

Rivista del Noleggio e Fleet Management

**FLEET**  
magazine

Con il Patrocinio  
ANIASA

n98



# NISSAN QASHQAI

## LA RIVOLUZIONE DEL RE (dei crossover)



**Speciale Case**  
I player abbracciano  
la nuova mobilità green

**Bilancio 2013**  
Il noleggio si rafforza  
nonostante la crisi

**Avv. Paolo Scarduelli**  
La differenza legale  
tra Nlt e leasing

# UNA NUOVA MOBILITÀ

**N**on è stato certamente un 2013 facile per l'universo automotive: i dati di chiusura dell'anno hanno confermato l'attesa ulteriore flessione (-7,09%) rispetto al 2012. Il noleggio ha però nuovamente confermato la sua capacità di adattamento alla crisi, ha rafforzato la sua posizione e si è attestato, in termini di penetrazione, al 18% del totale mercato.

Un buon segnale in vista di un 2014 cominciato con un'importante novità per il nostro comparto di riferimento: dal primo gennaio, infatti, Aniasa ha un nuovo presidente, Fabrizio Ruggiero, che ha raccolto il testimone di Paolo Ghinolfi e, nell'intervista a noi rilasciata, ha sottolineato soprattutto la necessità che l'associazione divenga sempre più "un soggetto con un ruolo istituzionale all'interno del più ampio universo della mobilità". Quello della "nuova mobilità" è infatti un concetto chiave. Il noleggio, ormai, è parte di un'inedita concezione di mobilità aziendale integrata, che prevede l'adozione di formule innovative, come, per fare solo due esempi, il car sharing e l'alimentazione elettrica. Una concezione, quella della "nuova mobilità", che anche i Costruttori hanno sposato in pieno: nel consueto Speciale Case di inizio anno, che troverete nelle

prossime pagine, i player hanno infatti sottolineato la loro volontà di reagire al calo della domanda dei privati puntando sul target aziendale, con offerte finanziarie dedicate soprattutto alle pmi e un focus sulle alimentazioni alternative, per contenere i costi e le emissioni. Elettrico, ibrido, metano, GPL, ma anche motori tradizionali di nuova generazione e versioni Business specificatamente studiate per le esigenze delle flotte costituiscono il cuore di un'offerta pensata sempre più per "accompagnare" il cliente nella costruzione della car policy. In questo quadro, il noleggio si conferma una soluzione vincente anche per le Case: non a caso, l'offerta dei prodotti captive sviluppati dai marchi a beneficio delle proprie reti è in continua evoluzione.

A proposito di captive e evoluzione dei prodotti, infine, su questo numero vi proponiamo un interessante e opportuno approfondimento sulle differenze legali tra il Nlt e il leasing, curato dall'autorevole voce dell'avvocato Paolo Scarduelli.

Buona lettura.

**Roberto Perazzoli**  
([roberto.perazzoli@fleetmagazine.com](mailto:roberto.perazzoli@fleetmagazine.com))



**FABRIZIO RUGGIERO**

*Barese, 42 anni, laureato in Economia Aziendale presso "La Sapienza" di Roma, è approdato nel settore del Nlt nel 2004, in Leasys, dove ha gestito incarichi di vertice, dapprima nell'area Operations e successivamente come direttore dell'area Sales&Marketing, fino ad assumere il ruolo di general manager nel 2007. Da maggio 2011 è amministratore delegato e direttore generale di Europcar Italia.*

di Marco Castelli

**N**on c'è alcun dubbio: per Fabrizio Ruggiero, il 2014 appena cominciato sarà davvero un anno speciale.

Proprio in questi mesi, infatti, l'amministratore delegato e direttore generale di Europcar Italia, potrà celebrare un decennio di intenso lavoro nel comparto del renting, prima nel Nlt poi nel Rac, ma soprattutto, ulteriore risultato di una brillante carriera, da gennaio, è lui il nuovo presidente di Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici.

