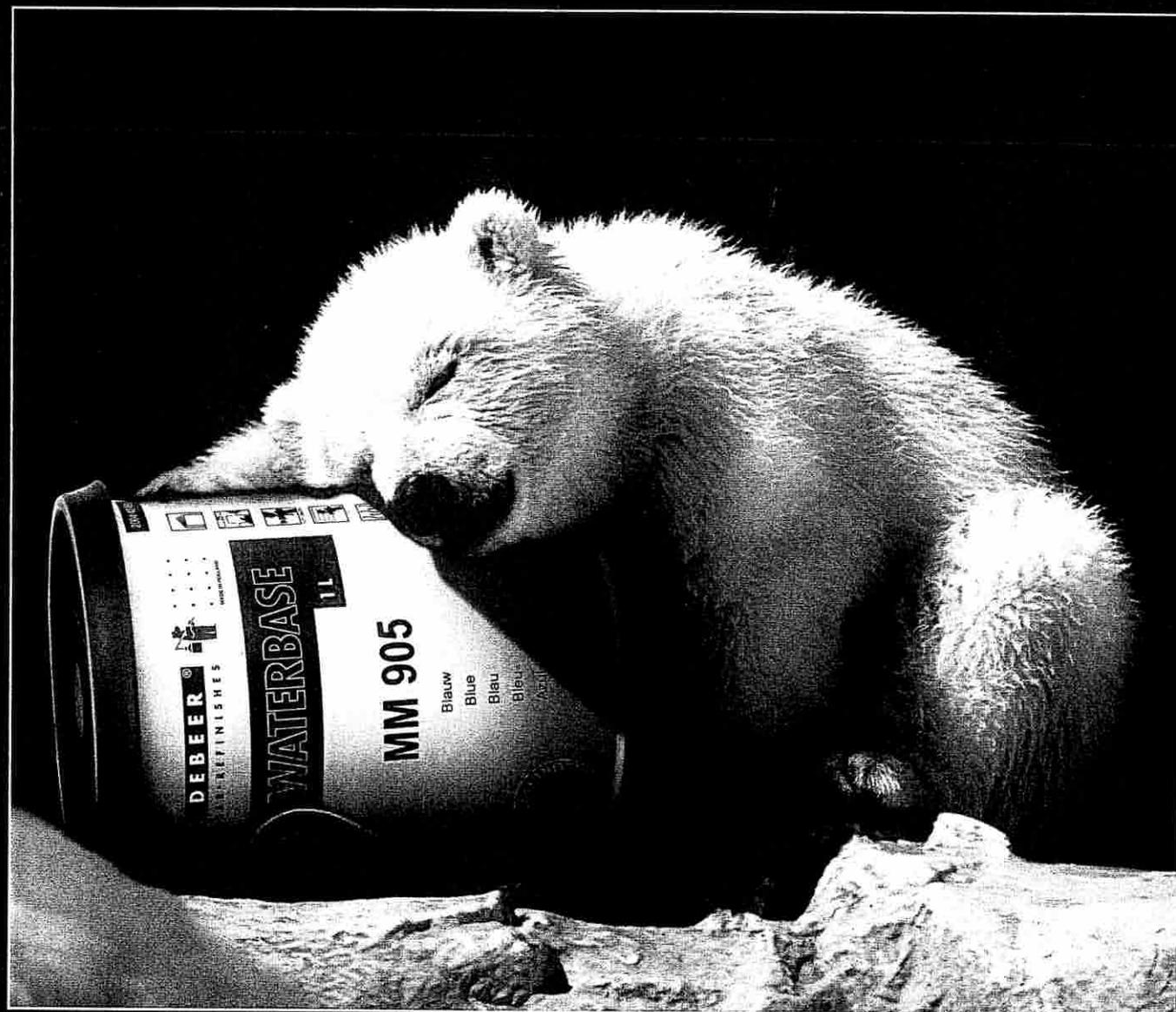




Bella Auto

CARROZZERIA TECNICA STYLING

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in abb. post. n. 353/2003 - conv. L. 46/2004, art. 1, c. 1, DCB Milano - In caso di mancata consegna restituire al mittente che si impegna a pagare la relativa tassa



MARKETING

QUANTO FUNZIONANO
PROMOZIONI E SCONTI?

TECNICA

SPORCHINI: LOTTA
DURA ALLA POLVERE

MERCATO

I COSTI DELL'AUTO
SPINGONO IL NOLEGGIO

STORIA

UNA MOSTRA CELEBRA
IL MARCHIO ABARTH

CONVEGNI

I PERITI FESTEGGIANO
I 40 ANNI DELL'AICIS

DOSSIER

ARIA CONDIZIONATA:
LE STAZIONI DI RICARICA

Associazione
Nazionale
Carrozzeri



VEDO GRIGIO

I venti di crisi, molto gravi nel mercato automobilistico, hanno spinto alcuni degli attori della filiera a incontrarsi per cercare di capire come muoversi nel futuro. Si sono ritrovati a Roma, nel convegno "La Capitale Automobile" promosso dal Centro Studi Fleet & Mobility, i rappresentanti di Case, autonoleggiatori, operatori del leasing finanziario e concessionari. Vediamo quali sono le previsioni relativamente a ciascun ambito operativo.



di Nicoletta Ferrini

C'è aria di crisi nel mondo dell'automobile, ma sul fatto che si tratti di un'inaspettata tempesta ovvero di una normale flessione congiunturale non sono - ovviamente - tutti d'accordo. I numeri, però, parlano chiaro: nei primi nove mesi del 2008 il mercato dell'auto ha registrato un calo dell'11% circa

rispetto allo stesso periodo del 2007. Secondo Anfia (l'associazione italiana dei costruttori di automobili), il 2008 si chiuderà con circa 2.170.000 unità vendute. Più pessimiste le Case che ne stimano, invece, 2.157.000 unità. La realtà potrebbe stare nel mezzo, ma è comunque piuttosto realistico immaginare che, nell'"anno funesto", il mercato dell'auto chiuda a -13 per cento rispetto al 2007 - anno record grazie agli

incentivi per la rottamazione - e a -5 per cento confronto al 2006.

Qualunque sia l'entità reale o percepita di questa crisi, certo è che tutto il mondo dell'auto sta guardando con aspettativa e ansia al 2009, eppure oggi più che mai è difficile fare previsioni. Questo è quanto emerso nel corso della manifestazione «La Capitale Automobile», evento annuale di analisi e confronto, promosso dal Centro Studi Fleet & Mobility. Alla fine del lungo incontro, che ha visto la partecipazione di importanti attori e delle principali rappresentanze del mondo dell'automobile: Case (Unrae), autonoleggiatori (Aniasa), operatori del leasing finanziario (Assilea) e concessionari (Federaicpa) alcune molto prudenti previsioni sono comunque state fatte.

Cominciamo dai numeri: l'attuale crisi avrà più di qualche effetto anche sul mercato 2009, che dovrebbe assestarsi, secondo quanto ragionevolmente ipotizzato, sulle 2.030.000 unità, divise tra privati e partite Iva (1.435.000), società (270.000) e noleggio (325.000, di cui circa 145.000 per il noleggio a breve termine e 180.000 per quello a lungo termine). In generale, ci sarà ancora da fare i conti con il picco del petrolio e con le nuove tendenze imposte dal mercato e chiaramente indicate da Gianni Filipponi di Unrae, quali auto sempre più piccole, economiche ed ecologiche.

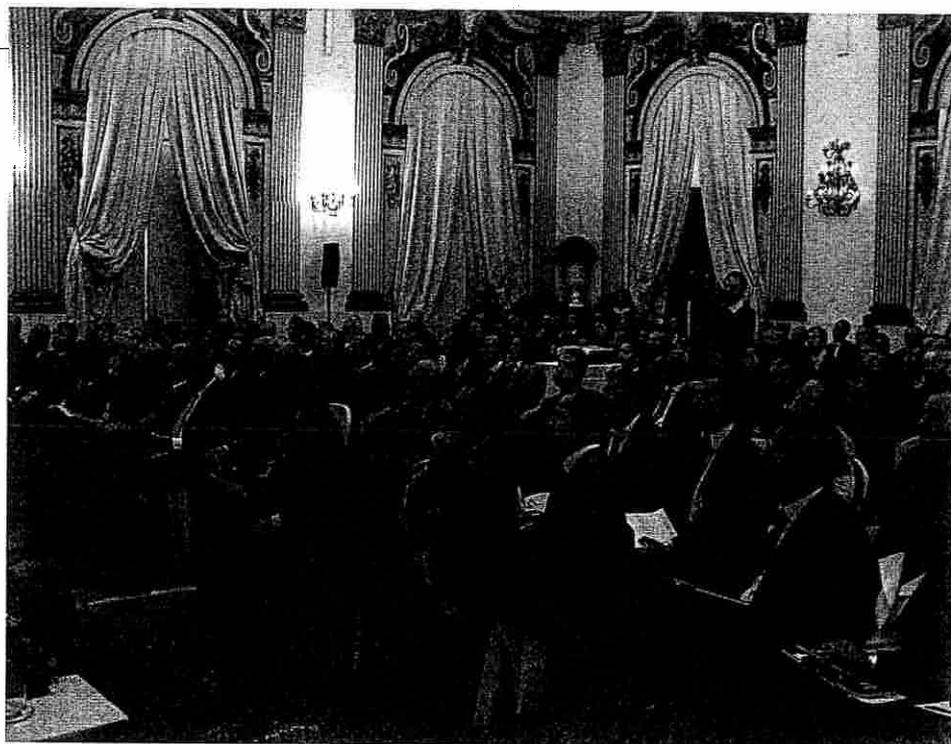
Erasmus Paone, responsabile flotte per Fiat, e Andrea Badolati, amministratore delegato di Chrysler Italia, sono convinti che il limitato accesso al credito abbia fortemente condizionato il mercato 2008. «Se non si risolve questo problema - ha detto Badolati - il momento critico continuerà». Se da un lato, quindi, le Case

puntano il dito verso chi eroga il credito, c'è anche chi, come l'amministratore delegato di Arval, Paolo Ghinolfi, ha dichiarato che le banche sono pronte ad accompagnare le imprese, purché queste non si muovano in sistemi "dopati" da politiche di over-stock e sovrapproduzione.

SCENARI INCERTI

Lo scenario sembra più roseo per leasing e Rent-a-Car (RaC) che, almeno secondo il presidente di Assilea, Rosario Corso, non stanno sentendo troppo la crisi. Forse è vero per i primi, ma non del tutto per i secondi. Nel 2009, il noleggio a breve termine dovrà vedersela non solo con i problemi specifici che assillano tutto il mondo dell'auto (aumento del prezzo del petrolio e del costo del denaro, crisi energetica e così via), ma anche con quanto di riflesso verrà da altri settori.

