

La passione per il noleggio Un boom da 6 miliardi

Il gap con l'Europa è ancora ampio, ma il settore cresce a due cifre

Con il «superammortamento» più immatricolazioni e più entrate per lo Stato

di **Andrea Salvadori**

L'auto aziendale cresce. Nei primi cinque mesi dell'anno le immatricolazioni di veicoli da parte dell'utenza business, tra noleggio e acquisti in proprietà e in leasing, ha raggiunto il 43,4%, in aumento rispetto a poco più del 38% dello stesso periodo del 2016. Il gap con gli altri mercati continentali rimane comunque ancora ampio. Lo scorso anno infatti gli acquisti dei privati hanno rappresentato nel nostro paese il 62% delle immatricolazioni contro il 54% della Spagna, il 50% della Francia, il 45% della Gran Bretagna sino ad arrivare al 35% della Germania.

L'analisi

Analizzando il settore dell'autonoleggio, secondo Aniasa, l'Associazione di categoria che aderisce a Confindustria, il comparto, già reduce da un biennio di aumenti a doppia cifra, +18% nel 2014 e +22% nel 2015, ha registrato anche nel 2016 una crescita delle immatricolazioni di oltre il 18% e ha chiuso l'anno con un giro d'affari record di 6 miliardi, in crescita del 10% rispetto al 2015, senza contare gli 1,7 miliardi garantiti dalla rivendita dell'usato del solo noleggio a lungo termine. La flotta ha sfiorato le 800 mila unità, ovvero 100 mila veicoli in più rispetto al 2015.

Gli scenari

«Il breve termine ha beneficiato della domanda crescente di mobilità turistica e di business, mentre il lungo termine, la fetta più importante del mercato con un giro d'affari di 4,8 miliardi nel 2016, può contare su contratti rinnovati con maggior frequenza e sull'ampliamento delle flotte aziendali — commenta Andrea Cardinali, presidente di Aniasa —. Inoltre, in un sistema segnato dal passaggio graduale da un modello di mobi-



Peso: 26%

lità individuale basato sulla proprietà del bene ad uno fondato sulla condivisione, il lungo termine guadagna nuovi clienti tra microimprese e professionisti con partita Iva, anche grazie a soluzioni commerciali come il renting a medio termine, ovvero il noleggio da un mese a un anno».

Aumentano anche i contratti stipulati dai privati, ormai a 15 mila, così come cresce il noleggio dei veicoli commerciali leggeri, un fenomeno legato al boom dell'e-commerce e di mezzi più adatti al traffico urbano: il fatturato è aumentato lo scorso anno del 13,5%, a 57 milioni, mentre i noleggi, quasi 178.500, sono in crescita del 7% sul 2015. Il buon stato di salute del noleggio trova conferma anche nei dati del primo trimestre 2017, sia per le immatricolazioni (+20%) che per il fatturato (più 15,6% a quasi 1,5 miliardi). E le aspettative per fine anno sono positive. «Un'importante spinta alle immatricolazioni è stata garantita nel 2016 dal superammortamento del 140% per l'acquisto di beni strumentali, misura rinnovata fino a metà del 2018 che, a nostro giudizio,

considerando gli effetti positivi, andrebbe resa strutturale: nel 2016 questa misura ha prodotto 35.000 immatricolazioni in più, con 170 milioni di maggiori entrate per lo stato», aggiunge Cardinali. Inoltre Aniasa preme per l'estensione dell'iperammortamento, introdotto con il Piano Industria 4.0, per le motorizzazioni più ecologiche e le reti di ricarica elettrica, «una decisione che avvierebbe un circolo virtuoso di rinnovo del parco circolante, come avvenuto in altri mercati europei».

