just rent IT

Editoriale

I trend che sostengono il ***noleggio***

Massimo Masera

La sfida ambiziosa del noleggio nell'economia contemporanea è quella di mettere in discussione la necessità del possesso dei mezzi di produzione e a questo tema è dedicato il numero di Tek Evolution che state leggendo. Gli aspetti economici offrono numerose motivazioni a supporto della convenienza della locazione operativa.
A ciò oggi si aggiunge un diverso approccio sociale e culturale: il successo che il noleggio e la sharing economy hanno avuto in questi anni e che potranno avere negli anni a venire, poggia proprio su importanti presupposti socioculturali che li rendono decisamente sinergici con le esigenze dell'impresa moderna.
Vediamo alcuni di questi presupposti:

Accelerazione
Dall'avvento dell'era informatica il mondo in cui viviamo è immerso in una logica di accelerazione crescente, che investe la sfera d'azione delle imprese non meno che le esistenze degli individui. La velocità di performance e di evoluzione della tecnologia sono straordinarie. Con essa si sono velocizzate molte funzioni – specie quelle comunicative ma non solo – per cui si può dire che un'impresa in sintonia con questo trend prospera, mentre un'impresa lenta rischia di scomparire. La locazione operativa è indubbiamente uno dei mezzi con cui le imprese possono acquistare velocità.

Flessibilità
Gli economisti chiedono da tempo una maggiore flessibilità come condizione per una significativa ripresa economica. L'elasticità, la capacità di cambiare e adattarsi si oppone alla rigidità, ovvero a ciò che nel vorticoso movimento dei mercati esposti alla globalizzazione avvicina pericolosamente a una fine prematura. Le imprese flessibili colgono molto più agevolmente le occasioni offerte da un mercato competitivo, mentre quelle rigide affrontano un cammino in salita. La locazione operativa consente alle imprese di guadagnare quella flessibilità che l'acquisto spesso ostacola.

Creatività
L'odierno mondo imprenditoriale esige la capacità di trovare vie nuove o poco battute che consentano di affermare un primato competitivo e si può certamente affermare che il noleggio faciliti il piacere creativo di combinare i fattori di produzione più diversi, ai quali si può attingere selezionandoli e vagliandoli con intelligenza entro un'offerta di uso sempre più ampia e aperta.

Ecocompatibilità
La pratica della piena assunzione di responsabilità da parte delle imprese riguardo ai riflessi delle proprie attività sull'ambiente, è sempre più abbracciata e tutelata. Con i risparmi di vario ordine che consente in questo senso, non v'è dubbio che il noleggio risulti più ecocompatibile dell'acquisto.

New economy today

Sono passati 15 anni dalla pubblicazione di "L'Era dell'Accesso" di Jeremy Rifkin e possiamo tranquillamente affermare che la realtà dell'uso personale e aziendale dei beni oggi sia andata ben oltre la visione profetica dell'economista di Denver. Con il temine accesso identifichiamo la possibilità di usufruire di servizi, cultura, informazione, relazioni e ricchezza ovunque e in qualunque modo, prescindendo dai tradizionali concetti economici di mercato e di proprietà dei beni. A volte, basta una semplice connessione.