Per il RaC il prossimo sarà un anno incerto, molto probabilmente a due facce, secondo Fabio Spaccassassi, DG CO&F di Hertz: un primo semestre difficile, soprattutto se confrontato con i primi sei mesi del 2008, seguiti da un miglioramento nella seconda parte dell'anno. Ci sarà un calo dei volumi, soprattutto di quelli che generano maggiori profitti,



■ Secondo quanto detto nel meeting romano, il mercato dell'auto nel 2009 dovrebbe assestarsi sulle 2.030.000 unità, divise tra privati e partite Iva (1.435.000), società (270.000) e noleggio (325.000, di cui circa 145.000 per il breve termine e 180.000 per quello a lungo termine).

legato alla contrazione del settore turistico, ha rilevato Valerio Gridelli direttore commerciale di Europcar.

C'è poi la questione di dover bilanciare l'aumento dei prezzi dei listini delle automobili con quelli del noleggio. «Aumentare i prezzi è necessario - ha detto Gridelli - il problema non sarà, però, tanto nel retail, quanto piuttosto nel contrattualizzato». Per non ribaltare questi costi a valle, così come auspica

Spaccassassi, l'impegno con le Case nello sciogliere alcuni nodi (per esempio quello legato alla gestione dell'usato) sarà determinante.

Tra tutti, l'unico a fare se non proprio sogni d'oro, almeno più sereni è il noleggio a lungo termine (NLT) che, secondo Laurent Saucié, amministratore delegato di ALD Automotive, continuerà a registrare una crescita costante. Dichiarazione che è molto più di un'ottimistica sensazione, se letta attraverso le dichiarazioni rilasciate dal CEO di ALD International, Gianluca Soma, al direttore del Centro Studi Fleet & Mobility, Pier Luigi Del Viscovo.

Il settore del noleggio a lungo termine, che in alcuni mercati, come Paesi Bassi e Regno Unito, ha raggiunto la saturazione, ha ancora ampi margini di crescita in altri Paesi europei, compresa l'Italia. Secondo Soma, nel 2009 a fronte di un incremento complessivo delle immatricolazioni delle

CENTRALITA'

PERCHE' ROMA E' CAPITALE ANCHE DELL'AUTO

► Roma si conferma centro nevralgico dell'intero comparto automobilistico. E' questo in estrema sintesi il risultato dell'indagine condotta dal Centro Studi Fleet & Mobility, illustrata nel corso del 3° congresso annuale "La Capitale Automobile". Gran parte del mercato auto e del suo indotto fa oggi capo a Roma, sede dell'ACI, di importanti società petrolifere, di gran parte delle Case automobilistiche, di molte società di noleggio, di importanti Assicurazioni e di tante finanziarie che offrono leasing e altri servizi in campo automobilistico: il 42% del giro d'affari automobilistico è sviluppato da società con direzione a Roma per un totale di 55 miliardi di euro su un giro d'affari complessivo in Italia di 132 mld (al netto dell'Iva). ◀

Convegni

Vedo grigio



“Company Car” pari all’1% circa, la percentuale di crescita dell’“Operational leasing” sarà del 5,5%.

Paradossalmente, a questo risultato sta contribuendo proprio il calo della disponibilità di acquisto da parte

delle imprese. La crisi sta condizionando le politiche delle flotte aziendali, sempre più caratterizzate da rinnovi lenti ed estensioni dei contratti in scadenza. Il NLT in Italia crescerà, quindi, al costo degli altri settori.

Il potenziale sul mercato italiano è enorme, ma da qui a cinque anni diverse cose dovranno cambiare. Tutti i rappresentanti dei principali “competitors” del settore presenti al convegno romano (Ald, Arval e LeasePlan) si sono, infatti, trovati d’accordo nel dire che, per mantenere e sviluppare le proprie quote di mercato, in futuro si dovrà puntare di più sul servizio e diventare consulenti e partner dei propri clienti.

Tanto per il breve quanto per il noleggio a lungo termine, avrà poi certamente un suo peso continuare a percorrere, come molti stanno già facendo, la strada dell’ecomobilità, ampliando la propria offerta di veicoli ecocompatibili e favorendone il noleggio. «Tenere un occhio fisso sull’ambiente non dovrebbe necessariamente depauperarci», ha precisato a tal proposito Soma.

La crisi sarà, quindi, risolta a colpi di risparmio energetico e incremento del valore del servizio? La ricetta adottata da quelli che meglio stanno sopravvivendo a questo momento sembrerebbe confermarlo.

STATISTICHE

IL VALORE DEL MERCATO DELL'AUTO NEL 2007

► Nel 2007 in Italia si sono spesi, al netto di sconti e incentivi per la rottamazione, oltre 45 miliardi di euro per acquistare autovetture, circa il 7,4% in più di quanto era avvenuto nel 2006 (42 miliardi e 349 milioni di euro). Il dato emerge dalla ricerca su “Il Mercato Auto a Valore” promossa dal Centro Studi Fleet&Mobility in sinergia con il Master sull’Automobile di Roma. L’incremento di valore del mercato è dovuto in gran parte al record di immatricolazioni (oltre 2 milioni e 500 mila, +6,7% rispetto al 2006) che sono state spinte dagli incentivi alla rottamazione, stimabili per il 2007 in circa 315 mila (il 13% delle immatricolazioni), pari a un valore di oltre 250 milioni di euro di contributo statale a sostegno degli acquisti. La maggiore crescita del mercato a valore (+7,4%), rispetto a quello delle immatricolazioni (+6,7%), mette in luce come gli operatori siano riusciti a vendere modelli di valore superiore, ovvero anche gli stessi modelli a un prezzo superiore, aumentando il valore del prodotto. Analizzando i diversi canali di vendita, osserviamo che nel 2007 i privati (che includono anche le cosiddette “partite IVA”) hanno investito oltre 31 miliardi di euro nell’acquisto di auto nuove, circa il 69% dell’intero giro d’affari del settore; le società hanno speso oltre 8 miliardi di euro (18% sull’intero mercato a valore), mentre il settore del noleggio veicoli ha pagato 5 miliardi e 800 milioni di euro (pari a una quota del 13%) per immatricolare 318.000 autovetture. Questi dati relativi ai valori economici, se confrontati anche con quelli sulle immatricolazioni, evidenziano la tendenza delle società ad acquistare auto di segmenti più alti rispetto ai privati. ◀

QUATTORRUOTE

Il giornale dei professionisti dell'automobile

auto pro

Dicembre 2008/Gennaio 2009

www.autopro.it

COME SOPRAVVIVERE ALLA

CRISI

**HA INVESTITO
COME UNO TSUNAMI
CASE E DEALER.
ED È UN INCUBO PER
TUTTO L'AFTERMARKET.
ECCO LO SCENARIO
DEI DIVERSI COMPARTI,
CHE COSA CHIEDONO
LE ASSOCIAZIONI E COME
GIUDICANO LE MISURE
ANTICRISI DEL GOVERNO**



EditorialeDomus

Assistenza
Gli autorizzati
Mazda giudicano
i piani della casa

Ricambi
Autentico o falso?
Te lo dice
il codice TecCom

Primo esame
Renault Mégane,
ora è più facile
da riparare

Lavoro
Le nuove regole
per assumere
un apprendista

DOSSIER LE CANDELE GIUSTE PER I MOTORI A GPL E METANO

Prima le affitto e poi me le rivendo

Mentre il mercato in generale soffre molto, il noleggio chiude i primi 11 mesi del 2008 con un aumento delle immatricolazioni del 4,2%. E cresce la tendenza a vendere direttamente l'usato, anche ai privati



Passaggio diretto a fine locazione
Il centro di rivendita usato Ald a Roma Casilina. La società di noleggio a lungo termine ha un altro show room a Lacchiarella, alle porte di Milano. Come le altre aziende del settore sta aumentando la quota di vetture rivendute direttamente a fine locazione.

Mentre il mercato delle auto nuove soffre (-13,40% le immatricolazioni nei primi 11 mesi del 2008) c'è un settore che vede più rosa, quello del noleggio. Secondo l'Unrae, l'associazione delle case estere, nei primi 11 mesi del 2008 sono state immatricolate a uso noleggio 305.753 auto, il 4,2% in più rispetto allo stesso periodo del 2007. A livello di fatturato, invece, nei primi sei mesi del 2008 (ultimo dato disponibile, fonte Aniasa) il cosiddetto rent a car, cioè il noleggio a breve, ha registrato un aumento dell'8% mentre nel long term rent la crescita è stata del 7%. Ma l'incremento del giro d'affari è a due cifre se si considera la vendita di vetture usate ex lungo termine: +25% nel semestre e ricavi per 680 milioni di euro. Certo, questo dato si spiega anche con la congiuntura fiscale negativa del 2007, che aveva rallentato il processo di sostituzione dei veicoli in scadenza, rimandando al 2008 molti rinnovi (e quindi molte vendite di usato). Però la crescita, anche al net-

to di questo fenomeno, resta comunque significativa. E comunque la rivendita rappresenta un grosso business per le società di noleggio, visto che nel 2007, con 1096 milioni di euro, ha pesato per il 24% sui ricavi di tutto il comparto nlt.

L'anno scorso il 63% dei veicoli è stato rivenduto a commercianti, il 10% a concessionari e il restante 27% a privati (compresi gli "utilizzatori aziendali" che scelgono di acquistare l'auto utilizzata durante il contratto).

"Il fatto che oltre un quarto dei vei-

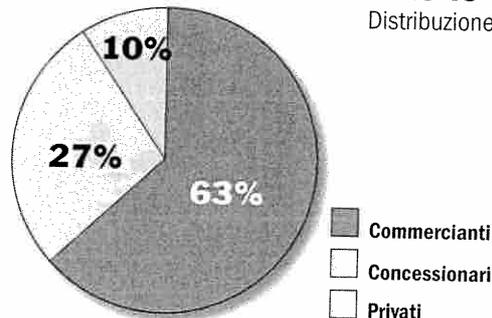
coli usati a fine noleggio siano stati venduti direttamente a privati - commenta l'Aniasa, l'associazione dell'industria dell'autonoleggio - è un segnale importante, perché indica come gli operatori abbiano di fatto iniziato a modificare la loro missione, affiancando al noleggio di veicoli la vendita dell'usato sul mercato".