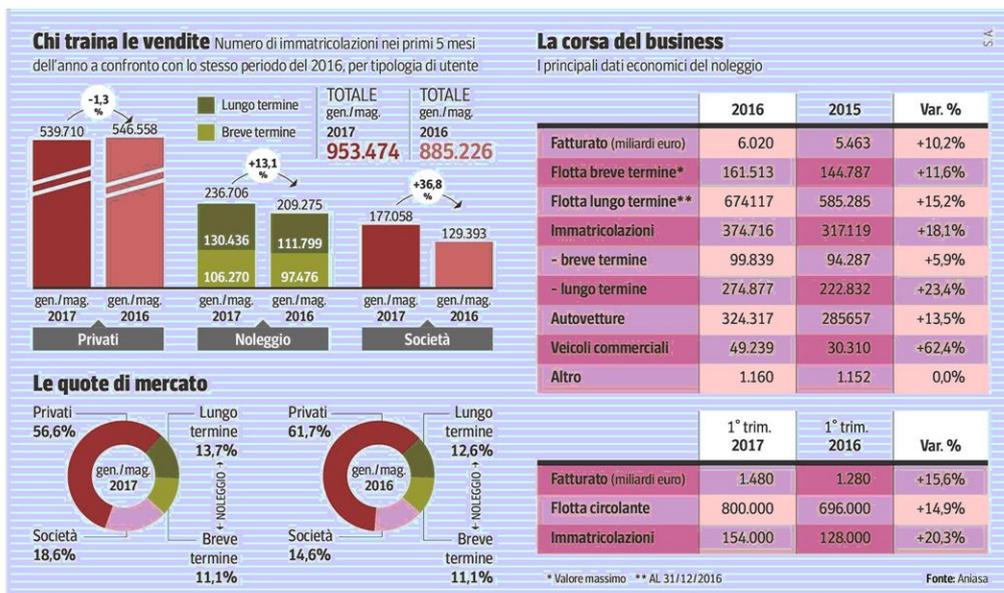
Per quanto riguarda il leasing, il comparto auto ha infine registrato nei primi cinque mesi un aumento dell'1,6% nel valore dei contratti, continuando ad essere trainato dalla performance dei veicoli industriali (+14,8%), seguito dai commerciali (+6,3%) e delle autovetture (+1,7% a fronte di contratti in calo del 4,2%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

43,4%

La quota
di immatricolazioni
dell'utenza business in Italia.
In Germania e in Gran
Bretagna è sopra il 50%



Peso: 26%

EVOLUZIONI COMMERCIALI

Contratti su misura per attrarre le Pmi

Le società del noleggio a lungo termine rivoluzionano la loro offerta al mercato al fine di consolidare il loro business storico e per acquisire nuovi clienti tra piccole e medie imprese, professionisti e consumatori privati.

Da un lato gli operatori del renting continuano ad ampliare l'offerta di servizi, grazie agli investimenti messi in campo nel settore della telematica e della telediagnosi. Dall'altro hanno messo a punto offerte sempre più flessibili, dando alla clientela la possibilità di modificare la durata del contratto, il chilometraggio previsto e la categoria del veicolo, per intercettare i nuovi bisogni di mobilità espressi dal mercato.

Il settore del noleggio a lungo termine è dunque vivo e dinamico, considerando la congiuntura positiva, la sua capacità di conquistare nuove fasce di mercato, dalle piccole e micro flotte, sino ai professionisti e, in ultimo, i privati, i cosiddetti codici fiscali. Quest'ultimo target, in particolare, è ormai al centro delle politiche di sviluppo di quasi tutte le principali società del renting. Di recente LeasePlan ha presentato al mercato Let's move!, il prodotto di noleggio auto a lungo termine che può essere costruito su misura

dal cliente, che può scegliere quali e quanti servizi includere. Leasys, la società di noleggio a lungo termine di Fca Bank, ha rafforzato la sua offerta per lo small business prima con il prodotto Be-Free, pensato per il target dei privati, e poi con Be-Free Pro, per i professionisti.