Un ruolo di fondamentale importanza, proprio perché lo spessore del noleggino all'interno del comparto delle quattro ruote e, in generale, dell'economia nazionale è sempre maggiore. Lo testimoniano i numeri: in un mercato dell'auto ancora depresso, il settore del renting, nel 2013, ha mantenuto le posizioni, rappresentando il 18,6% dell'immatricolato nazionale e ha chiuso l'anno con un fatturato superiore ai 5 miliardi di euro e con una flotta circolante di 680.000 unità.

importante: da semplice soggetto che si occupa di noleggio auto a lungo e a breve termine, Aniasa deve diventare un soggetto con un ruolo istituzionale all'interno del più ampio universo della mobilità, che si sta evolvendo in maniera evidente".

**F.M:** Quali saranno le strategie di Aniasa per instaurare un proficuo e costante dialogo con le altre associazioni di settore e le istituzioni?

**RUGGIERO**  
**"DAL NOLEGGIO A LE PROSSIME SFI**

Da gennaio Aniasa ha un nuovo presidente, Fabrizio Ruggiero, che elenca obiettivi e prospettive dell'associazione. In primis, diventare un soggetto con un ruolo istituzionale all'interno del più ampio universo della mobilità, che si sta evolvendo in maniera evidente

"Il primo impatto con la presidenza di Aniasa è stato molto positivo - esordisce Ruggiero -, sia perché i miei rapporti con l'associazione sono ormai 'storici', sia per merito dell'ottimo lavoro svolto dagli ultimi presidenti, Roberto Lucchini e Paolo Ghinolfi".

**F.M:** Quali sono i principali obiettivi del suo mandato?

"L'obiettivo principale è quello di far sì che l'associazione continui ad essere un interlocutore credibile di tutte le istituzioni: dalle Regioni, alle Province, fino al Governo centrale. In secondo luogo, specificatamente in questo triennio, sarà fondamentale supportare un cambiamento

"A mio avviso, occorre compiere un distinguo tra vari interlocutori. Da una parte, Aniasa, all'interno di Confindustria, vuole proseguire un dialogo attivo sia con il mondo dei Costruttori, quindi con Federveicoli, sia con l'universo dei soggetti impiegati nella filiera del turismo e rappresentati da Federturismo. In entrambi i casi, l'obiettivo deve essere sempre più quello di 'fare sistema'. Dall'altra parte, l'associazione è chiamata a relazionarsi con le istituzioni: a livello locale, promuovere questo dialogo è abbastanza semplice, a livello centrale, invece, è più difficile, a causa dell'attuale incertezza politica. In altre parole, la 'conditio sine qua non' per creare una relazione proficua

è quella di aver di fronte un Governo che finalmente abbia un'idea di lavoro ben precisa".

**F.M:** La questione della fiscalità penalizzante, a questo proposito, è sul tavolo da lungo tempo. Come pensate di procedere su questo tema delicato e cruciale?

"Una premessa è doverosa: il mio predecessore, Paolo Ghinolfi, ha svolto un lavoro importantissimo sulle tematiche fiscali.

Ora, è necessario continuare con ancora maggiore forza il dialogo con le Commissioni Parlamentari competenti, anche se le aspettative non



*I vertici di Aniasa all'assemblea generale di fine 2013. Al centro, Roberto Lucchini con il riconoscimento per la sua carriera.*

# LLA MOBILITÀ: DE DI ANIASA"

sono elevate. A mio avviso, finché non ci sarà una ripresa economica, vedo difficile che, a livello centrale, ci sia interesse e disponibilità ad ascoltare le nostre istanze".

**F.M:** Come vede il presente e il prossimo futuro del noleggio?

"Vedo un futuro positivo e i numeri sostengono la mia tesi: nonostante i provvedimenti fiscali avversi e la crisi, il noleggio, nel 2013, è cresciuto del 2% a livello di fatturato e ha una flotta stabile. Nel momento in cui ci sarà una ripresa economica, dunque, credo che il renting sia in grado di esprimere tassi di crescita importanti.

Sono fiducioso che già nel secondo semestre dell'anno possano esserci segnali positivi, anche perché l'evoluzione della mobilità ha aperto nuove opportunità".