In realtà, questa attività c'è sempre stata, ma molto contenuta, in genere entro il 10% dei volumi. La maggior parte dei veicoli usati, infatti, era trattata come un prodotto di risulta, affidato di solito a operatori dell'usato. Oggi, invece, la realizzazione di specifici siti web costantemente aggiornati rende più facile per i noleggiatori vendere l'usato in proprio (anche perché la garanzia sull'usato, di norma pari a 12 mesi, il minimo di legge, è spesso allungata a due anni dalle imprese di noleggio).

Ogni anno sono circa 200 mila le auto ex noleggio messe in vendita, di cui circa 150 mila ex nlt, cioè vetture con in media 34 mesi di vita, e 50 mila ex rent a car, cioè vetture con nove mesi di età media. L'usato ex noleggio, insomma, piace. E alcuni operatori stanno decisamente scommettendo su questo business, strizzando l'occhio anche ai privati.

A chi vanno le vetture ex noleggio

Distribuzione delle vendite nel 2007 in Italia



200 mila l'anno
Sono le auto ex noleggio vendute in Italia. Di queste circa un quarto viene dal rent a car, il resto dal lungo termine. Il giro d'affari ha toccato i 680 milioni nel primo semestre 2008.

Fonte: Aniasa

ANNO 9 • N° 12 • DICEMBRE 2008 • € 7,00

BUSINESS

I PROTAGONISTI DEL COMMERCIO E DELL'INDUSTRIA DI MARCA

INTERVISTA

P. SCOTT JOVANE
COSÌ SI CRESCE.
PAROLA DI
MICROSOFT



ALL'INTERNO

- **COCA-COLA HBC**
PROMOZIONI, SI CAMBIA
- **PHILIPS**
LA TV DEL FUTURO
- **P&G**
UN ITALIANO AI VERTICI
- **COMITAL**
IL PIANCO DI UN BRAND

Recessione

credit crunch

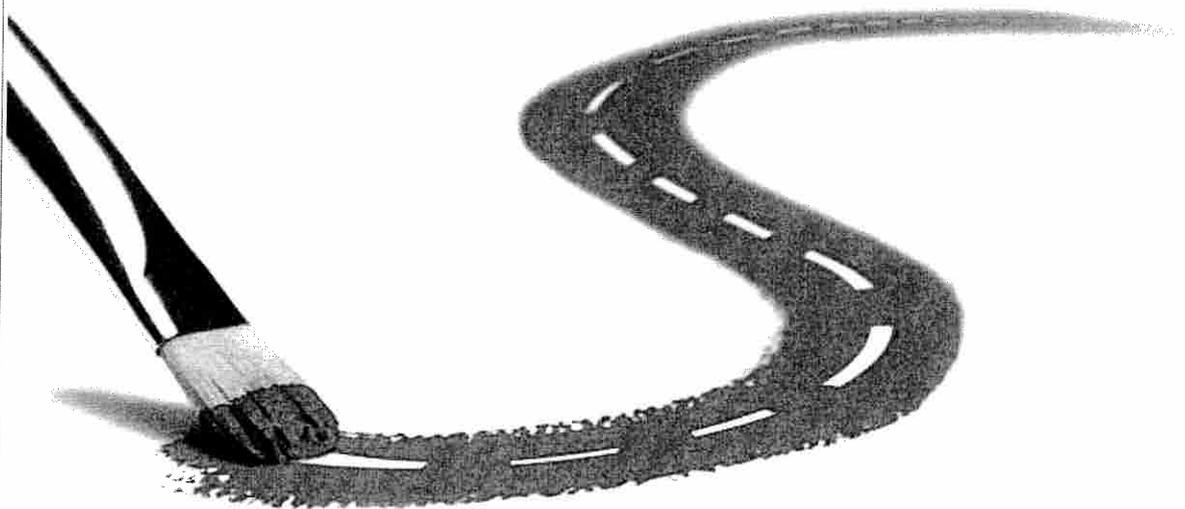
Dell'export



Al riparo dalla **Crisi**

9 771593 053003 80012

► **RAPPORTO ANIASA** Il comparto ha registrato nel primo semestre del 2008 un incremento del giro d'affari del 5%, mentre il lungo termine è cresciuto addirittura dell'11 per cento. E la sfida dei prossimi anni sarà estendere il servizio dalla grande impresa alla clientela privata



La crisi non frena il noleggino

Indicatori chiave del noleggino a lungo termine

	2007	2006	VAR '07/'06
Fatturato da contratti di noleggino*(mln €)	3.398	3.093	10%
Fatturato da rivendita usato (mln di €)	1.096	1.079	2%
Fatturato totale (mln di €)	4.494	4.172	8%
Veicoli in noleggino a fine anno	515.004	492.589	5%
Flotta media in noleggino a lungo termine	503.796	481.645	5%
Canone medio/mese (€ calc.su flotta media)	562	535	5%
Durata media dei contratti (mesi)	41,5	38,1	9%
Chilometraggio medio/anno	29.000	35.551	-18%
Dipendenti	2.660	2.875	-7%
Immatricolazioni (auto, furgoni, altro)	170.522	188.750	-10%
Prezzo medio al chilometro	0,233	0,181	29%

* contiene fatturato da preleasing (auto in pre-assegnazione all'inizio del contratto)

Fonte: Aniasa

Nell'anno che farà registrare una pesante decrescita del comparto automotive in tutti i mercati mondiali, l'autonoleggio sembra avere ancora una buona riserva di carburante. Si è infatti attestato al 5% l'incremento in Italia dell'intero settore comprensivo di lungo termine, breve e fleet management nel primo semestre del 2008, con 2 miliardi e 367 milioni di euro contro i 2 miliardi e 212 milioni dello stesso periodo precedente. Il dato emerge dal VII Rapporto Aniasa sullo stato di salute dell'autonoleggio, che inoltre nei primi dieci mesi dell'anno ha rappresentato il 15% delle immatricolazioni effettua-

Variatione prezzi delle voci legate ad acquisto e uso dell'auto

	VAR % 07 VS 06
Auto	1%
Trasferimento proprietà	2%
Pneumatici	1%
Ricambi e accessori	3%
Benzine	1%
Lubrificanti	6%
Riparazioni mezzi di trasporto	4%
Manutenzioni mezzi di trasporto	2%
Garage e parcheggi	2%
Pedaggi autostradali	3%
Assicurazioni sui mezzi di trasporto	1%

Fonte: Aniasa

Durata media contrattuale per tipologia veicolo (mesi)

	2007
Durata media totale	41,5
Durata media vetture	37,8
Durata media furgoni	53,9
Durata media minibus	46,1
Durata media moto	30,2
Durata media mezzi speciali	57,6
Durata media semirimorchi	48,0

Fonte: Aniasa

te. «Nella seconda parte del 2008 – fa presente **Roberto Lucchini**, presidente di **Aniasa**, l'associazione di categoria delle società di autonoleggio – si ravvisano peraltro preoccupanti segnali determinati dagli effetti e dai timori legati alla crisi economica in atto e dalle forti difficoltà del comparto automobilistico, con una contrazione degli ordini e una riduzione delle immatricolazioni che fa prospettare una chiusura d'anno al +6 per cento. Il noleggio evidenzia, comunque, la sua funzione anticongiunturale, in quanto è un settore che, sebbene ignorato sul fronte normativo, fa segnare indici in crescita da oltre un decennio».

In questo contesto il lungo termine fa la parte del leone: nei primi sei mesi del 2008 ha risentito positivamente

del clima di ritrovata certezza nel quadro normativo/fiscale dell'auto aziendale e il progresso del fatturato rispetto all'esercizio precedente è stato dell'11 per cento. L'anno dovrebbe chiudersi, però, con un incremento minore (+5%) per un totale di 3,5 miliardi di euro, mentre le immatricolazioni sono attese in salita del 15% evidenziando la crescente preferenza delle aziende (di qualsiasi dimensione) per questa formula di gestione del parco auto.

Il Rapporto ha reso poi noti i dati ufficiali relativi al 2007, anno in cui il fatturato ha raggiunto i 4,6 miliardi di euro con una flotta circolante di 667 mila veicoli.

L'aumento a valore si è rivelato leggermente più contenuto rispetto ai volumi per l'incertezza della legislazione fiscale sulla detraibilità dell'Iva e sulla deducibilità dei costi delle auto aziendali, due aspetti che riguardano in particolar modo il Nlt.

Oggetto di continui interventi, la situazione normativa ha generato inizialmente attendismo nei processi decisionali delle imprese, causando un rallentamento nel rinnovo dei

contratti in scadenza e un calo delle immatricolazioni, per poi essere riequilibrata nel secondo semestre 2007.

«Nella fase acuta della stretta fiscale – spiega il presidente di Aniasa – la clientela, consapevole dei molteplici vantaggi finanziari, economici, gestionali e amministrativi del noleggio, ne ha confermato la preferenza rispetto ad altre modalità di acquisizione del veicolo, optando per proroghe dei contratti, rimodulazione dei servizi e dell'assistenza. Una volta chiarita la situazione fiscale, il settore è ripartito con decisione, come risulta dai dati aziendali relativi alla seconda parte del 2007 e al primo semestre di quest'anno».

ati sull'anno in corso e previsioni

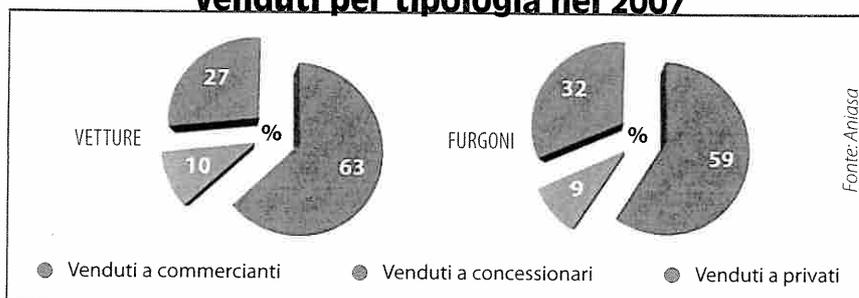


► **Roberto Lucchini**
presidente di Aniasa

Il diesel perde appeal

Nella segmentazione delle diverse voci che compongono il comparto, la nota di maggiore interesse va al noleggio a lungo termine, che ha messo a segno sempre nel 2007 un aumento del giro d'affari del 10% sfiorando i 3,4 miliardi di euro con mezzo milione di veicoli gestiti. Ciò non toglie che la sua penetrazione sulla domanda di auto sia diminuita di un punto percentuale, a causa di due fenomeni congiunturali e cioè il rallentamento

Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia nel 2007



dei rinnovi e il record di immatricolazioni sostenuto dagli incentivi alla rottamazione.