Le opzioni

Car Server, il principale operatore con capitale interamente italiano, dopo aver chiuso il 2016 con un fatturato di oltre 230 milioni e un utile netto pari a 8,5 milioni, «mira ora ad incrementare il suo giro d'affari del 50% entro il 2020 raggiungendo i 320 milioni», spiega l'amministratore delegato Giovanni Orlandini. Per ottenere questo risultato, gli azionisti della società hanno messo a budget 1 miliardo per l'acquisto di nuovi veicoli e arrivare così a 50.000 mezzi in flotta, mentre sul fronte delle risorse umane saranno 50 le nuove assunzioni, un'operazione dal costo di 8 milioni. Il canale sul quale la società conta di più per la crescita è proprio quello dei privati e delle partite Iva, con l'obiettivo di

passare dagli attuali 1.500 contratti a 12.500 stipule.

La crescita nel mercato passa anche attraverso il presidio del territorio e le partnership con aziende che operano in settori contigui all'automotive. Ald Automotive, che da tempo ha messo a punto una strategia multiprodotto dedicata a codici fiscali e partite Iva, ha appena aperto a Monza Base Ald, il prima di una serie di showroom dedicati. L'evento monzese è stato organizzato con Enel, azienda con la quale Ald Automotive ha appena lanciato tre soluzioni per il noleggio delle auto elettriche. Car Server ha iniziato ad investire da tempo su canali di vendita dedicati al mercato dei privati. Il progetto è partito nel 2015 con l'inaugurazione a Reggio Emilia di Drive Different, store multimarca, seguito nel 2016 dal Drive Different di Milano in zona Milanofiori. Quest'anno sarà la volta del terzo store, a Roma. La società può contare poi sulle partnership commerciali con Coop, Bcc, Unipol-Sai, Alba Leasing e Banco Popolare, così come sulla rete di filiali a conduzione diretta, destinate a passare da 20 a 40 in 4 anni.

Lucio Torri

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Prospettive

Andrea Cardinali, alla guida di Aniasa. Anche nel 2017 il settore dovrebbe crescere a doppia cifra. Nel primo trimestre ha segnato +15,6%



Peso: 25%

Affari a misura di car sharing L'auto condivisa accelera così

Secondo una ricerca di Aniasa gli abbonamenti al noleggio temporaneo crescono del 70%
Anche le aziende lo scelgono di più. E apprezzano tessere con «doppio profilo» per i dipendenti

di **Andrea Salvadori**

Sono state più di un milione lo scorso anno le tessere di iscrizione alle diverse società fornitrici del servizio di car sharing, in aumento del 70% rispetto al 2015. I noleggi, pari a quasi 6,3 milioni, sono invece cresciuti del 33%, così come la flotta in circolazione, composta da seimila veicoli.

I dati della ricerca *Il car sharing in Italia: soluzione tattica o alternativa strategica?*, condotta da Aniasa e dalla società di consulenza Bain Company, evidenziano come la condivisione delle auto per gli spostamenti urbani si stia imponendo come strumento di mobilità alternativo, seppur ancora saltuario e sporadico, sia alle vettura di proprietà sia al trasporto pubblico. Secondo l'indagine, quasi due utenti su dieci hanno già rinunciato in Italia a comprare l'auto, proprio grazie al car sharing.

Tendenze

Anche chi ha l'auto di proprietà però si avvale del servizio. Il fenomeno è oggi concentrato soprattutto nelle due più importanti città del paese, Milano e Roma. Gradualmente si sta estendendo anche agli altri principali centri urbani. Anche per questo le associazioni del settore dell'auto

premono da tempo perché le istituzioni nazionali e locali intervengano per uniformare la normativa e rendere così omogenee le condizioni di utilizzo del servizio in tutte le città italiane.

Così come è auspicata l'introduzione di parcheggi dedicati e di scambio intermodale, in luoghi strategici come stazioni dei treni e della metropolitana, centri commerciali, università e ospedali.

Il car sharing piace ai cittadini, ma è

apprezzato anche da un numero sempre maggiore di aziende. Per l'utenza business, infatti, il servizio rappresenta da un lato una soluzione per ottimizzare le risorse nell'ambito della gestione della mobilità aziendale, dall'altro un nuovo tassello delle politiche delle risorse umane.