**F.M:** Effettivamente, il noleggio sta diventando parte di un nuovo concetto di mobilità aziendale

**integrata, che prevede l'adozione di formule innovative, come ad esempio il car sharing. Quale è la posizione di Aniasa di fronte a questi fenomeni?**

"Assolutamente favorevole allo sviluppo. Già oggi, tra l'altro, le nostre associate sono particolarmente attive su un trend di innovazione dell'offerta:

non mi riferisco solo al car sharing, ma anche alle soluzioni low-cost, sulle quali le società stanno lavorando già da qualche anno, e alle offerte di mobilità elettrica".

**F.M:** Come si immagina Aniasa tra tre anni?

"Immagino una Aniasa più grande, ovvero con un maggior numero di aziende associate, una Aniasa più forte nel dialogo con le altre associazioni di settore e con le istituzioni e una Aniasa la cui attività sarà sempre più rivolta al concetto di mobilità, piuttosto che a quello semplice di noleggio".

## ROBERTO LUCCHINI: UN VENTENNIO IN ANIASA



*In occasione dell'assemblea generale di fine 2013, Aniasa ha celebrato Roberto Lucchini, past president dell'associazione, che dopo oltre vent'anni trascorsi al suo interno e una carriera dedicata al Rac (in particolare in Avis Autonoleggio), si godrà la meritata pensione. "Adesso mi dedicherò a un'altra mia passione, i cavalli" racconta con emozione. "Il saluto e il ringraziamento per gli anni vissuti all'interno dell'associazione mi hanno fatto grande piacere. Non me l'aspettavo - spiega Lucchini - .Quando sono cominciati i miei trascorsi in Aniasa i manager del Rac erano davvero pochi e non avevamo alcun peso politico e rappresentatività sui media. Oggi abbiamo fatto tanta strada: basti pensare che le aziende del settore sono quaranta. Il breve termine ha, quindi, fatto grandi passi avanti, aiutato certamente dal traffico turistico". E il futuro? "Sarà all'insegna del consolidamento. C'è sicuramente spazio per un'ulteriore crescita, soprattutto in contesto urbano, attraverso nuove frontiere quali il car sharing e il car pooling".*

L'ex presidente di Aniasa traccia il bilancio della sua esperienza triennale al timone dell'associazione e, sottolineando il dinamismo del comparto del noleggio, guarda al futuro con ottimismo

di Cristiano De Vizzi

**H**a ceduto a Fabrizio Ruggiero il testimone della presidenza di Aniasa lo scorso 31 dicembre. Lo ha fatto lasciando un comparto nel noleggio in salute, al termine di tre anni davvero intensi.

Paolo Ghinolfi li rivive d'un fiato, ricordando i principali progetti e le conquiste del suo mandato. "Nel 2011 ho ereditato dal mio predecessore, Roberto Lucchini, una Aniasa

integrazioni avvenute, e, in particolare, è aumentata la presenza delle società di servizio. Inoltre, sul secondo punto, abbiamo ottenuto grande visibilità sui media, grazie ai nostri Rapporti annuali, e lavorato costantemente per difendere i diritti del mondo dell'auto, che negli ultimi tempi ha subito vessazioni da ogni parte. Cito, ad esempio, l'audizione che ho effettuato alla IX Commissione Trasporti della Camera, i numerosi



Paolo Ghinolfi

per il rinnovo del Contratto nazionale di Lavoro del noleggio e, per questo, voglio lodare il grande impegno del nostro Gruppo.

Abbiamo, in secondo luogo, lavorato con profitto sulla gestione telematica delle contravvenzioni e su un tema di fondamentale importanza, quello dell'Anagrafe Tributaria: in tal senso, con il provvedimento di semplificazione dell'agosto 2013, l'Agenzia delle Entrate ha accolto le nostre proposte. Da segnalare

anche l'ottenimento, dopo tanti anni di lavoro, della certificazione fiscale dell'attività di noleggio a breve termine, l'approvazione dei Codici di Condotta del settore e il grande lavoro con Consip, promosso per creare i presupposti di un servizio migliore nei confronti delle pubbliche amministrazioni".