A generare il maggior fatturato sono i contratti di noleggio: 3,3 miliardi di euro, cioè il 75% del totale, mentre le attività di preleasing (i veicoli dati alle aziende clienti in preassegnazione) rappresentano solo l'1%, pari a 43 milioni di euro. La rivendita delle auto usate è all'origine del restante 24% e ammonta a un miliardo di euro. Nell'ambito della locazione le vetture superano di gran lunga i furgoni, con una percentuale pari al 78% per le prime (oltre 2,6 miliardi di euro) contro il 20% dei secondi (quasi 700 milioni di euro).

«La formula del noleggio a lungo termine sta diventando sempre più parte della cultura aziendale – fa presente **Pietro Teofilato**, direttore generale di **Aniasa** –.

Dato l'attuale scenario è prevedibile che ci siano ancora molte possibilità di sviluppo, nella misura in cui evolve il rapporto culturale ed economico con il bene auto. Prendere la vettura in noleggio anziché acquistarla significa rinunciare alla proprietà, ma comporta notevoli benefici in quanto libera da tanti rischi e problematiche, trasforma un bene semidurevole in una spesa mensile prefissata e certa, induce a una sostituzione più frequente, contribuendo alla prevalente circolazione di vetture nuove e seminuove, cioè le meno inquinanti e le più sicure».

Un capitolo interessante riguarda la composizione della flotta e il tipo di alimentazione, vista la crescente attenzione di case costruttrici e società di noleggio per le auto a basso consumo energetico. I dati 2007 parlano, in-



fatti, di una lieve flessione del diesel in favore della benzina e di altri carburanti, sebbene nove veicoli su dieci siano ancora alimentati a gasolio. «Probabilmente – chiarisce Teofilato – l'aumento del prezzo del gasolio, arrivato a quotazioni simili a quelle della benzina, ne ha ridotto la

Penetrazione del noleggio a lungo termine sul parco circolante

	2007	2006	VAR '07/'06
Vetture in Nlt	392.716	375.964	4%
Vetture in Nlt/circolante vetture	1,10%	1,07%	0,03 pts
Veicoli in Nlt	515.004	492.589	5%
Veicoli in Nlt/circolante veicoli	1,09%	1,06%	0,03 pts
Circolante veicoli mercato totale	47.131.347	46.329.144	2%

Fonte: Aniasa

convenienza. Molte imprese si stanno orientando verso i propellenti fossili alternativi, quali metano e gpl, e non fossili come l'elettrico, ma sempre in versione ibrida (+benzina). Soprattutto le società che svolgono servizi urbani, in particolare le utility, sono attente al livello di emissioni nocive delle loro flotte. Inoltre, non si può trascurare l'ipotesi che sia cresciuta la presenza di auto molto piccole, del segmento A, spesso disponibili soprattutto a benzina».

La classifica dei marchi

Nel complesso la flotta in noleggio a lungo termine è composta da quasi 400 mila vetture (+4% rispetto al 2006), oltre 118 mila furgoni, minibus e truck con un incremento del 9%, 1.138 moto (in netta flessione) e oltre 2 mila tra mezzi speciali e semirimorchi, in evidente calo rispetto al 2006 (-59%).

Nella distribuzione del parco circolante, il gruppo Fiat si aggiudica la pole position con il 52,3% di quota (43,1% Fiat; 6,6% Alfa Romeo; 2,6% Lancia), seguito da Volkswagen con il 13 per cento. È interessante notare la posizione di Bmw, che vale oltre il 5% rispetto al diretto concorrente Mercedes (meno del 2%): un risultato pro-

Distribuzione della flotta in Nlt per tipologia di alimentazione

MARCA	QUOTA %	MARCA	QUOTA %
Fiat	43,1%	Peugeot	1,8%
Ford	7,1%	Volvo	1,5%
Volkswagen	7,0%	Mazda	0,5%
Alfa Romeo	6,6%	Saab	0,3%
Audi	6,0%	Nissan	0,3%
Renault	5,6%	Chrysler	0,2%
Bmw	5,4%	Mini	0,2%
Opel	4,1%	Jaguar	0,2%
Lancia	2,6%	Honda	0,1%
Altre	3,1%	Jeep	0,1%
Citroën	2,0%	Mitsubishi	0,1%
Mercedes	1,9%	Hyundai	0,1%

Fonte: Aniasa

➤➤ NEL LONG TERM IL 2008 SI CHIUDERÀ A 3,5 MILIARDI DI EURO CON UNA CRESCITA DEL 15% NELLE IMMATRICOLAZIONI

tabilmente frutto di politiche di prodotto in linea con la domanda delle flotte, ma anche della scelta commerciale d'operare con una società captiva multimarca, la Alphabet Italia.

Da segnalare anche come la presenza di varie case nel Nlt sia sottomensionata rispetto alla posizione che occupano nel mercato retail. È un aspetto indicativo, che conferma come tutti i produttori abbiano dedicato attenzione al noleggio solo dopo aver consolidato il loro ruolo sul territorio. «Si tratta – osserva Teofilatto – di un approccio che concentra gli sforzi sull'obiettivo prioritario, il mercato retail, posizionando il noleggio su uno step successivo. Ma l'esperienza delle case che da oltre un decennio operano nel settore ha mostrato la validità anche di un'altra strategia, che vede nel noleggio non uno stadio successivo, ma parallelo. È infatti un canale che contribuisce ad affermare e diffondere il brand e i cui listini non sono superiori a quelli della rete commerciale, se si considera che molti costi di marketing e di vendita non andrebbero caricati sul margine delle auto cedute alle imprese di noleggio. Inoltre, le vetture destinate al settore Nlt garantiscono una rotazione a tre anni, con opportunità di future vendite, oltre a funzionare come test o vetrina specialmente in occasione dell'uscita di nuovi modelli».



> Pietro Teofilatto
direttore generale
di Aniasa

In conclusione, a giocare a favore del noleggio a lungo termine sono quegli stessi fattori che penalizzano il mercato retail, tra cui le tasse e i costi che gravano sull'auto, da quelli di manutenzione cresciuti di quasi il 5% secondo i dati dell'Osservatorio Autopromotec a quelli assicurativi. Tuttavia, il long term è un business perlopiù ancora limitato alle grandi imprese e per questo i protagonisti del settore si augurano – per ora solo in modo teorico

– che si allarghi alla clientela privata, che ha scarsa conoscenza dello strumento. Molti, infatti, tendono a confondere il lungo termine con il leasing, che prevede però il riscatto dell'auto a fine contratto. Sarebbe dunque auspicabile che si facesse più informazione, che le società di noleggio a lungo termine iniziassero ad appropiare il target dei privati in modo più sistematico, dedicando offerte mirate, tariffe convenienti e una rete distributiva molto capillare. «Ma soprattutto andrebbe estesa a tutte le tipologie di utenti la deducibilità delle spese di locazione, oggi consentita solo ai titolari di partita Iva» conclude Teofilatto.

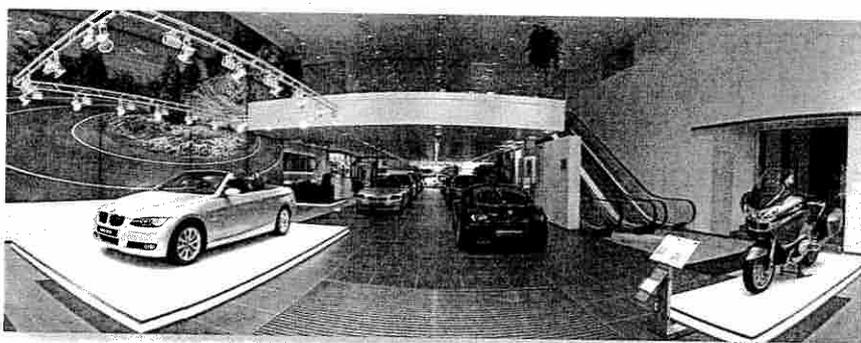
Poker di leader per il mercato nazionale

PROTAGONISTI

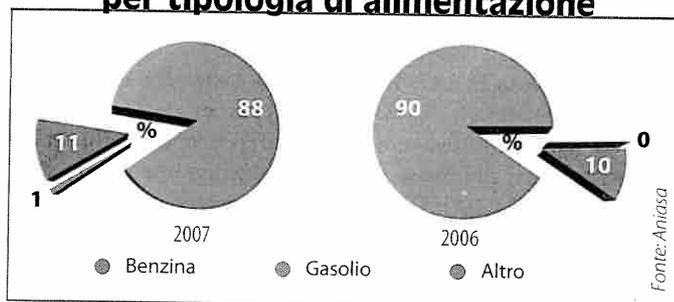
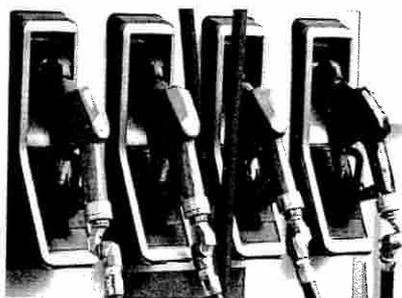
A dominare il noleggio a lungo termine in Italia sono principalmente quattro operatori, che da soli si aggiudicano una quota di mercato complessiva vicina al 75 per cento. Si tratta di Arval con il 21%

(Fonte Databank), di LeasePlan, Ald Automotive e Leasys con una share del 17-18% circa a testa. Arval appartiene al gruppo Bnp Paribas e fattura 700 milioni di euro in Italia; LeasePlan è controllata al 50%

da Volkswagen e per l'altra metà da fondi di private equity; Ald Automotive fa capo a Société Générale, mentre Leasys è del gruppo Fiat che possiede anche Savarent, sempre attiva nel Nlt con il 10% di quota.



