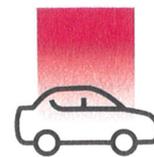


BusinessMobility
.TRAVEL

Beyond the borders



ASK THE EXPERTS



GIUSEPPE BENINCASA

OBIETTIVO TRASPARENZA

Il noleggio a breve termine offre i propri servizi a due macro-categorie di clienti: i privati e i clienti business. Se i privati si spostano prevalentemente per leisure, le aziende lo fanno per lavoro, il che rende piuttosto diversi i due tipi di business.

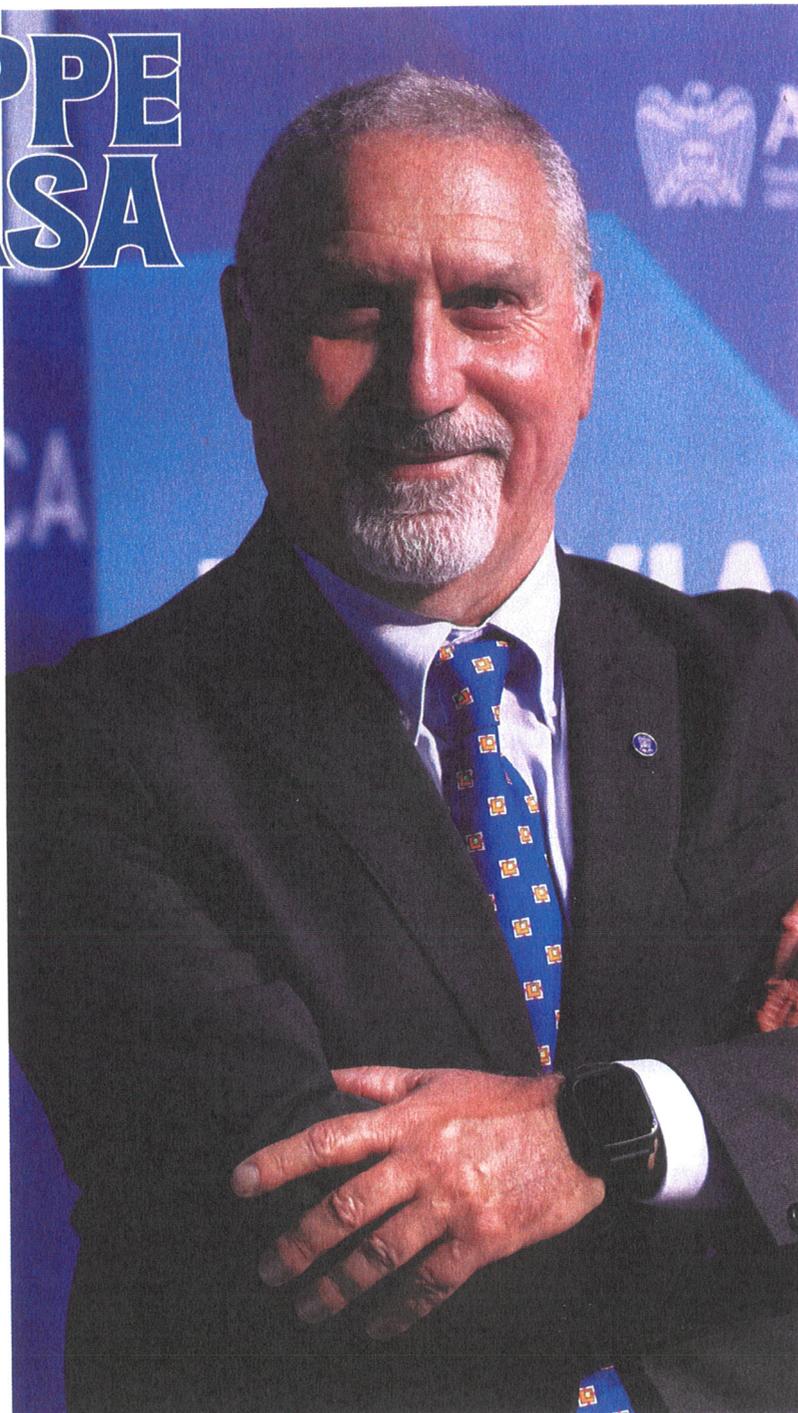
“I viaggi di lavoro sono più strutturati, c’è un controllo più puntuale degli spostamenti e anche una maggiore pianificazione – spiega **Giuseppe Benincasa**, direttore generale di **Aniasa** -. È un business stagionalizzato rispetto al leisure: durante la settimana invece che nei weekend e lontano dai periodi di vacanza. Questa è anche un’occasione per le aziende di noleggio di ottimizzare l’utilizzo della flotta anche nei periodi morti dal punto di vista turistico. Chi noleggia l’auto per lavoro ha bisogno di particolare efficienza e rapidità e di un servizio che corrisponda a quanto stipulato dalla convenzione aziendale”.

