

# FLEET magazine

# n81

Con il Patrocinio  
 ANIASA

SPECIALE  
RAPPORTO ANIASA

# NOLEGGIO, IL MOTORE DELLE AZIENDE



Paolo Ghinolfi  
**Il settore cresce,  
nonostante la crisi**

Andrea Cardinali e Roberto Lucchini  
**Lungo termine & Rent a car:  
il punto della situazione**

Fotografia di un anno  
**Tutti i numeri  
del noleggio 2011**

# UN OTTIMO RAPPORTO

È un numero speciale di Fleet Magazine, quello che vi apprestate a sfogliare. Dedicato in gran parte alla presentazione dell'11° Rapporto Aniasa, il corposo documento con il quale ogni anno l'Associazione delle imprese di noleggio rende noti nel dettaglio i numeri e i trend del proprio settore di riferimento. Quelli di cui parliamo nelle pagine che seguono fanno riferimento al 2011: un anno quanto mai travagliato per l'economia in generale e per il comparto dell'auto in particolare, colpito da un tracollo delle immatricolazioni del quale ancora oggi non si vede la fine. Eppure, anche in un contesto così difficile il noleggio veicoli ha saputo tenere duro, consolidando le posizioni e, anzi, imboccando nuovamente la strada della crescita. Il tutto in virtù della spiccata vocazione anticongiunturale tipica del prodotto, oltre che dell'abilità di un management capace di costruire comunque efficienza, cogliendo al volo qualsiasi opportunità di business. Si spiegano così i numeri contenuti nel Rapporto, che appaiono positivi su tutti i principali indicatori. All'interno del giornale, ne trovate un'ampia selezione: una sintesi ragionata, comunque sufficiente a fotografare un settore che, a dispetto della congiuntura, si conferma in salute. Buona lettura.

**Marco De Rosa**

(marco.derosa@fleetmagazine.com)

## SOMMARIO

### Primo piano

- Ghinolfi: il noleggio è più forte della crisi? **4**
- Cardinali: lungo termine, occorre prudenza **6**
- Lucchini: un Rac tra luci e ombre **7**

### I numeri del Rapporto

- NIt: il traino del mercato automotive **8**
- Rent a car: con l'efficienza si cresce **12**

### Filiera & servizi

- Texa: dati reali, a misura di flotta **16**
- Fleet Portal: la manutenzione diventa all inclusive **18**
- Mapfre Assistance bussa al mondo del noleggio **20**

### Case auto

- Peugeot + Citroën: l'unione fa la forza **22**

#### Fleet Magazine

Direzione, redazione e pubblicità:  
Via Ettore Bugatti 15 - 20142 Milano  
Telefono: 02 84800747  
Fax: 02 89544811  
info@fleetmagazine.com

#### Direttore editoriale

Roberto Perazzoli  
roberto.perazzoli@fleetmagazine.com

#### Direttore responsabile

Marco De Rosa  
marco.derosa@fleetmagazine.com

#### Edizioni Sumo Publishing

C.so Lodi, 18 - 20135 Milano

#### Grafica e impaginazione

ADM Studio Sas - Cologno M.se (MI)

#### Redazione

Egle Parmeggiani  
Rachele Villa  
redazione@fleetmagazine.com

#### Hanno collaborato

Marco Castelli  
Cristiano De Vizzi

#### Stampa

Tiber S.p.A.  
Via della Volta 179 - 25124 Brescia

Autorizzazione Tribunale di Milano n. 408 del 7.06.2004. Il materiale inviato non verrà restituito e resterà di proprietà dell'Editore. Lettere e articoli firmati impegnano solo la responsabilità degli autori. Le proposte pubblicitarie implicano la sola responsabilità degli inserzionisti. L'abbonamento annuale (10 numeri) a Fleet Magazine è di € 35,00. Registro degli Operatori di Comunicazione n. 17195

#### Copyright

Tutti i diritti sono riservati. Manoscritti e foto, anche se non pubblicati, non vengono restituiti. La redazione si è curata di ottenere il copyright delle immagini pubblicate, nel caso in cui ciò non sia stato possibile, l'editore è a disposizione degli aventi diritto per regolare eventuali spettanze.