Distribuzione della flotta in Nlt per tipologia di alimentazione



MISSION

La rivista dell'auto aziendale

Anno III - novembre-dicembre 2008
www.missionline.it



6 100 novità
automobilistiche
per il prossimo anno



20 Car configurator:
lo strumento che orienta
le scelte del fleet manager



48 Come gestire in modo
efficace i costi
della flotta aziendale



NOV
DIC



GreenFleet, cresce la voglia di parchi auto ecosostenibili

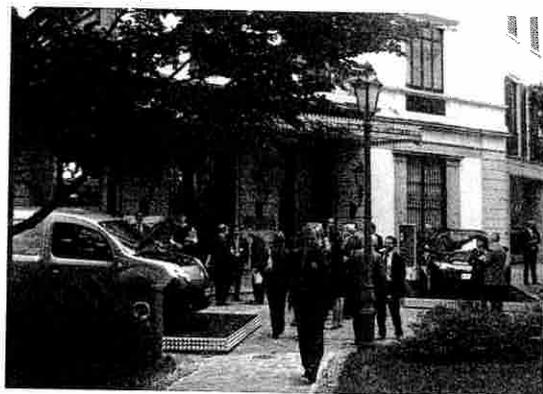
Il convegno organizzato da MissionFleet a Milano ha offerto spunti interessanti, prefigurando gli scenari delle flotte nel prossimo futuro, sia sotto il profilo dell'acquisizione sia della fiscalità.

di Marco Di Pietro

La prima edizione del Convegno Nazionale GreenFleet ha avuto successo. Non siamo soliti a "parlarci addosso", ma in questo caso abbiamo il dovere di fare un'eccezione. Trecento presenti ad affollare la prestigiosa sala delle conferenze della Fondazione Cariplo nel centro di Milano, la maggioranza fleet manager e responsabili acquisti delle più importanti aziende italiane e multinazionali. Molti gli addetti ai lavori (case costruttrici e noleggiatori). A chi ascrivere il merito? In primis al tema affrontato: le flotte verdi, argomento di strettissima attualità nel mondo delle auto aziendali. A parimerito l'Editore di MissionFleet, Francesca Tommasi, che ha fortemente voluto questo evento, e ha messo a disposizione del sottoscritto, incaricato di curare i contenuti del convegno, una formidabile macchina organizzativa. A seguire, i relatori, che hanno esposto argomenti di grande interesse, spesso inediti, in modo chiaro e senza giri di parole. Ora basta con lo spargimento di incenso e veniamo ai fatti salienti emersi durante GreenFleet.

Il ruolo delle Istituzioni

Nonostante l'assenza dei rappresentanti del Governo (sia il ministro dell'Economia Giulio Tremonti, sia quello delle Attività produttive Claudio Scajola erano, nei giorni del Congresso, impegnati sul critico fronte Alitalia e su quello della Finanziaria 2009), la voce ufficiale degli esponenti dell'esecutivo ci è giunta lo stesso, tramite un messaggio del ministro Scajola che ci ha fornito



uno spunto interessante: il suo ministero è particolarmente attento alle tematiche delle flotte e del rispetto per l'ambiente. Ci ha chiesto infatti di inviargli gli atti del convegno e di potere avere un confronto diretto con noi. Ci ha anche annunciato diversi provvedimenti "strutturali" per favorire il comparto, con particolare riferimento alla rete di distribuzione dei carburanti alternativi. Scajola ha anche ipotizzato, di concerto con i ministeri economici, dei provvedimenti a favore delle imprese, per il rinnovo del parco circolante. Il ministro ritiene, con piena ragione, che le aziende costituiscano la punta di diamante del mercato dell'auto, data la frequente ciclicità di sostituzione dei veicoli. Ma il tema che più sta a cuore al ministro è la diffusione di veicoli ad alimentazione di origine non fossile. Che ritiene siano molto più vicini, in termini di tempo, rispetto a progetti come l'idrogeno. Scajola, infine, considera opportuna una profonda revisione del sistema di tassazione dell'auto, a partire dal bollo che, in un futuro non troppo lontano, sarà impostato sulle emissioni, in particolare di anidride carbonica.

Proprio sul versante fiscale, fondamentale è stato l'intervento al convegno delle istituzioni di settore, cioè l'Aniasa, l'associazione che raccoglie le imprese di noleggio in Italia e che fa parte di Confindustria. Il suo direttore, Pietro Teofilatto, ha anticipato alla platea presente in sala una proposta di revisione del sistema dei contributi per il rinnovo del parco auto, che verrà presto presentato al ministero dell'Economia. La proposta prevede la concessione a partire dal 2009 di un contributo statale di 3 mila euro per l'acquisto (o mediante formule di acquisizione in outsourcing) di ogni vettura che venga intestata a un'azienda, con un limite molto riduttivo sulle emissioni: 120 g/km, ovvero il traguardo che l'Unione europea ha fissato soltanto per il 2012. Nel corso della sua relazione, Teofilatto ha illustrato i vantaggi derivanti da questo provvedimento: una grande efficacia nella riduzione delle emissioni delle automobili circolanti,

perché l'utilizzo lavorativo dell'auto costituisce un'importante fetta delle percorrenze in Italia; il continuo monitoraggio della manutenzione dei veicoli in noleggio sarebbe garanzia di un costante controllo del livello delle emissioni di questi veicoli; il provvedimento sarebbe perfettamente in linea con le politiche di altri paesi comunitari (per esempio Regno Unito, Francia e Olanda), che già hanno adottato una strategia di incentivazione basata sulle emissioni delle flotte aziendali; questa iniziativa produrrebbe anche una sorta di armonizzazione della fiscalità aziendale sulla base delle emissioni. Infine, un aspetto affatto trascurabile, un provvedimento di questo tipo richiederebbe soltanto un'integrazione della normativa sugli incentivi per l'acquisto di veicoli a basso impatto ambientale, e non renderebbe necessario un provvedimento legislativo ad hoc, con evidente risparmio di tempi e di iter burocratico. Teofilatto ha anche ipotizzato che l'impatto sull'Erario non sarebbe negativo, perché l'esborso da parte dello Stato sarebbe ampiamente compensato dalle maggiori entrate di Iva, dato il formidabile impulso che ne deriverebbe alle vendite.

Ecologico è bello (e fa risparmiare)

L'intervento del professor Giuseppe Volpato, accademico dell'Università Ca' Foscari di Venezia, ha offerto più di uno spunto interessante. Innanzitutto ha evidenziato un trend: l'uso di un'auto dotata di alimentazione alternativa (soprattutto a gas) inizia a essere visto con estremo favore dagli automobilisti italiani. Usando un gergo consono ai suoi studenti, il professore ha detto testualmente: "un tempo l'auto a gas era per gli sfigati, oggi fa figo". La presentazione di Volpato ha offerto alcuni suggerimenti pratici ai fleet manager, in attesa che, nel lungo periodo, arrivino dai costruttori delle risposte innovative in termini di alimentazioni a minore impatto ambientale. Secondo Volpato la scelta ottimale per il breve e medio periodo è costituita dal gas metano, un carburante pulito che, prossimamente, godrà di una rete di distribuzione più efficiente. Da notare anche l'opportunità, per le imprese, di ottenere contributi per l'installazione di un impianto di distribuzione interno all'azienda.

A supporto dell'intervento dell'accademico di Venezia, Paolo Ricotti, presidente di Plef (Planet Life Economy Foundation), un recente passato ai vertici di importanti imprese italiane, ha illustrato un ulteriore concetto: l'econobilità non soltanto fa bene all'ambiente, ma può essere di giovamento anche per le finanze delle imprese. Ha presentato, a titolo di esempio, un esperimento di Car Pooling

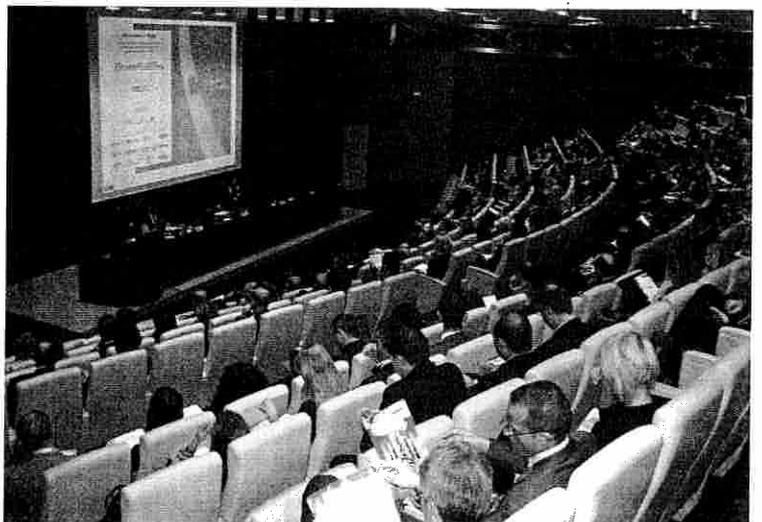
aziendale, condotto sull'area di Milano, che ha avuto come presupposti non un'iniziativa esclusivamente di immagine o "politica", ma basata su concetti soprattutto di tangibile convenienza economica.

Le aziende all'avanguardia

A proposito di case history: gli esempi portati da Ikea e Vodafone Italia ci hanno dimostrato come alcune aziende siano già parecchio avanti nella realizzazione di una car policy verde. Ikea ha impostato una strategia green oltre 2 anni fa. Addirittura in altri Paesi le uniche vetture ammesse nel parco Ikea sono quelle ad alimentazione ibrida. In Italia il rinnovo della flotta (a noleggio per i dipendenti, con anche la disponibilità di vetture in car sharing), porterà una diminuzione delle emissioni medie di CO2 del 20% nel prossimo anno. Ambizioso anche l'obiettivo di Vodafone, che prevede di dimezzare le emissioni di CO2 entro il 2020. Per ottenere questo risultato sono state intraprese due strade: una sulla flotta e una sui driver. Sul parco auto: vengono escluse dalla lista di vetture da inserire in flotta quelle che superano una soglia limite di emissioni; è attuata una strategia di downsizing delle cilindrata; vengono introdotti in policy veicoli a trazione ibrida. Sul versante del driver: sono state stabilite strategie di incentivazione per i driver più virtuosi; sono stati implementati sistemi di monitoraggio dei consumi; viene incentivato l'utilizzo delle videoconferenze tra dipendenti di sedi diverse, sono stati varati esperimenti di car sharing e sistemi di navetta aziendale da e per le stazioni di trasporto pubblico.

Una visione paneuropea

I due interventi dell'associazione no profit Acquisti & Sostenibilità, partner di Newsteca nell'orga-



nizzazione del convegno, sono stati illustrati da Angelo Spina e Luca Guzzabocca. Questi gli elementi più salienti: le aziende che vogliono migliorare l'aspetto ambientale della propria flotta devono intervenire in modo strutturale nell'informazione e nella formazione dei propri dipendenti; per ottenere risultati occorre innanzitutto analizzare il proprio posizionamento iniziale, per poi monitorare i progressi; non sempre una strategia verde porta a risultati significativi in termini di risparmio; il veicolo a basso impatto ambientale sta assumendo un importante valore di immagine per le imprese. Nell'intervento di Luca Guzzabocca sono stati presentati anche gli esempi di come viene trattato l'argomento fiscale negli altri paesi d'Europa, in relazione alla riduzione delle sostanze inquinanti: un'indicazione di quanto potrebbe avvenire in un prossimo futuro anche in Italia.