Pensiamo alla musica: in principio era il vinile, poi le musicassette e i cd, supporti che obbligavano gli appassionati all'acquisto di uno o più oggetti, di appositi strumenti di ascolto e di spazi fisici per la conservazione. Oggi i servizi in abbonamento (streaming) permettono di ascoltare il proprio brano preferito senza acquistare nulla di fisico: basta una connessione internet, un pc, un tablet o uno smartphone. Come si sono modificate le nostre abitudini? Innanzitutto, siamo diventati attori protagonisti di questa realtà smaterializzata, apprezzando l'uso momentaneo e parziale all'acquisto (l'accesso a ciò che ci serve, appunto). In secondo luogo, a stravolgersi è stato il rapporto: da fornitore di servizi a utente, rispetto a quello tradizionale tra compratore e venditore.
L'utente può scegliere, cambiare rapidamente, esprimere giudizi e opinioni sulla propria personale esperienza condividendola con altri utenti interessati. Inoltre, non è più il bene a essere interessante, ma i servizi collegati all'utilizzo del bene stesso; per questo gli abbonamenti valgono più degli stessi strumenti d'uso. Pensiamo al cellulare, ma anche a Spotify, Netflix, Car2Go, Rent the Runway, solo per citarne alcuni. Tutti offrono, dietro un canone mensile accessibile, servizi a diversi livelli in grado di soddisfare al meglio quasi ogni singolo utente.
Siamo destinati quindi a rinunciare al possesso? Sicuramente no e non del tutto. Solo il 25% della popolazione ha la reale possibilità di accedere alla nuova economia delle reti e sarà escluso da questo sistema ancora per molti anni. La strada però è imboccata e, almeno per noi, non è pensabile un'inversione di marcia. Complice la globalizzazione, il nostro futuro sarà sempre più indirizzato verso i beni offerti come servizi, condivisi o in affitto, ed è chiaro ormai per chiunque che non conviene più possedere a tutti i costi, ma utilizzare quel che serve per il periodo che serve.
In questo contesto sono saltati paradigmi come la proprietà della seconda auto (soppiantata dal car sharing o da Bla Bla Car) e sono scomparse abitudini legate alla proprietà. L'Unione Europea sta lavorando per creare regole e buone prassi per far fronte ai nuovi business virtuali regolati dalle App, che siano ad esempio per tutti i player della sharing economy. I mercati dovranno armonizzarsi per fornire alle nuove realtà nascenti un quadro uniforme, anche per evitare spiacevoli reazioni anacronistiche come le cause contro Uber in Italia, Francia, Germania e Spagna. Anche la creazione di linee guida uniformi per la sharing economy è un implicito riconoscimento che l'era del possesso è definitivamente tramontata.

Muoversi in libertà

Bici, motorini, automobili: non sarebbe bello localizzare velocemente e in tempo reale tutti i mezzi disponibili in modalità sharing? Per sopperire a questo è nata Urbi, applicazione che permette di visualizzare in tempo reale tutti i veicoli in condivisione disponibili in città. Il sistema funziona anche senza connessione perché localizzare comunque tutti gli Hotspots disponibili nella città in cui ci si trova. Un servizio utile soprattutto se si viaggia all'estero e non si vuole rinunciare alle comodità della mobilità condivisa. L'App permette anche di localizzare i parcheggi e controllare il traffico suggerendo anche percorsi alternativi in caso di ingorghi o lavori stradali. Il servizio, per il momento, è attivo a Milano, Roma, Torino e Firenze ma anche nelle maggiori città tedesche, a Copenaghen, Amsterdam, Stoccolma, Vienna e Madrid.

Aereo aziendale a noleggio

Non è sempre facile trovare un volo a un gruppo numeroso, a meno di non prenotare con largo anticipo obbligando le aziende a suddividere i dipendenti in diversi veicoli con tutte le scomodità del caso. Per questo motivo Ryanair ha deciso di investire sul noleggio dei suoi velivoli. Dall'altra parte dell'oceano, del resto, l'utilizzo di aerei privati è una consuetudine e le aziende addirittura si consorziano per possedere aerei in condivisione. Il nuovo servizio offerto dalla compagnia irlandese è pensato principalmente per il settore corporate: aziende che hanno necessità di muoversi in gruppo al di fuori dagli sguardi indiscreti. L'aereo offerto è un Boeing 737-700 con sedute reclinabili in pelle in stile business e un servizio di catering personalizzato. Il costo per un volo europeo è in media di 33mila sterline, circa 550 a persona.

Fleet e tecnologia

Secondo lo studio Corporate Vehicle Observatory di Arval Italia in collaborazione con Econometrica, le auto a noleggio sono sempre più intelligenti. Infatti, i gestori di flotte sempre più apprezzano i sistemi di guida smart nella propria flotta. I preferiti sono i dispositivi per aumentare la sicurezza o l'efficienza della flotta. Il 73% dei gestori che inseriscono auto intelligenti in flotta riscontra una concreta riduzione del TCO – Total Cost of Ownership. Altri dispositivi di guida intelligente considerati utili dai Fleet Manager sono quelli per il rilevamento della stanchezza del guidatore (83%), la frenata assistita in caso di emergenza (83%), il dispositivo per il mantenimento automatico della distanza di sicurezza (82%), la segnalazione di autoveicoli nell'angolo cieco del guidatore (79%) e il tasto per la chiamata automatica in caso di emergenza (79%). Tutti gestibili attraverso la locazione operativa.