# PAOLO GHINOLFI

## "LASCIO UN RENTING IN SALUTE"

già matura - esordisce - e, quando sono diventato presidente, ho definito due priorità: l'aumento della base associativa di Aniasa e la sua maggiore rappresentatività presso le istituzioni". Obiettivi raggiunti, nonostante un contesto difficile.

### Contro le vessazioni

"Nel 2011 le aziende associate erano 26 - sottolinea Ghinolfi -, mentre oggi sono 40, nonostante le

contatti con il mondo politico per rappresentare le criticità, le istanze e le opportunità che caratterizzano il mondo del noleggio e gli interventi diretti verso l'allora Presidenza del Consiglio e il Governo Monti per cercare di controbattere la folle riduzione della deducibilità".

Un tema, quello della fiscalità, che l'ex presidente di Aniasa non ha mai mancato di rimarcare.

"Su questo aspetto, stante la delicatissima situazione finanziaria e politica, non abbiamo ottenuto risultati, perché la deducibilità è stata ridotta al 20% - sottolinea -, ma abbiamo alzato la voce e il livello di interlocuzione presso le istituzioni governative". In compenso, altri risultati sono stati pienamente raggiunti.

"Abbiamo condotto un'importante attività sindacale - riprende Ghinolfi -

### Un comparto che cambia e cresce

Nonostante la congiuntura economica e il crollo del mercato automotive, quello del noleggio rimane un settore dinamico. "Il renting - conclude Ghinolfi - si conferma in uno stato di salute, nel quale non ci sono rischi particolari per le associate e questo, nel periodo che stiamo vivendo, è un grande risultato, che ci rende orgogliosi del lavoro svolto. Ritengo inoltre che ci siano ulteriori ampi spazi di sviluppo, dato che, negli ultimi tre anni, sono maturati parecchio il target delle piccole e medie imprese e formule innovative, come il car sharing. In definitiva, il mondo del noleggio sta affrontando un periodo di cambiamento, ma anche di sviluppo". Con questi presupposti, il futuro può essere affrontato con uno sguardo moderatamente ottimista.

“  
*Nel 2011 le aziende associate erano 26 mentre oggi sono 40, nonostante le integrazioni avvenute, e, in particolare, è aumentata la presenza delle società di servizio*  
 ”

Paolo Ghinolfi

Il 2013, per l'automotive, è stato un **anno da dimenticare**. Eppure, il noleggio ha fatto registrare **risultati positivi**, dando prova, ancora una volta, di grande **capacità di adattamento alla crisi**. In attesa che il 2014 porti finalmente buone notizie sul **fronte fiscale**...

# MERCATO, SI RICOMINCIA DA UN RENTING PIÙ FORTE



di Pietro Teofilatto

**C**i sono voluti 42 mesi consecutivi di calo, ma finalmente, sul finire del 2013, è arrivato il primo "segno più" per il mercato italiano dell'automobile.

Anche se l'incremento del dicembre scorso è solo dell'1,4% e non

modifica il complessivo andamento negativo dello scorso anno, che ha visto una riduzione del 7,1% sul 2012 e del 47,7% sui livelli ante-crisi (2007), si tratta di un segnale atteso da diversi mesi e tutti auspichiamo che possa essere foriero di una minima ripresa nel 2014. La caduta della domanda aveva infatti subito un graduale rallentamento nel corso del 2013 e il risultato dell'ultimo mese potrebbe rappresentare un'inversio-

ne di tendenza, anche se il segno positivo, bisogna evidenziarlo, è il risultato del confronto con un trascorso molto pesante.

L'ottimismo, quindi, è particolarmente cauto: la "ripresina" appare coerente con l'arrestarsi nel terzo trimestre della caduta del PIL e con la prospettiva di un futuro miglioramento per l'economia, ma, anche se gli indici di fiducia sono in rialzo, bisogna ancora fare i con-

ti con una situazione generale molto delicata.