Provocazioni utili

Sul ruolo delle imprese per una mobilità ecosostenibile si è incentrato anche l'intervento di Mauro Serena, collaboratore di MissionFleet e responsabile acquisti di Microsoft Italia. La sua relazione ha presentato numerose provocazioni. Per esempio sulla comunicazione delle Case automobilistiche, ancora troppo focalizzata sulle prestazioni e poco sulla riduzione dei consumi e sul rispetto per l'ambiente; anche le proposte dei noleggiatori potrebbero essere più strutturate. Le aziende, invece, dovrebbero concentrarsi maggiormente sull'analisi del Tco (Total Cost of Ownership) e nell'introdurre tra i propri driver il concetto di guida ecologica. Infine Serena ha consigliato di puntare sull'home working.



Dibattito con i fornitori

Nel primo pomeriggio si è svolta una tavola rotonda con i rappresentanti dei fornitori: un costruttore (Renault), un noleggiatore (Car Server), una società di servizi per il controllo dei costi (TKT) e Jato Dynamics, la più importante società mondiale di analisi del mercato dell'auto. Quest'ultima, rappresentata da Francesco Spagnuolo, ha illustrato le potenzialità dei benchmarking tra i modelli disponibili sul mercato visti sotto l'aspetto di emissioni e consumi. Interessanti le prospettive di Renault sul mercato delle auto ad alimentazione alternativa: veicoli ibridi ed elettrici in vendita regolarmente sul mercato sono molto più vicini di quello che abbiamo immaginato: a partire dal 2010 debutteranno nei saloni di vendita. Da notare che Renault ha esposto al convegno, in anteprima assoluta, la nuova Mégane che lo stesso giorno debuttava al Salone dell'Auto di Parigi.

Valori residui: incognita di domani

L'intervento di chiusura del convegno ha riguardato un tema fondamentale per le flotte ecologiche: i valori residui dell'usato. Come si comporteranno sul mercato le auto a minore impatto ambientale? Queste le indicazioni emerse dall'intervento. Le soluzioni attualmente impiegate nell'abbassare le emissioni e i consumi (gas, filtro antiparticolato, ibride di prima generazione) avranno un ciclo di vita piuttosto breve, e verranno presto sostituite da soluzioni più efficaci. Logico quindi supporre un rapido declino delle quotazioni. Il valore residuo sarà sempre più influenzato dal succedersi delle normative antinquinamento: il "ciclo di durata" di una normativa Euro si accorcerà sempre di più, e questo innescherà una tendenza al deprezzamento. Si accentuerà anche la svalutazione delle vetture di maggiori dimensioni (in particolare i Suv), mentre subiranno un deprezzamento più morbido le vetture che appartengono ai segmenti inferiori. Infine le auto alimentate a gasolio, che un tempo conservavano un maggiore valore residuo rispetto alle benzina, avranno una svalutazione più accentuata.

Appuntamento al 2009

GreenFleet tornerà nel 2009: l'appuntamento è già fissato fin d'ora nello stesso mese di ottobre. La nostra Casa Editrice Newsteca è già al lavoro per offrire contenuti più interessanti e qualche importante novità. Vi terremo informati già a partire dal prossimo numero. Chi fosse interessato a scaricare gli atti del convegno di quest'anno, può farlo gratuitamente accedendo al nostro sito internet www.missionline.it.

La deducibilità nell'utilizzo dell'auto nelle trasferte

Il trattamento fiscale delle trasferte di lavoro è soggetto a una normativa complessa e poco chiara. Vediamo quali sono le interpretazioni più corrette sia nell'utilizzo di un'auto a noleggio sia nel caso di impiego dell'auto di proprietà del dipendente.

di Giampaolo Giuliani



Le trasferte si verificano ogni volta che un dipendente, assunto per prestare abituale servizio presso una sede del datore di lavoro, svolga temporaneamente, su richiesta del datore di lavoro stesso, la propria attività in luogo diverso. L'impiego dei veicoli in occasione delle trasferte è soggetto a una particolare disciplina fiscale volta ad impedire indebite deduzioni di costi da parte dell'impresa.

In particolare la norma di riferimento è rappresentata dall'articolo 95, comma 2, del DPR 24 dicembre 1986 n. 917, che stabilisce che per le trasferte effettuate fuori dal territorio comunale dai lavoratori dipendenti e dai titolari di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa che sono stati autorizzati a utilizzare un autoveicolo di proprietà (oppure noleggiato per essere utilizzato per una specifica trasferta), la spesa deducibile sia limitata, rispettivamente, al costo di percorrenza o alle tariffe di noleggio relative ad autoveicoli di potenza non superiore a 17 cavalli fiscali, oppure 20 se con motore diesel.

Il noleggio dei veicoli

La parte deducibile è dunque quella corrispondente alle tariffe di noleggio relative ad autoveicoli con potenza fiscale limitata a 17 o 20 CV. Chiariamo il concetto con un esempio. Ipotizziamo il caso di un dipendente in trasferta da Milano a Cagliari che, una volta raggiunto in aereo il capoluogo sardo, prenda a noleggio un'autovettura con motore diesel di potenza superiore a 20 cavalli fiscali pagando 230 euro di affitto. Consideriamo invece che la tariffa di noleggio relativa a un autoveicolo con motore diesel di potenza pari a 20 cavalli fiscali sia di 190 euro. Il canone di noleggio deducibile per l'impresa sarà pari a 190 euro.

Questo per quanto riguarda la deducibilità del costo del noleggio. Più articolato risulta invece il trattamento dell'IVA relativa alla locazione dell'auto. Innanzitutto si deve verificare se l'operazione sia soggetta a IVA o ad altra imposizione indiretta in un paese estero.

Al riguardo è necessario sapere che, ai fini dell'imposta sul valore aggiunto, le prestazioni di no-

leggio sono territorialmente rilevanti laddove sussistano i requisiti richiesti dall'art. 7, comma 4, lett. f, del DPR 26 ottobre 1972 n. 633. Che prevede che siano soggetti a IVA i noleggi di mezzi di trasporto forniti da soggetti domiciliati o residenti fuori dai territori comunitari (compreso, dunque, anche chi ha domicilio o residenza nei comuni di Livigno e Campione d'Italia).

La tassazione è quindi formulata in funzione dell'utilizzo nel territorio dello Stato. Le stesse prestazioni, se rese da parte di soggetti residenti, si considerano effettuate nello Stato quando sono utilizzate nei paesi dell'Unione europea indipendentemente dalla residenza del committente (osservare i casi diversi elencati nella tabella).

Questo significa che se, per esempio, un ammini-

stratore di un'azienda italiana atterra a Zurigo e prende in affitto un autoveicolo da una società di noleggio di nazionalità svizzera, per tornare alla propria sede in Italia, parte del costo del noleggio dovrà essere assoggettato a imposta sul valore aggiunto. Un criterio per determinare la quota rilevante da assoggettare a imposta mediante la procedura dell'autofatturazione e della doppia registrazione (nota anche come reverse charge) potrebbe essere individuato attraverso i chilometri percorsi.

È il caso di sottolineare come l'imposta pagata al noleggiatore svizzero non possa essere messa in detrazione ai fini IVA, ma rappresenterà un costo deducibile ai fini delle imposte sul reddito nei limiti sopradetti.

La territorialità nelle prestazioni di noleggio

Descrizione del servizio	Prestatore del servizio	Committente del servizio	Criterio	Presupposto territoriale
Locazione leasing e noleggio di mezzi di trasporto	Residente fuori dal territorio della Comunità	Residente nel territorio dello Stato	Utilizzo del servizio nel territorio dello Stato	Si
			Utilizzo del servizio fuori dal territorio dello Stato	No
	Residente nel territorio dello Stato	Residente o non residente nel territorio dello Stato	Utilizzo del servizio nel territorio della Comunità	Si
			Utilizzo del servizio fuori dal territorio della Comunità	No

L'impiego di veicoli di proprietà del dipendente

Passiamo ora all'altra ipotesi prevista dall'art. 95, comma 3, del TUIR: quella che disciplina le trasferite in cui il dipendente sia autorizzato dal datore di lavoro a impiegare il proprio automezzo. La normativa afferma che il costo deducibile per l'impresa deve essere pari o inferiore al costo chilometrico di percorrenza stabilito dall'Acì per un'autovettura di potenza non superiore a 17 CV (o 20 CV, se dotata di motore diesel). A questo scopo l'Acì ha realizzato le tabelle dei "costi chilometrici di esercizio", che rappresentano una media indicativa delle spese sostenute per l'utilizzo di un'auto rispetto ad alcuni valori standard di percorrenza annua, quali per esempio la quota di ammortamento del capitale, la quota di interessi sul capitale investito, il carburante, le riparazioni e le manutenzioni.

Le tariffe sono determinate per fasce di percorrenza annue: 5.000, 10.000, 15.000 e oltre, per cui

si presenta il problema di individuare la fascia di appartenenza per riconoscere il rimborso chilometrico al dipendente.

Ma qual è la percorrenza che deve essere presa in considerazione? Il legislatore non lo chiarisce. In assenza di precise indicazioni da parte dell'Amministrazione finanziaria, si sono sviluppate diverse soluzioni. La più utilizzata è quella che fa riferimento alla fascia dei 15.000 chilometri annui in quanto è il chilometraggio di riferimento anche per la determinazione dei fringe benefit, quando l'auto è data in uso promiscuo ai dipendenti. Un'altra soluzione prevede invece l'individuazione della fascia chilometrica sulla base della percorrenza annua totale del veicolo, comprensiva dell'uso personale da parte del proprietario oltre che per l'utilizzo lavorativo.

Un'ulteriore variante è costituita, infine, dal calcolo del chilometraggio effettuato dal dipendente con la propria autovettura per conto del datore di lavoro nel periodo d'imposta.

Noleggio e PA: il nodo delle contravvenzioni

Quasi 700mila. Tanti sono i veicoli a noleggio che circolano ogni giorno sulle strade italiane. Ai quali, nel 2007, sono state elevate qualcosa come un milione e 800mila contravvenzioni, pari a un valore complessivo di 90 milioni di euro. Di questa massa di multe, una fetta non insignificante riguarda i mezzi forniti in locazione alle Pubbliche Amministrazioni, che stando ai dati forniti da Aniasa sono oggi circa 20mila. E, in quest'ultimo caso, gli operatori del noleggio hanno da qualche mese un motivo di preoccupazione in più. A provocarlo, il decreto ministeriale numero 40 del gennaio scorso, che blocca i pagamenti superiori ai 10mila euro per i fornitori ritenuti morosi nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni. Cosa che può succedere, per esempio, nel caso di una multa non pagata. In pratica, quando la contravvenzione non viene contestata sul momento al conducente, la relativa cartella esattoriale viene notificata alla società di noleggio, che è proprietaria del veicolo. Certo, in base a quanto previsto dal Codice della strada, alla fine il pagamento della sanzione toccherà all'azienda o al privato cui era stata noleggiata la vettura: ma, intanto, i tempi tecnici necessari per ottenere lo sgravio delle cartelle esattoriali o per risolvere eventuali contenziosi producono un perdurante stato di morosità dei noleggiatori, puntualmente rilevato da Equitalia. Il risultato? Sospensione del pagamento dei canoni da parte delle Pubbliche Amministrazioni o, addirittura, fermo amministrativo dei mezzi. Una situazione che i rappresentanti del noleggio giudicano insostenibile. «Pur condividendo il principio secondo il quale si decide di sospendere i pagamenti ai fornitori che risultino evasori fiscali, tributari o contributivi – sottolineano i vertici di Aniasa –, siamo preoccupati per la gestione legislativa del problema. Chiediamo quindi, già nella Finanziaria 2009, una revisione della normativa che tenga conto delle peculiarità operative del noleggio».



