

rapporti flotte aziendali

Il mercato si muove, il fisco preme “Rivoluzione mobilità nel 2015”

IL SETTORE DEL NOLEGGIO MOSTRA SEGNI POSITIVI MENTRE LA TASSAZIONE NON SIALLENTA. FABRIZIO RUGGIERO, NEO PRESIDENTE DELL'ANIASA, VEDE CAMBIAMENTI RADICALI: “I VARI MONDI DELL'AUTO TENDONO AD INTEGRARSI E NON SOLO A FARSI CONCORRENZA. NOI PRONTI A RACCOLGERE LA SFIDA”

Vito de Ceglia

Milano

In un mercato dell'auto ancora depresso, il settore del noleggio ha chiuso il 2013 con il 18,6% dell'immatricolato nazionale, un fatturato superiore ai 5 miliardi di euro e una flotta circolante di 680mila unità, di cui oltre 65mila in dotazione alle aziende e 2.500 alla PA che utilizzano ogni giorno i servizi di noleggio a lungo termine. Mentre sono stati 4,5 milioni i contratti di noleggio veicoli per esigenze a breve termine. Un quadro d'insieme che tutto sommato permette al comparto di guardare il bicchiere mezzo pieno. Ma le sorprese potrebbero non finire qui perché i segnali che arrivano dal mercato confermano un trend positivo, come testimoniano i dati relativi al 1° bimestre del 2014 che riportano una crescita del 13% dei contratti raccolti (circa 245mila). Crescita trainata, in particolare, dalla raccolta di febbraio in aumento del 18% con un volume di oltre 125mila unità.

Certo, questi sono numeri ancora ben al di sotto dei livelli di appena 2 anni fa (2012 circa 272mila). Comunque sia, devono essere letti come un segnale di ripresa, corroborata peraltro dai dati delle vendite di auto uso noleggio che a febbraio ha registrato un incremento del 33,6% (25.112 unità), consentendo al settore di raggiungere una quota di mercato del 21,1% sul totale (+4%). «Incidono su questi numeri alcune importanti commesse che riguardano il lungo termine, assieme ai rinnovi del parco vetture per il noleggio a breve termine in vista delle vacanze», dichiara Fabrizio Ruggiero, neo presidente di Aniasa.

Sono quindi diversi i fattori che contrassegnano l'evoluzione del mercato, che non può leggersi solo come uno spostamento di cifre ma che si presta a interpretazioni più profonde. Partiamo dalla prima: un dato di fatto incontrovertibile è che le durate dei contratti si sono allungate, anche per esigenze di taglio dei costi da parte delle imprese, dovute alla perdurante crisi economica. In media, i contratti a 48 mesi pesano la metà, mentre quelli a 36 mesi sono un terzo. «Tutto lascia pensare — osserva Ruggiero — che le scadenze di contratti a 48 mesi spingano le società verso nuove immatricolazioni che stimiamo quest'anno intorno al +7-8%».

Continuerà il trend delle estensioni contrattuali? «Allungare la durata del noleggio a lungo termine è una strategia anti-crisi da parte delle imprese — risponde il presidente — Se però il Paese ritornasse a crescere, il trend potrebbe anche cambiare. Anche se, è giusto puntualizzarlo, il 2014 sarà un anno di attesa». Di certo, qualcosa sta cambiando nel noleggio a breve termine: «La domanda in questo segmento di mercato è in crescita e prevediamo un incremento di circa 3-4%, grazie ad una ripresa del turismo incoming dagli Usa, che sta influenzando positivamente anche i flussi provenienti da altri Paesi come Australia e Brasile. Meno vivace è invece il turismo europeo per la difficile congiuntura economica dell'area». Ora, però, a creare qualche apprensione è l'instabilità politica in Crimea. «In questo senso — avverte Ruggiero — s'iniziano già a registrare segnali negativi dalla Russia: un mercato fino ad oggi molto interessante per la qualità dei suoi turisti, buona parte dei quali sono vacanzieri benestanti».

Se per il settore del noleggio il 2014 è iniziato sotto una buona stella, continua invece imperturbabile la pressione fiscale sull'auto, in particolare su quella aziendale, che ha già sperimentato nel 2013 la riduzione della deducibilità dal 40 al 20%. La novità, se così si può dire, è che la Ue ha accettato di proroga-

re anche per il triennio 2014-2016 la percentuale di detraibilità dell'Iva al 40%. La richiesta di proroga è stata motivata, anche questa volta, dal nostro governo in considerazione «dell'elevato numero di Pmi operanti in Italia e del rischio di evasione fiscale».