### 2013, un anno difficile

Per i consumi, è stato un 2013 da dimenticare. Un'inflazione così bassa (+1,2% la media Istat 2013) non si vedeva da quattro anni, con una domanda di beni di consumo talmente debole da congelare i listini. Il trend dei consumi, secondo Confcommercio, è stato il peggiore dal dopoguerra. E anche l'aumento dell'Iva al 22% è stato assorbito dalle imprese per evitare ulteriore caduta. Con una pressione fiscale arrivata al 44,2%, l'erosione del reddito e la forte disoccupazione hanno colpito duramente i beni durevoli, imponendo un mutamento degli stili di vita per larghe fasce di italiani, sempre più legati alla "spesa obbligata".

Il pianeta auto, rispetto al 2012, nel 2013 ha visto circa 100.000 unità in meno, con un mercato che ha registrato un ulteriore calo nella quota privati (-7,4% nell'anno). Gli acquisti da parte delle società e per contratti di leasing finanziario si sono attestati al 18% e anche le vendite di autovetture a noleggio sono sostanzialmente stabili sul 18% del totale, un buon indicatore dell'ormai forte consolidamento del settore nella realtà economica e sociale (vedi Tabella 1).

L'intero comparto delle flotte aziendali, in questa lunga fase di forte riduzione degli acquisti da parte dei privati, permane a rappresentare il 36%, percentuale che può apparire elevata, ma che deve necessariamente essere rapportata ad un mercato che vede un volume di immatricolazioni molto modesto, ritornato sui livelli degli anni Settanta.

### TABELLA 1 - IL MERCATO AUTO 2013: PRIVATI, FLOTTE AZIENDALI E NOLEGGIO

Immatricolazioni	2013	2012	Var.% 13/12	Incidenza mercato 2013	Incidenza mercato 2012
Privati	833.998	900.621	-7,40	63,62	63,79
Flotte aziendali *	476.951	511.130	-6,71	36,38	36,21
di cui					
Noleggio	232.848	251.975	-5,81	18,62	18,36
Società/Leasing	244.103	259.155	-7,59	17,76	17,85
<b>TOTALE</b>	<b>1.310.949</b>	<b>1.411.751</b>	<b>-7,14</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: UNRAE Min. Trasporti ed elaborazioni ANIASA

(\*) Noleggio/Società/Leasing

### TABELLA 2 - IMMATRICOLAZIONI PER TIPOLOGIA ACQUIRENTE - (INCIDENZA % NEL 2010-2013)

Immatricolazioni	2013	2012	2011	2010
Privati	63,8	64	66,5	71,7
Società ed enti diversi	5,4	6,6	6,6	5,8
Aziende di noleggio	16,4	16,8	14,9	11,9
Autoimmatricolazioni (*)	14,2	12,6	12	10,6

Fonte: elaborazioni Centro studi Unrae. (\*) si tratta di indicazione di vetture a uso demo, km 0 e anche immatricolazioni uso noleggio effettuate da concessionari/commercianti.

### Un noleggio rafforzato, nonostante la crisi

Osservando l'andamento 2010-2013 (Tabella 2) si nota come il segmento dei privati sia passato come incidenza dal 72% al 64% circa, conseguenza diretta senza dubbio dell'aumento del carico fiscale, della semi-impossibilità di accesso al credito, delle difficoltà delle nuove generazioni e del rinvio delle spese non strettamente necessarie. L'auto continua ad essere obiettivo primario per la mobilità, ma se ne rallenta notevolmente il ricambio rispetto al decennio precedente e, considerati

i costi di gestione, si tende ad un minor utilizzo.

In attesa dei dati ufficiali Aniasa sulle immatricolazioni delle aziende che esercitano professionalmente il noleggio, è interessante vedere come sempre nell'ultimo quadriennio,

la fase più dura della lunga crisi in atto, il settore abbia progressivamente rafforzato la propria posizione, riuscendo a offrire con stabilità servizi in linea con la domanda.

Il renting ha infatti già dato prova di grande rapidità di adattamento

alle mutevoli situazioni ed è per vocazione preparato ad anticipare le



Pietro Teofilatto