Gas: raddoppiano gli incentivi

Sono destinati a ripartire anche nel 2009 gli incentivi alla trasformazione a gas: salvo modifiche nella prossima Finanziaria, infatti, dal 1° gennaio saranno disponibili 102 milioni di euro, vale a dire quasi il doppio rispetto ai 52 stanziati per il 2008. E, sempre salvo modifiche, la misura del contributo non cambierà: 350 euro per installare un impianto a Gpl, 500 per un impianto a metano. Invariato anche il meccanismo per beneficiare del bonus, che dovrà essere prenotato dall'officina che effettua l'installazione. Il fondo, infatti, andrà a esaurimento ed è facile prevedere che, nonostante il raddoppio, non basterà a soddisfare la domanda: quest'anno, per fare un esempio, la cifra stanziata per la trasformazione è finita a metà maggio. Nessun problema, invece, per chi comperà vetture già omologate a gas: in questo caso, avranno diritto all'incentivo (1.500 euro che salgono a 2.000 per modelli con emissioni di CO2 inferiori ai 120 g/km) tutti coloro che procederanno all'acquisto entro il 31 dicembre 2009, a patto che l'auto venga immatricolata entro il 31 marzo 2010.

Come ti annullo la multa

Anche i vigili urbani, proprio come gli arbitri, possono sbagliare ed essere tratti in inganno dall'errata percezione "di corpi-oggetti in movimento". E quindi, in attesa della moviola, la parola di un agente che fa una multa per passaggio con semaforo rosso può essere messa in discussione fino ad annullare il verbale davanti al giudice di pace, prima ancora

di arrivare alla querela per falso. Purché, ovviamente, ci siano testimoni che dimostrino un'errata valutazione dei fatti da parte del vigile. È quanto ha recentemente stabilito la Cassazione in una sentenza a suo modo "storica", la n. 21816: il caso in oggetto riguardava una signora romana che si era vista recapitare a casa una multa per essere passata con il rosso. Il giudice di pace aveva in un primo tempo rigettato la sua contestazione, con testimonianze a favore, basandosi come da procedura "sull'efficacia fino a querela di falso del verbale di contravvenzione". La veridicità dei fatti, però, secondo la Seconda Sezione Civile della Cassazione, "poteva essere inficiata da un eventuale errore nella percezione della realtà", e quindi il ricorso della pugnace automobilista è stato accolto e la sentenza cassata con rinvio. A parere dei giudici, infatti, l'efficacia fino a querela di falso "non sussiste quando le circostanze, in ragione della loro modalità di accadimento repentino, non si siano potute verificare e controllare secondo un metro sufficientemente obiettivo e abbiamo pertanto potuto dare luogo a una percezione sensoriale implicante margini di apprezzamento". In questo caso "quanto attestato dal pubblico ufficiale concerne non la percezione di una realtà statica (come la descrizione dello stato dei luoghi senza oggetti in movimento) bensì l'indicazione di un corpo o un oggetto in movimento". È necessario quindi compiere ulteriori accertamenti e in questo senso il giudice di pace ha sbagliato proprio perché, "non ammettendo la prova testimoniale", non ha tenuto conto che i testimoni potessero fornire una versione diversa dei fatti.

12/2008



CARROZZERIA

www.carrozzeria.it www.inofficina.it



MAZZANTINI ASSOCIATI

Buon Natale

www.rupes.it

RUPES®

Reed Business Information



Da sinistra, il presidente Aniasa Roberto Lucchini, il vice presidente Paolo Ghinolfi, il direttore Pietro Teofilatto e il direttore del Centro Studi Fleet & Mobility Pierluigi del Viscovo

Noleggino: più su

Le flotte lavorano sempre di più sia per quanto riguarda il noleggio a breve e a lungo termine sia per quanto riguarda il *fleet management*. E incontrano il favore dei clienti.

È stato presentato a Milano, nella suggestiva *location* di Terrazza Martini, il settimo rapporto Aniasa, Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici, che rappresenta le imprese private esercenti servizi di locazione veicoli senza conducente.

Emerge prima di tutto che la crisi del settore auto non sta frenando l'autonoleggio le cui stime per il 2008 sono di crescita su tutti

fronti: +5% per quanto riguarda il fatturato totale (che si aggira intorno ai 4.837 milioni di euro) e +5% per quanto riguarda la flotta circolante.

Questo nonostante il fatto che, nel secondo semestre, si ravvisino preoccupanti segnali determinati dagli effetti (e dai timori) della crisi economica in atto e delle forti difficoltà del comparto automobilistico, con una contrazione degli ordini e una riduzione delle imma-

tricolazioni, per le quali si prospetta una chiusura d'anno al +4%.

Il rapporto vero e proprio, invece, parla di 2007: un anno completamente diverso da questo, in cui la crisi nel mercato auto (decisamente sostenuto anche dagli incentivi statali alla rottamazione) non era ancora cominciata e le persone investivano di più in viaggi e turismo (con vantaggi per il noleggio a breve termine e aumento delle immatricolazio-

ni in quel segmento). Tuttavia il bilancio per l'autonoleggio resta positivo anche nell'anno in corso: in primis per i numeri; poi perché ha fatto nascere intorno a sé nel tempo un maggiore interesse; perché è cresciuta la soddisfazione dei clienti; perché il numero degli addetti è aumentato; perché il nuovo cliente è sensibile all'ambiente e all'ecosostenibilità. Va evidenziato, infatti, il considerevole aumento nel 2008 della richiesta di auto a basso impatto ambientale (+100% sul 2007, anche se con volumi ancora ridotti, circa 8.000).

«Certo la crisi finanziaria preoccupa tutti, soprattutto attività come le nostre che muovono ingenti capitali – ha spiegato Roberto Lucchini, presidente Aniasa – Tuttavia i grandi clienti, proprio in un contesto di questo tipo, cercano soluzioni per il proprio trasporto più economiche... e noi le offriamo a un costo variabile».

Il noleggio a lungo termine

Nella prima metà del 2008 il noleggio a lungo termine ha senz'altro risentito positivamente per quanto riguarda il quadro normativo/fiscale dell'auto aziendale, e così i volumi hanno segnato un'ulteriore crescita rispetto agli anni precedenti (+11% in termini di fatturato complessivo). In crescita del 25% il business legato alla vendita di veicoli usati a fine noleggio nei primi mesi del 2008 (da 545 a 680 milioni di euro) e più che raddoppiato (27% vs il 10% del 2006) il quantitativo di auto cedute a privati. Le stime sul fine



Roberto Lucchini, presidente Aniasa: «Si sta profilando un ruolo diverso per l'auto»

TOP 10 MODELS NEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

n°	Modello	Share
1	Grande Punto – FIAT	15,56%
2	Bravo – FIAT	7,87%
3	I 59 – Alfa Romeo	6,29%
4	Croma – FIAT	6,05%
5	Panda – FIAT	4,33%
6	Passat - Volkswagen	3,74%
7	Ypsilon – Lancia	3,43%
8	C4 – Citroen	2,97%
9	Serie 3 – BMW	2,60%
10	Musa – Lancia	2,20%
	Altre	44,96%
	Totale	100%

Stime su dati Aniasa

STIME SULL'INTERO ANNO 2008

	2008	2007	Var 08/07
Fatturato intero settore (mln €)	4.837	4.613	5%
- fatturato noleggio breve termine	1.115	1.073	4%
- fatturato noleggio lungo termine	3.568	3.398	5%
- fatturato Fleet Management	154	143	8%
Flotta circolante	665.268	632.002	5%
- lungo termine: end fleet	541.209	515.004	5%
- breve termine: flotta media	124.059	116.998	6%
Immatricolazioni (auto + altro)	324.084	312.013	4%
Addetti diretti	7.573	7.560	0%

Elaborazioni Aniasa su dati UNRAE

anno indicano un rallentamento nella crescita del fatturato rispetto al primo semestre (+5%) che raggiunge i 3 miliardi e 500 milioni di €, mentre le immatricolazioni aumentano del +15%, evidenziando la crescente preferenza delle aziende (di qualsiasi dimensione) per questa formula di gestione del parco auto.

Il fleet management

Definito in altre parole come la gestione della flotta di proprietà dell'azienda cliente, chiuderà l'anno con indici in crescita: il fatturato raggiungerà i 154 milioni di € (+8%) e a dicembre saranno oltre 190mila i veicoli gestiti con questa formula.

Il noleggio a breve termine

Nel primo semestre, si è registrato un aumento dell'8% del fatturato rispetto allo stesso periodo del

2007 (489 mln di € rispetto ai 454 del 2007). È cresciuto, ma ad un ritmo meno veloce, il numero dei contratti di noleggio (+3%), a dimostrazione della graduale penetrazione dei servizi di locazione presso operatori aziendali e turisti: nei primi sei mesi di quest'anno si sono presentati mediamente ai desk delle aziende ben 12.750 clienti al giorno.

Resta bloccato il prezzo medio per giorno di noleggio, fermo intorno ai 36 €, contenuto se confrontato con la lievitazione dei prezzi generali verificatasi negli ultimi anni. Tuttavia, le stime sul fine anno indicano una più contenuta crescita del fatturato (+4%, pari 1.115 mln di €).

La stagione turistica ha, infatti, registrato segnali non positivi, che porta gli operatori a prevedere una forte riduzione delle immatricolazioni (-9%). ■



Sicurezza, tema “caldo”

**La splendida Reggia di Caserta
ha ospitato il convegno regionale della Campania
di Confartigianato.**

Presenti più di cinquecento persone.