Ciò detto, resta quindi confermato un regime fiscale nettamente sfavorevole alle aziende italiane rispetto alla media Ue e che vede in Germania, Spagna, Francia e UK la possibilità di detrarre il 100% dell'Iva. Ma ci sono margini per alzare la percentuale anche in Italia? «Direi proprio di no — risponde Ruggiero — Perché oggi non ci sono le condizioni economiche per farlo. L'unico margine che vedo è che, di fronte una ripresa del mercato domestico, si possa intervenire sull'Iva a piccoli passi passando prima al 42% poi al 45% fino ad arrivare al 50%. Per il momento, però, è prematuro parlarne».

Ruggiero guarda già oltre, con vista al 2015: «Sarà l'anno in cui la mobilità assumerà molti aspetti differenti rispetto al modello di distribuzione e utilizzo a cui siamo abituati finora — dichiara —. I vari mondi dell'auto (vendita, noleggio, leasing, car sharing, car pooling) tenderanno sempre più a sovrapporsi e non più a farsi solo concorrenza». Secondo il presidente, arriveremo al punto in cui ci sarà una mobilità integrata a 360 gradi, con soluzioni sempre più evolute, in particolare nelle metropoli dove la mobilità sarà un tema sempre più complesso. «Grazie alla tecnologia — sottolinea — sarà possibile fruire di soluzioni integrate. Soluzioni su misura delle necessità degli spostamenti privati o professionali degli utenti: sarà possibile ad esempio utilizzare per 15 minuti un'auto in car sharing, per poi lasciarla e affittare un'auto per 4 giorni per recarsi in un'altra città». Tutto ciò si realizzerà sulla spinta delle nuove generazioni di utenti della strada, i giovani under 25, che mostrano una totale indifferenza verso il senso di proprietà dell'auto, ma non verso la mobilità. «Una sfida che l'Aniasa è pronta a raccogliere», conclude il presidente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[IL FENOMENO]

Va di moda la taglia small: boom di citycar

Milano

Nel mondo del noleggio c'è un diverso approccio alle tipologie di automobili: continua la tendenza al *downsizing*, ovvero alla scelta di vetture con cilindrate e consumi più contenuti. Dal 2010 al 2013, le citycar (segmento A) hanno raddoppiato le immatricolazioni nell'area del Nlt passando dall'8,3% al 16%. Stabili in questo intervallo di tempo le utilitarie del segmento B, mentre le medie (segmento C, il più rappresentato) sono cresciute dal

29,3% al 35%, erodendo quote alle medie superiori (segmento D, sceso dal 31,7 al 29%) e alle ammiraglie del segmento E, il più penalizzato dal tiro incrociato della crisi economica e dal superbollo, crollato dall'11,6% al 4% nel 2013. Il cambiamento nelle scelte riguarda anche le motorizzazioni: grande crescita delle ibride ed elettriche (+61,4% e +687,5%), con performance migliori per i diesel (+10,5%).

(v.d.c.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il totale della flotta circolante nel periodo gennaio-settembre 2013 era in aumento a 529.000 unità

NOLEGGIO, SEGNALI DI RIPRESA

	Gen.-Set. 2013	Gen.-Set. 2012
FATTURATO (mili. euro)		
Noleggio Breve e Lungo Termine	4.678	4.605
Noleggio solo Lungo Termine	3.845	3.758
IMMATRICOLAZIONI	190.200	207.600
FLOTTA	668.600	668.000

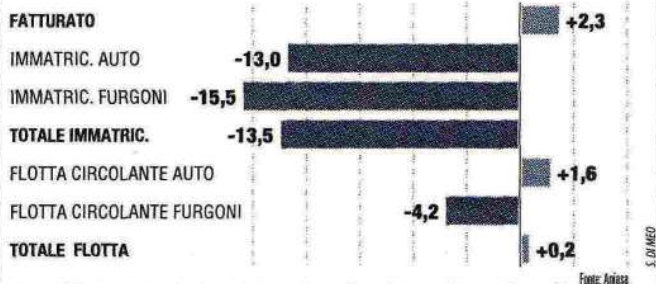
S. DI NEDO
Fonte: Aniasa

NLT, CRESCE LA FLOTTA AUTO



IL BUSINESS DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Variazioni % gen.-set. 2013 su stesso periodo 2012



[AL VERTICE]



Fabrizio Ruggiero è il nuovo presidente di Aniasa, l'associazione che rappresenta all'interno di Confindustria il settore del noleggio veicoli. Ruggiero succede a Paolo Ghinolfi con un incarico triennale (2014-2016) che si aggiunge al ruolo di ad e dg di Europcar, società di noleggio a breve termine.