Le società del noleggio, sia a breve sia a lungo termine, si sono attivate per fornire ai loro clienti servizi di *corporate car sharing*. «Alphabet è stata la prima società del renting a lungo termine a proporre un servizio di corporate car sharing, lanciando in Italia nel 2014 AlphaCity», spiega Marco Girelli, direttore sales & marketing di Alphabet in Italia.

Il portale permette ai collaboratori di un'azienda, anche a chi non ha diritto all'auto, di utilizzare le vetture

del parco aziendale. A maggio 2017 AlphaCity contava in Italia oltre 600 iscritti per un totale di più di 400 mila chilometri percorsi. «AlphaCity consente alle aziende di ottimizzare l'utilizzo della flotta aziendale, mettendola a disposizione dei collaboratori sia per viaggi di lavoro sia per il tempo libero, a titolo gratuito oppure a fronte del pagamento di una tariffa. I dati raccolti mostrano risparmi sui costi complessivi di mobilità dell'azienda», conclude Girelli.

Proposte

Gli stessi operatori del car sharing a flusso libero hanno avviato progetti dedicati alle imprese, basati sulla possibilità di attivare più profili, sia per l'utilizzo privato sia per motivi

aziendali, o stanno lavorando in questa direzione. Car2Go ha aperto un anno e mezzo fa la divisione dedicata all'utenza business.

Anche DriveNow, la *joint venture* tra Bmw e Sixt Se, operativa in Italia dallo scorso autunno, ha messo a punto un sistema per i dipendenti delle società basato sul doppio account, uno per gli spostamenti privati, l'altro per l'utilizzo aziendale.

Enjoy, il servizio di Eni realizzato con Fiat e Trenitalia, dovrebbe invece annunciare novità per questo segmento di mercato dopo l'estate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



New entry
Andrea Leverano è managing director per l'Italia di DriveNow, il servizio di car sharing nato dalla joint venture tra Bmw e Sixt Se

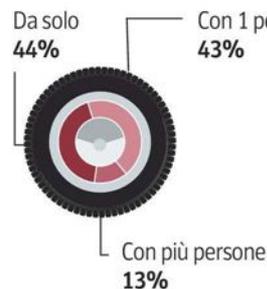
Veterani
Gianni Martino, amministratore delegato di Car2Go: la società ha aperto un anno e mezzo fa la divisione business



Peso: 61%

La nuova mobilità L'identikit del viaggiatore

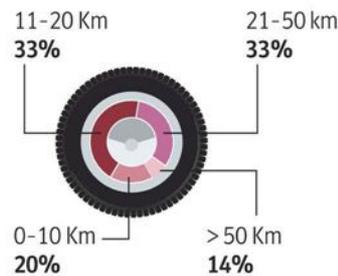
Tipo di viaggio



76%

Di chi utilizza il car sharing è pendolare

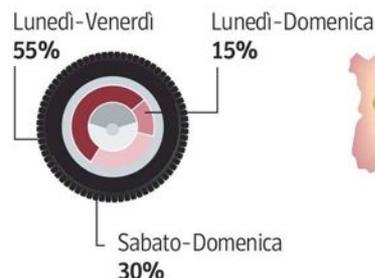
Percorrenza (Km/giorni)



55%

Degli intervistati, in assenza di car sharing, utilizza un mezzo pubblico

Giorni di utilizzo



66%

Di chi utilizza il car sharing è di sesso maschile

Professione dell'utente



32%

Degli intervistati ha dichiarato di aver rinunciato a comprare un'auto favorendo il car sharing

I numeri

Valori in migliaia



	Milano	Roma	Altre città censite	Totale 2016	Totale 2015	Variazione '16-'15
Tessere	550	350	180	1.080	630	+71,4%
Tessere attive*	310	190	90	590	360	+63,9%
Vetture	3	2	2	6	5	+33,3%
Noleggi effettivi	3.310	1.540	1.420	6.270	4.700	+33,4%

* Con almeno 1 noleggio nel secondo semestre

Fonte: elaborazione L'Economia

Pirella



Peso: 61%