Contare i partecipanti al convegno sarebbe stato difficile; per fortuna l'organizzazione disponeva di un elenco degli intervenuti. Dalla platea dello splendido Teatrino di Corte della Reggia di Caserta, la visuale era molto particolare: tante teste spuntavano dai palchetti, tante persone attente stavano silenziose ad ascoltare i temi proposti alla riunione di Confartigianato e CiemmeCar "Autoriparazione e sicurezza stradale: orizzonti

comuni". Stiamo parlando di un sabato pomeriggio qualunque, lo scorso 8 novembre, che si è trasformato in un giorno da ricordare per Confartigianato e per CiemmeCar, rivenditore campano, sponsor e organizzatori dell'evento. «*Ho contato oltre cinquecento partecipanti: e dire che ci definiscono spesso una categoria "silenziosa"* - ha detto Renato Esposito, segretario regionale autoriparatori, visibilmente soddisfatto - *Il tema della sicurezza*

evidentemente è molto sentito; infatti, tutelando l'utente, tuteliamo noi stessi». Uno dei pregi di questo meeting è stato di invitare tutti gli attori del settore: così, al tavolo dei relatori, oltre ai rappresentanti dell'associazione di categoria, c'erano le compagnie di assicurazione, i periti, i consulenti, alcune aziende. Erano presenti anche alcuni onorevoli e parlamentari, che hanno dimostrato di volere stare in ascolto di questa categoria. Anzi, hanno

fatto di più: hanno promesso un tirocinio formativo di diciotto mesi per quarantacinque persone in Campania, finanziato dal ministero. Questa era una delle richieste: l'investimento nella formazione. Gli altri temi "caldi", introdotti da Antonio D'Albore, presidente Confartigianato autoriparatori Campania, erano la differenza del costo medio orario tra Nord e Sud, a fronte di una analoga qualità, tecnologia e formazione («È importante quindi avere il giusto riconoscimento dagli attori del mercato»); il tempario di riparazione («prima era dei carrozzieri; oggi invece esiste un editore terzo che detta i tempi di riparazione alla nostra categoria. Vorrei chiedere al garante che ci ha "tolto" l'accordo Ania se anche questa non sia una "turbativa" di mercato»); la possibilità di avere un trattamento fiscale diverso per la manutenzione dei veicoli.

Il meeting è stato aperto da Antonio Miele, presidente nazionale dell'associazione riparatori veicoli, moto, elettrauto e gommisti, che ha portato il saluto di Giorgio Guerrini, presidente nazionale Confartigianato e ha sottolineato l'importanza del tema proposto: i veicoli devono essere sicuri, quindi ci vogliono prevenzione e controlli.

Gli interventi dei relatori

Pietro Teofilatto, direttore di Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici), ha manifestato il suo interesse in questo invito e in una eventuale collaborazione tra autonoleggio e autoriparazione: «Fino ad ora la nostra unica preoccupazione è stata la soddisfazione della nostra clientela - ha spiegato - Oggi vogliamo aprirci a eventuali collaborazioni: il settore è in crescita, i fatturati sono in aumento così come il numero di veicoli (e di furgoni) a noleggio».

Quindi Elios Castagnola, segretario generale Snapis (Sindacato nazionale autonomo periti infortunistica stradale) si è soffermato su alcuni punti che riguardano la sicurezza: i limiti di velocità («Se c'è una legge... perché vengono costruite auto con motori così performanti?») e il problema del traffico («Perché



Da sinistra Valter Zuliani, direttore Autoinforma, Massimo Treffiletti di Ania, Elios Castagnola di Snapis, Pietro Teofilatto di Aniasa, Raffaele Auriemma, moderatore dell'incontro, Antonio D'Albore, presidente Confartigianato autoriparatori Campania e Roberto Ansaldo, presidente nazionale Anc

non limitare quello su gomma? O perché permettere la presenza di veicoli che sarebbe meglio non circolassero?»). La risposta è una sola: «Questione di "interessi"». Anche Castagnola si è quindi soffermato sul tempario, che dovrebbe essere uno «strumento di riferimento» e «Non dovrebbe esserne uno unico, ma essere in mano a più gestori»; ha anche manifestato la sua opinione sulla tariffa di manodopera «Che dovrebbe essere fissata da una commissione o dalla camera di commercio, e valutata in base alla struttura e al modus operandi di ogni singola azienda».

Elios Castagnola ha poi aggiunto un suo parere sul sistema attuale di liquidazione danni: «Non è un buon sistema e dovremmo studiare il modo di porvi rimedio - ha aggiunto - Per renderlo funzionale, auspico la presenza di un perito terzo, extra partes, che sappia dare una valutazione corretta del danno».

L'intervento di Massimo Treffiletti di Ania è stato sul settore assicurativo e su quello che ha rappresentato negli ultimi due anni l'avvento del risarcimento diretto. Si è soffermato sugli aspetti positivi di questa procedura che consente appunto un rapporto diretto con il proprio cliente assicurato che può beneficiare di situazioni contrattuali più favorevoli a fronte di una canalizzazione presso reti di car-

rozzerie convenzionate che oltre a garantire una elevata qualità del servizio consentono di fidelizzare il cliente. «Inoltre il sistema favorisce la compilazione del modulo di constatazione amichevole (che si applica per oltre il 60% dei sinistri) e questo consente agli automobilisti di mettersi d'accordo sulle responsabilità, senza doversi poi avvalere di uffici di infortunistica stradale o di avvocati». Treffiletti, sul fronte delle carrozzerie convenzionate, ha aggiunto: «I carrozzieri le temono. Effettivamente una rete, per essere efficace, deve avere numeri ristretti, perché la compagnia deve essere in grado di portare numeri elevati. Quindi quelli che non sono convenzionati, potrebbero essere esclusi dalla clientela assicurativa». E se nel primo anno di risarcimento diretto non ci sono stati grandi cambiamenti, in quanto c'è stato un grosso investimento di energia da parte delle compagnie nell'aggiornamento dei sistemi informatici, in questo secondo anno i grandi gruppi hanno iniziato a muoversi. «Si stanno organizzando con le proprie reti di autoriparatori convenzionati e stanno valutando la creazione di propri tempari di riparazione». Roberto Ansaldo, presidente Associazione nazionale carrozzieri di Confartigianato, ha iniziato il suo intervento parlando di quanto sta avvenendo nel settore delle assicu-



Raffaele Puglisi ha ricevuto durante il convegno un riconoscimento alla carriera. A 80 anni lavora ancora tutti i giorni in carrozzeria



Renato Esposito, segretario Confartigianato Campania (a destra), ringrazia CiemmeCar per la buona riuscita del meeting

razioni oggi, a suo parere assolutamente illegittimo, e alla bravura di Ania di fare emergere solo i dati che preferisce. «Il tema del convegno è la sicurezza - ha detto - Sono anni che ci battiamo per il rispetto delle leggi e per il riconoscimento della nostra professionalità, in nome del rispetto del cliente.

I ruoli devono essere rispettati: la compagnia deve fare il suo lavoro, il perito deve fare le sue valutazioni e insieme a noi deve stabilire il meglio per la tutela (e la sicurezza) del consumatore. Dove sta scritto invece che dobbiamo essere disponibili a utilizzare ricambi non originali, sapendo (lo dicono il Thatcham, l'Azt, la Dekra) che non sono affatto equivalenti?».

Riguardo al costo orario di manodopera, Ansaldo ha voluto precisare che è frutto di anni di lavoro, e non una invenzione. Nel 2007, Confartigianato ha addirittura commissionato a sue spese uno studio all'università di Bergamo per calcolare la redditività di ogni singola impresa e una revisione dei costi/tempi di riparazione; l'analisi è ovviamente stata fatta da esperti. «In questi ultimi tempi, invece, si nota un certo interesse a rivedere il tempario, anche da parte di persone non propriamente "tecniche" - ha aggiunto - Noi esigiamo di essere chiamati in causa su questo argomento, perché abbiamo la competenza e la professionalità e perché siamo gli unici responsabili della riparazione nei confronti della legge. Siamo noi in fatti a sapere cosa vuol dire riparare una vettura a perfetta regola d'arte».

Valter Zuliani, direttore di Autoinforma, portale d'informazione sul mondo delle assicurazioni, la riparazione, la stima e la liquidazione dei danni agli autoveicoli ha fatto un intervento sulle sfide che il carrozziere deve affrontare, via via sempre più grandi a causa dei cambiamenti normativi, dell'incedere dell'elettronica nella produzione dei veicoli, della introduzione di nuovi materiali, quali acciai alto resistenti (di cui esistono oltre venti tipi), leghe in alluminio e materiali compositi. Zuliani si è soffermato sulla importanza delle informazioni (sui prodotti e sulle modalità

Riparare un'automobile a regola d'arte: solo in questo modo si può garantire la sicurezza

di intervento), a cui tutti devono accedere, e della formazione, del know how specifico necessario per utilizzarle. «Circa il 62% degli automobilisti preferisce ancora la carrozzeria indipendente all'autorizzata - ha detto - È pertanto indispensabile che le informazioni circolino a 360 gradi». Zuliani si è infine soffermato su che cosa si intenda per "regola d'arte"; questa la sua risposta: «Poter certificare che il lavoro è fatto secondo le specifiche del costruttore».

Al suo intervento si è collegato quello di Annica Fagerdahl, importatore di Car-O-Liner per l'Italia, che si è soffermata sul processo riparativo proposto dall'azienda svedese

che da sempre si occupa di progettare e costruire attrezzature solo ed esclusivamente per carrozzeria. Il processo che si deve seguire determina una sicurezza "a cinque stelle", come spiegato attraverso alcune slides. «Oggi il carrozziere deve poter accedere alle informazioni del costruttore, in modo da poter seguire uno standard e quindi certificare la qualità della riparazione - ha detto - Purtroppo nella revisione italiana ancora non esiste il controllo della scocca, che secondo noi, per conoscenza e competenza, dovrebbe essere affidato al carrozziere».

Infine la parola è andata a CiemmeCar, fornitore di prodotti vernicianti e attrezzature per la Campania e ideatore di questo grande evento. «Essendo l'autoriparatore il nostro cliente, abbiamo pensato a questa opportunità di incontro», ha spiegato Giuseppe Castaldo, sales manager. Nell'occasione è stato presentato Autoblu project, un progetto di CiemmeCar che porta al partner carrozziere un valore aggiunto in termini di servizio: dalla vettura sostitutiva ai rapporti con le assicurazioni, dalla certificazione Iso allo smaltimento dei rifiuti.

«Il rivenditore deve cambiare il proprio ruolo - ha aggiunto Castaldo - Noi abbiamo avuto il coraggio di farlo. Non a caso il convegno si è intitolato "Orizzonti comuni": si è parlato infatti del futuro dell'autoriparatore... e del nostro». Durante il convegno, è stato dato un premio alla carriera a Raffaele Puglisi, carrozziere di Napoli. ■