Noleggiatori **si nasce**

Nella vendita il rapporto con il cliente si conclude. Col noleggio inizia

A seguito del crescente successo della locazione operativa quale strumento flessibile di acquisizione dei beni informatici, negli anni sono cresciuti gli operatori scesi in campo in tale attività; in particolare, molte società produttrici di hardware hanno costruito un'offerta di locazione operativa caratterizzata da una scarsa componente di servizi e un forte accento sugli aspetti finanziari. Scopo dei produttori di hardware è, ovviamente, quello di creare sinergia tra il noleggio e la vendita del prodotto informatico, nel senso che il primo deve servire da traino per la seconda. Come conseguenza si è assistito alla nascita di contratti di locazione operativa proposti dai produttori di hardware che hanno come scopo prevalente quello di favorire la vendita del proprio prodotto a scapito di tutta una serie di importanti fattori di gestione che, nella fattispecie, passano in secondo piano.

Infatti, nelle offerte di noleggio proposte da "noleggiatori puri" – come ad esempio Computek – **la precedenza viene data alla flessibilità** e alla piena disponibilità del bene prescelto, permettendo di inserire nel contratto prodotti di brand o fornitori diversi, spesso suggerendo con competenza tecnica all'utente il miglior mix di soluzioni presenti sul mercato e meglio rispondenti alle reali esigenze del cliente. Nel caso di sostituzioni di una o più apparecchiature obsolete durante la vita del contratto di noleggio – cosa che è sempre possibile fare – i contratti di locazione dei brand prevedono l'obbligo di una quota di hardware di propria produzione, vincolando il cliente a scelte non sempre esattamente conformi alle proprie necessità tecnologiche. Nel caso di contratti di locazione proposti dai "noleggiatori puri", al cliente resta la massima libertà di scelta di marche e prodotti, magari utilizzando la consulenza e la esperienza di quei professionisti che hanno avuto modo di sperimentare le migliori soluzioni in situazioni diverse e su altri clienti, con un reale accento sull'ottimizzazione della gestione e **sul ritorno dell'investimento**.

La cura e l'attenzione per la gestione dei beni installati prestata dal "noleggiatore puro", essendo parte determinante del proprio servizio, non è confrontabile con quella offerta dal produttore di hardware, che, per sua natura, ha scopo e missione completamente differenti, prevalendo nella sua offerta obiettivi di vendita e di volume. Se volessimo concentrare in uno slogan la peculiarità del lavoro di chi si occupa esclusivamente di noleggio operativo rispetto a chi lo svolge come attività collaterale, potremmo dire: "a ciascuno la propria competenza: a Computek Locazioni il noleggio, ai brand la vendita dei prodotti".

La soluzione parte dall'ascolto

Utilizziamo un approccio narrativo per descrivere una situazione molto specifica, accaduta ad un consulente di Computek Locazioni durante le fasi di colloquio con un cliente che voleva analizzare i benefici della locazione operativa nelle scelte per il rinnovo del parco IT. Gli attori con cui Computek Locazioni si è interfacciata hanno espresso diverse esigenze e diverse forme mentis.

Il **Direttore acquisti** vuole entrare nell'ottica della locazione operativa: ne riconosce i vantaggi principali di poter aggiornare la tecnologia con economicità, flessibilità e maggior frequenza rispetto ad altri metodi di acquisizione. Dopo aver condiviso le soluzioni ideali con la **Direzione IT**, ha ben chiaro il contributo che questo processo apporta nell'ottimizzare la gestione degli asset. La sua posizione si scontra con il parere sfavorevole (o meglio, con un atteggiamento di rifiuto quasi a priori) della Direzione amministrativa e della Direzione finanziaria.