La durata dei contratti si è allungata. Tutto lascia pensare — osserva Fabrizio Ruggiero — che le scadenze di contratti a 48 mesi spingano le società verso nuove immatricolazioni, quest'anno intorno al +7-8%.

La piaga dei furti si espande ancora “Il noleggio a rischio in tre regioni”

QUASI RADDOPPIATI I COLPI IN UN ANNO. “SE VAAVANTI COSÌ CHIUDIAMO IN SICILIA, PUGLIA E CAMPANIA” AVVISA ANIASA. “ABBIAMO SCRITTO PER CHIEDERE UNA RISPOSTA FORTE ALLE ISTITUZIONI. MILLE I POSTI DI LAVORO IN PERICOLO”. AUMENTANO ANCHE I CONTENZIOSI

Stefania Aoi

Milano

«Se continua così chiudiamo baracca in Campania, Puglia e Sicilia». Stefano Gargiulo, vicepresidente di Aniasa, è sicuro che un altro anno come quello appena passato non si può sopportare. Nelle tre regioni del sud Italia il numero dei furti è cresciuto del 40 per cento nel solo 2013, e su dieci auto a noleggio rubate, sette sono sparite in quei territori. «Da sempre le organizzazioni criminali mostrano una predilezione per le vetture a noleggio — spiega Gargiulo — e noi in genere calcoliamo questo rischio, ma da un anno a questa parte si è registrato un vero e proprio exploit che mette in serio pericolo la redditività delle attività di *rentings*. Oramai

ogni giorno sono oltre tre le auto sottratte alle aziende del *rent-a-car*. Per un danno economico complessivo che supera i 20 milioni di euro. E nel 2012 erano state rubate 879 vetture secondo l'associazione nazionale dell'industria del l'autonoleggio, questa cifra è quasi raddoppiata nel 2013, che si è chiuso a quota 1.224 auto, per lo più utilitarie, che con buone probabilità sono andate a ingrossare il commercio in nero di pezzi di ricambio.

Inoleggiatori da tempo hanno lanciato un grido d'allarme e hanno chiesto alle forze dell'ordine un intervento deciso e l'avvio di una collaborazione per incastrare i colpevoli. Aniasa dispone di dati che mostrano dove sono avvenuti più di frequente i reati. Soprattutto parcheggi in città o vicino alle spiagge. In Campania l'anno scorso sono scomparse nel nulla 485 auto di proprietà delle compagnie contro le 364 dell'anno prima. Poca roba se comparata con i 20.828 furti avvenuti in tutto in quella regione, considerando le auto di altri privati cittadini. Eppure abbastanza per rendere poco conveniente investire e lavorare sul territorio. Stesso discorso vale per la Puglia, dove i furti di auto del *rent-a-car* sono cresciuti addirittura del 64 per cento: da 146 a 246 vetture. In terza posizione la Sicilia (+60 per cento nel 2013, dai 103 casi del 2012 ai 168 furti), con una particolare recrudescenza del fenomeno a Catania dove nel

2013 si è concentrato otto furti su i dieci avvenuti in regione (132). Se a sud è allarme rosso, situazioni sopra i livelli di guardia si registrano anche nel Lazio (117 furti) e in Lombardia (119) dove, però, il dato si spiega per il grande numero di auto noleggiate soprattutto intorno alle aree metropolitane di Roma e Milano.

«Abbiamo scritto a diverse istituzioni e confidiamo in una risposta forte sia a livello locale che nazionale, purtroppo anche nei primi mesi di quest'anno il trend dei furti è in costante peggioramento», commenta il vicepresidente dell'associazione. Aniasa oggi ha un fatturato complessivo di oltre 5 miliardi di euro, dà lavoro a 7 mila persone in via diretta (21 mila indiretta) e paga 2 miliardi di entrate fiscali all'Erario ogni anno. E mal tollera questa situazione che rischia di costringere le multinazionali ma anche le aziende nazionali del noleggio a breve termine a ritirarsi da zone seppur turisticamente importanti, ostaggio della troppa criminalità. «Se questo accadesse — scrive l'associazione di categoria — la conseguenza sarebbe mettere in discussione oltre mille posti di lavoro nelle sole tre regioni». Ormai l'estate è alle porte e molte prenotazioni sono già state fatte. «Ma se il fenomeno non si placa — assicura Gargiulo — non arriveremo a fine anno».