Il giro d’affari del Noleggio a breve termine generato sul target aziende nel 2024 è stato pari al 37% del totale, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 31% e del 41% (dati 28esimo Rapporto Aniasa).

I clienti corporate pagano meno

I clienti corporate pagano meno il noleggio dell’auto rispetto ai privati: questo dipende ovviamente dall’elevato numero di noleggi che il singolo cliente corporate mediamente garantisce rispetto al privato.

Per noleggiare un veicolo le aziende hanno speso in media 35,9 euro al giorno, contro i 35,4 euro del 2023, e per tenere l’auto 10,8 giorni hanno pagato 386 euro contro i 390 euro del 2023, a fronte di una durata media di 11 giorni. “Cifre oggettivamente basse, per questo non capisco chi nel settore si



Il direttore generale di Aniasa ci racconta i dati del Noleggio a breve termine business e commenta i risultati della nostra survey. Mettendo alcuni puntini sulle “i”

di Marina Marzulli



lamenta dei prezzi”, commenta Benincasa. Per fare un confronto, nel 2024 i clienti privati hanno speso in media 43,4 euro al giorno, contro i 45,3 euro del 2023, e per tenere l’auto 6,8 giorni hanno pagato 296 euro contro i 315 euro del 2023, a fronte di una durata media di 6,9 giorni.

All’interno della macro-categoria dei clienti corporate si distinguono i cosiddetti *replacement* e le aziende convenzionate. Sul target delle aziende convenzionate (cioè quelle che comprano pacchetti di noleggi per le esigenze occasionali di mobilità dei propri dipendenti e/o che stipulano contratti plu-

CHI È IL NOSTRO ESPERTO DEL RAC

Salernitano d’origine e romano d’adozione, Giuseppe Benincasa entra nel sistema Confindustria nel 1982, operando nell’area sindacale come Responsabile dei Rinnovi dei Contratti Collettivi Nazionali di Lavoro dell’area Servizi, Trasporto e settori minori collegati al manifatturiero. Dirigente in FISE (Federazione Imprese di Servizi) dal 1991, segue le attività del settore dell’autonoleggio dal 1994. Nel 2010 viene nominato Segretario Generale Aniasa, (Associazione Nazionale Industria dell’Autonoleggio, della Sharing mobility e dell’Automotive digital) guidando l’ingresso diretto dell’Associazione in Confindustria. Dal 2019 è Direttore Generale Aniasa.

rimensili per i dipendenti non assegnatari di auto aziendale) i noleggiatori hanno realizzato un giro d’affari pari al 25% sul totale, in contrazione del 2,4% rispetto al 2023, hanno sviluppato il 23% dei noleggi (-0,5%) e il 26% dei giorni (-4,2%). Le aziende convenzionate hanno speso in media 38,9 euro al giorno e per tenere l’auto 9,2 giorni hanno pagato 356 euro. La restante parte di clientela business del Rent-a-car, circa il 12%, è quella composta da liberi professionisti o piccole aziende non convenzionate. Questi sono i dati Aniasa sul 2024, ma tutto è in evoluzione. “I dati del primo trimestre 2025 ci dicono che è diminuita la flotta, scesa del 5%, e sono aumentati i coefficienti di utilizzo, ora quasi al 72%, resta pressoché stabile il numero dei noleggi (+0,8%), mentre i giorni di noleggio sono diminuiti del 3,5%”.

Razionalizzare e concentrare

Il fatto che il noleggio a breve termine sul segmento business sia in contrazione del 2,4% non preoccupa particolarmente Benincasa, che lo legge come un dato strutturale: “Le aziende tendono a razionalizzare le spese di trasferta e a concentrare gli spostamenti dei dipendenti nello stesso arco temporale cui si aggiunge l’uso sempre più diffuso di teleconferenze che riduce la necessità di spostamenti. È stato uno degli effetti a lungo termine del Covid”.

Un rapporto diretto

Mentre il cliente leisure si affida abitualmente ai grandi broker che raggruppano le offerte del Rac in un determinato periodo, nel noleggio business si affina il rapporto fra azienda committente e fornitrice. “L’azienda committente sa cosa deve chiedere e quali servizi includere – spiega Benincasa - quindi il singolo noleggio è molto più snello e semplice, perché tutto è deciso a monte: c’è un codice cliente, un contratto, una vettura, un servizio. E la fattura arriva direttamente all’azienda. Quindi non capisco chi si lamenta di costi aggiuntivi o veicoli non conformi alle aspettative: tutto è regolato da un contratto. Ricordo solo che solitamente i contratti non garantiscono il noleggio di una sola specifica vettura, ma di una fascia di veicoli. Comprendo di più lamentele legate all’incapacità di alcuni licenziatari, laddove il noleggio non è gestito direttamente dall’azienda, o alla scarsa disponibilità di vetture in alcuni periodi dell’anno: se la loro disponibilità è prevista da contratto deve essere garantita, viceversa può non esserlo”. Questo vale a maggior ragione per le grandi multinazionali, che hanno accordi ovunque hanno sedi.