La **Direzione amministrativa**, infatti, mette in luce un presunto aumento di workload legato alla gestione di numerose fatture di canoni a fronte di una singola fattura di acquisto. Questa osservazione parte da un presupposto sbagliato, perché non tiene conto del fatto che per la realizzazione di un progetto IT in acquisto, è necessario emettere ordini diversi spesso a fornitori diversi, relativi a HW, SW, parti accessorie e servizi, spalmate in un ampio arco temporale. Questo orientamento deriva spesso all'utilizzo di alcuni ERP, che prevedono un ordine d'acquisto a fronte di ogni fattura dei fornitori e che non prevedono ordini d'acquisto pluriennali. In effetti, molte aziende che utilizzano queste applicazioni, tra cui numerosi nostri clienti, non emettono un unico ordine a fronte della totalità dei canoni (ad esempio 36), ma ordini annuali che coprono i canoni in scadenza nell'anno. In ogni caso, una volta entrati nel merito tecnico, l'aspetto amministrativo è facilmente gestibile. Una seconda problematica lamentata dall'amministrazione è legata alla necessità di addebitare i costi ai singoli centri di costo, vista come una complicazione se si tratta di canoni.

Per i clienti di grandi dimensioni questa è una necessità importante e lecita; ma anche a questa seconda obiezione Computek Locazioni, grazie alla sua flessibilità, ha già dato da tempo una soluzione, consentendo di indicare nei contratti e nelle fatture la spaccatura dei canoni per ogni singolo centro di costo.

Le obiezioni della Direzione finanziaria sono invece di natura filosofico-contabile: nell'azienda in questione sussiste un consolidato orientamento al Capex difficile da rimuovere (è una questione di mentalità). Inoltre, la Direzione finanziaria non coglie nell'immediato i vantaggi economici della locazione operativa (in particolar modo considerando il basso costo del denaro attuale). Il manager finanziario è stato stimolato dal consulente di Computek su un approccio diverso: vale la pena soffermarsi sui benefici derivanti dalla liberazione di risorse destinate al core business e sui vantaggi economici meno visibili. La resistenza al cambiamento della struttura finanziaria può quindi essere confutata se si affronta il problema da un'ottica diversa e moderna, considerando cioè gli aspetti fiscali e quelli legati al Total Cost of Ownership.

Attorno al tavolo decisionale, i diversi soggetti e le diverse motivazioni in campo traggono grande vantaggio dal confronto con le competenze specifiche di un consulente esperto di locazione operativa che, ascoltando le singole posizioni, evidenzia i vantaggi in un'ottica più ampia.

Di cosa parliamo, quando parliamo di...

Capex (CAPital **EX**penditure**)**

Sono le spese per capitale, i fondi che un'impresa impiega per acquistare asset durevoli, ad esempio macchinari. Si tratta prevalentemente di investimenti in conto capitale che dovrebbero permettere all'azienda di espandere o migliorare la propria capacità produttiva.

Total Cost of Ownership (TCO)

Definito anche costo totale di proprietà o costo totale di possesso, è un approccio sviluppato da Gartner nel 1987 e utilizzato per calcolare tutti i costi del ciclo di vita di un'apparecchiatura informatica IT, per l'acquisto, l'installazione, la gestione, la manutenzione e il suo smaltimento.

(fonte: Wikipedia)

Nr. 22/ maggio 2016

TEK EVOLUTION just rent IT

Pubblicazione Trimestrale
di informazione su on demand
e innovazione nell'ICT
a cura di

COMPUTEK LOCAZIONI

Computek Locazioni SpA
Via Mascheroni 29
20145 Milano
Tel. 02.72001578 r.a.
Fax 02.86996821
Roma
Cell: +39 3466390448
info@computeklocazioni.it
www.computeklocazioni.it

Filiale Nord-Est
Roberta Cresci
Cell: +39 335 6965099

Direttore
Giulio Cresci

Coordinamento Editoriale e Produzione
Rental Consulting - Ecce Promo
Agrate Brianza

Progetto Grafico
Nello Stucchi