Le continue ruberie sono una calamità vera e propria per

le società. Ma non sono il solo problema. «Aumentano allo stesso tempo i contenziosi con i clienti che non pagano i canoni e, nonostante i solleciti, non restituiscono la vettura» scrive Aniasa. Questo costringe le aziende di noleggio a presentare querela e ad attendere i lunghi tempi della burocrazia che spesso agevolano la sparizione dei veicoli. «Ma si tratta di un problema molto più circoscritto rispetto al furto vero e proprio» afferma Gargiulo. Eppure alcuni operatori per contrastare questo trend si affidano a società specializzate nel rilevamento e nel recupero di beni rubati. Un esempio è LoJack, esperti del ramo, intervengono quando l'azienda di noleggio ha rescisso il contratto e depositato la querela. A quel punto le aziende di recupero entrano in azione, grazie ai rapporti con le forze dell'ordine e a sistemi tecnologici sofisticati installati in precedenza sull'auto, che servono a riprendere le vetture. «Le società di noleggio con cui lavoriamo — spiega Maurizio Iperiti, amministratore delegato di LoJack Italia — hanno la certezza di riappropriarsi dei veicoli, sia nei casi di furto e sia nei crescenti casi di appropriazione indebita che stiamo riscontrando. Tutto ciò in tempi brevi, grazie ai sistemi tecnologici che installiamo e che comunque garantiscono la totale privacy del cliente, una rapida installazione e sono allo stesso tempo un rimedio efficace contro il ladro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[LA CURIOSITÀ]

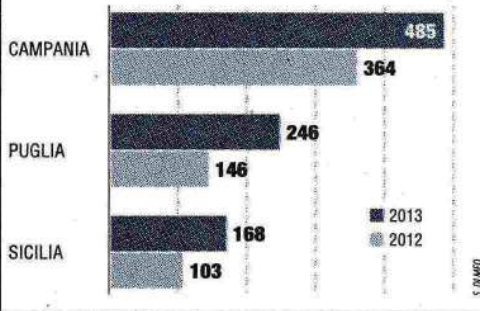
Ma LoJack, il detective hi-tech, ha recuperato 945 veicoli

«Il nostro compito è recuperare le auto rubate, grazie all'aiuto della tecnologia e delle forze dell'ordine». Massimo Ghenzer, confermato appena lo scorso gennaio presidente di LoJack Italia per altri tre anni, spiega che oggi in Italia già 35 mila veicoli sono dotati di dispositivi forniti della sua azienda. «È stato così possibile — spiegano da LoJack — recuperare 945 veicoli per un valore di quasi 30 milioni di euro». A fine 2013 i dispositivi in radiofrequenza hanno registrato una crescita del 21% rispetto ai 28 mila del 2012.



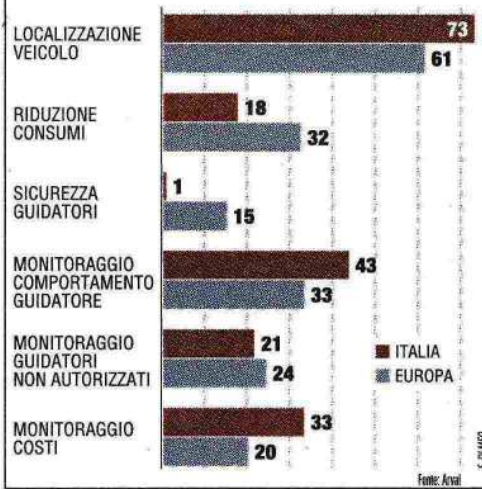
I FURTI NEL NOLEGGIO

Le regioni più colpite per veicoli rubati



TELEMATICA, PERCHÉ USARLA

Principali motivazioni, medie e piccole imprese, in %



I furti avvengono principalmente in città o vicino alle spiagge

Più efficienza e taglio ai consumi l'impegno per fare passi avanti

L'OBIETTIVO È CONSOLIDARE LA CRESCITA DI QUESTI MESI. LE STRATEGIE DEI PRINCIPALI OPERATORI DELLE FLOTTE PUNTANO SU INNOVAZIONE TECNOLOGICA, ELETTRICO E MODELLI MENO COSTOSI, MA MANTENENDO L'ALTA QUALITÀ DEL SERVIZIO

Luigi Dell'Olio

Milano

L'obiettivo è consolidare il progresso degli ultimi mesi. Per il 2014 le strategie dei principali operatori delle flotte aziendali puntano sull'innovazione tecnologica per generare efficienza e conquistare una domanda che è ancora frenata dall'incertezza della congiuntura economica. «Veniamo da tre mesi consecutivi al rialzo per il mercato e questo fa ben sperare per il 2014», osserva Pietro Teofilato, direttore noleggio a lungo termine di Aniasa (l'associazione di settore). Secondo i dati diffusi dal ministero dei Trasporti, a febbraio le immatricolazioni sono state 118.328 con un incremento dell'8,5% sul febbraio 2013, grazie soprattutto alle vendite di auto uso noleggio, arrivate a un'incidenza del 21,1%, con un progresso di quattro punti percentuali.

«La partenza in rialzo del nuovo anno è un primo, debole segnale che speriamo possa essere foriero di una ripresa per il 2014», auspica Andrea Cardinali, presidente e amministratore delegato di Alphabet Italia Fleet Management. Dato che la svolta non potrà essere improvvisa, occorre procedere per piccoli passi, alla ricerca di soluzioni in grado di aumentare la profittabilità in una situazione di mercato che resta comunque diffici-

le. Cardinali sottolinea che il trend di mercato rimane improntato al *downsizing intelligente*, che in soldoni significa la ricerca di modelli meno costosi, ma senza rinunciare alla qualità del servizio (prioritario per chi fa business con le auto), e alla "riduzione dei consumi", resa possibile dall'evoluzione dell'industria automotive. «In questo scenario — sottolinea Cardinali — punteremo a sviluppare e consolidare AlphaElectric, il nostro brand dedicato alla mobilità sostenibile elettrica, che riteniamo possa essere finalmente matura per un salto di qualità anche in Italia». Inoltre, a luglio la società lancerà AlphaCity, soluzione di mobilità che combina noleggio a lungo termine e car sharing, già in vendita nelle filiali in Germania, Francia e Gran Bretagna.

I risultati positivi del mercato automotive negli ultimi mesi sono la premessa per un 2014 di crescita anche secondo Massimo Macciocchi, commercial leader fleet, ef & autolease di Ge Capital, che ricorda comunque come la stretta determinata dalla crisi sia lunga dal terminare. «Per continuare a crescere, stiamo implementando la nostra offerta di servizi digitali con l'obiettivo di rendere il fleet manager sempre più indipendente ed efficiente nella gestione e nelle scelte operative sul parco auto», spiega. La multinazionale definendo gli ultimi dettagli per il lancio del portale iManage, «che consentirà di monitorare costantemente e in tempo reale i trend e i costi della flotta e di valutare opportunità di *saving* e di tagli di sprechi».

Giovanni Orlandini, amministratore delegato di CarServer (società a capitale interamente

italiano, che ha chiuso il 2013 con un fatturato in crescita del 9% a 175 milioni di euro), vede una delle sfide per il nuovo anno nella capacità di fronteggiare i budget limitati delle aziende. «Questo si traduce in un *downgrade* nella tipologia di auto scelte e nella scelta di mezzi che permettano il contenimento dei consumi», spiega. Dal punto di vista tecnico, invece, l'ad di CarServer individua quattro tendenze emergenti: «La sicurezza, l'elettrico, il metano e il Gpl». Soluzioni che non rispondono solo alla crescente sensibilità verso il rispetto dell'ambiente, ma anche alla necessità di circolare nelle zone a traffico limitato (o a pagamento) delle città, in costante crescita. In questo scenario CarServer punta su un posizionamento «non solo come fornitori di servizi, ma come veri e propri partner a supporto degli investimenti dei nostri clienti», aggiunge il manager, ricordando che la società è impegnata nel completamento del piano industriale per 500 milioni di euro (di cui 115 milioni previsti per l'anno in corso), che porterà entro il 2016 all'immatricolazione di 27 mila veicoli.

Andrea Badolati, amministratore delegato di Ald Italia, concorda nell'esistenza di piccoli segnali di ripresa per il mercato, pur ricordando che dietro i dati positivi degli ultimi mesi c'è anche una ragione tecnica, vale a dire la necessità di sostituire i mezzi giunti a fine contratto. «Considerato che la debolezza congiunturale italiana non è finita, a fare la differenza nel mercato sarà sempre più la capacità di fare innovazione sia a livello di prodotti, che di servizi, accelerando al contempo sulla *multicanalità*», commenta. Ald con-

sente la permuta, che consiste nel ritiro del mezzo di proprietà del cliente e nella sua valorizzazione (secondo le tabelle di Quattroruote) come anticipo per il noleggio. «Questo consente di abbattere il canone e offre di aggirare il *credit crunch*, che continua a zavorrare le piccole e medie imprese italiane — spiega Badolati — Il passaggio da un parco auto di proprietà al noleggio consente, infatti, di evitare le immobilizzazioni finanziarie, recuperando così liquidità per il core business». Senza trascurare il fatto che il passaggio a un modello di pagamento con costi certi rende più agevole la programmazione aziendale.

Punta sulla tecnologia per accrescere i livelli di sicurezza e ridurre i consumi Leasys I-Care, nuovo servizio di infomobilità e tele-diagnosi di Leasys, che consente di ottenere in tempo reale il report di un eventuale incidente. Inoltre, la piattaforma cartografica via Web permette di controllare la dislocazione della flotta e di elaborare un rapporto di attività per valutare il percorso cronologico, consumi e rifornimenti del mezzo. «La domanda di sicurezza non è mai venuta meno anche durante fasi di congiuntura economica negativa», sottolinea Claudio Manetti, amministratore delegato e direttore generale della società. Tra le altre cose, Leasys è attiva nel car sharing come braccio operativo di Enjoy, occupandosi di gestire la flotta di Fiat 500. «Tra le novità — conclude Manetti — stiamo lavorando per lanciare la distribuzione del noleggio lungo termine attraverso la rete bancaria». Un'altra dimostrazione della volontà degli operatori di allargare la gamma dei servizi per mantenere alto l'*appeal* del servizio.

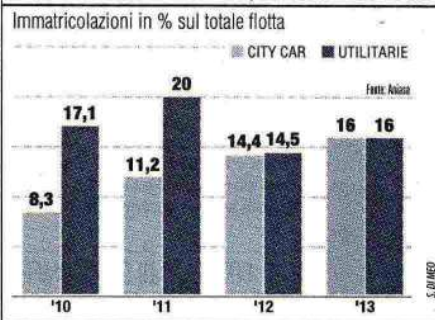


Nelle foto qui sopra **Claudio Manetti** (1) a.d. e direttore generale Leasys; **Giovanni Orlandini** (2) a.d. CarServer; **Andrea Cardinali** (3), presidente e a.d. Alphabet Italia Fleet Management

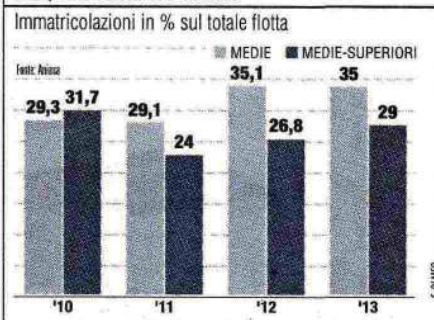
Nelle foto qui sopra **Andrea Badolati** (1) a.d. delegato Ald Italia; **Massimo Macciocchi** (2) commercial leader fleet, ef & autolease Ge Capital



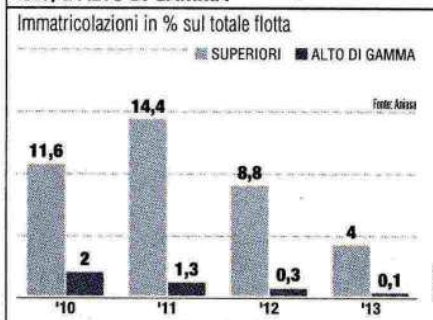
NOLEGGIO LUNGO TERMINE, IL SEGMENTO BASE



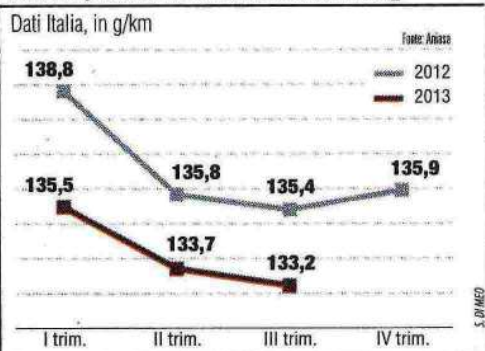
NLT, IL SEGMENTO MEDIO



NLT, L'ALTO DI GAMMA



FLOTTE, CALANO LE EMISSIONI DI CO₂



CO₂, LE STRATEGIE EUROPEE