#### Garanzia di riservatezza

L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso, che saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti, l'eventuale partecipazione a concorsi e per inviare informazioni commerciali pe conto suo o di altre imprese. In base all'art. 7 del D. Leg. n. 196/03, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a: Sumo Publishing - Responsabile Dati Via Ettore Bugatti 15 - 20142 Milano info@fleetmagazine.com

#### Socio effettivo

**A.N.E.S.**

ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

Testata volontariamente sottoposta  
a certificazione di tiratura e diffusione  
in conformità al Regolamento CSST  
Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica

**CSST** CERTIFICAZIONE  
EDITORIA  
SPECIALIZZATA E TECNICA

 A member of IFABC  
International Federation of Audit Bureaus of Circulation

Per il periodo: 1/1/2011 - 31/12/2011

Periodicità: mensile

Tiratura media: 16.220

Diffusione media: 16.193

Certificato CSST n. 2011-2275 del 27/02/2012

Società di revisione: REFIMI

Nonostante il protrarsi della **congiuntura negativa**, il Rapporto fotografa un comparto che nel 2011 ha **ripreso a crescere**, seppure a tassi **meno sostenuti** che in passato. Merito di una spiccata **vocazione anticongiunturale**, come ci spiega **Paolo Ghinofi**, presidente di Aniasa

# IL NOLEGGIO È PIÙ FORTE DELLA CRISI?

di Marco De Rosa

**U**n settore che, a dispetto della crisi economica generalizzata, tiene. E che, anzi, torna a far registrare trend positivi su tutti i principali indici di riferimento, a cominciare dal fatturato (+2,4%) e dalla flotta circolante (+2,4%).

Una situazione che, numeri alla mano, non si verificava dal 2008. È quindi la fotografia di un comparto in salute, quella che emerge dall'11° Rapporto Aniasa sul noleggio nel 2011. Tra i tanti dati che lo compongono, quelli che probabilmente meglio rappresentano la valenza e l'andamento della locazione veicoli in questa lunga fase di congiuntura sono le immatricolazioni e l'aumento dei livelli occupazionali (vedi **Tabella 1**). In un mercato dell'auto in caduta libera (-9% nel 2010, -11% nel 2011 e -21% nel primo trimestre 2012), si evidenzia infatti ancora una volta la funzione di sostegno esercitata

dalle flotte aziendali, e in particolar modo dal noleggio, senza i cui volumi di immatricolazione (+30% nel 2010 e +12,3% nel 2011) la situazione sarebbe ben più drammatica. E nel momento in cui il tasso ufficiale di disoccupazione nazionale rimane fermo all'8,4%, il risultato del noleggio (+3,2% nel numero degli addetti diretti) diventa un successo quanto mai significativo. Analizzando i numeri del Rapporto, insomma, i motivi di soddisfazione non mancano, come ci conferma lo stesso presidente di Aniasa, **Paolo Ghinofi**: "Nonostante l'intensificarsi della fase di congiuntura - esordisce -, il noleggio, sia a lungo che a breve termine, ha tenuto, in alcuni casi incrementando anche i volumi rispetto all'anno precedente. Il nostro settore ha quindi dimostrato ancora una volta di essere in controtendenza nei confronti di un mercato dell'auto che, invece, ha conosciuto una contrazione molto pesante. I segnali, quindi, sono positivi: tanto più tenendo conto del fatto che questi risultati sono stati ottenuti in un contesto caratterizzato non solo dalla crisi economica, ma anche da un inasprimento fiscale senza precedenti, così come

**Tabella 1 - il noleggio nel 2011: gli indicatori-chiave**

	2011	2010	Var. %
Fatturato (mln €) *	5.030	4.920	+2,4%
Flotta circolante	678.373	662.614	+2,4%
- breve termine: flotta massima	154.213	149.196	+3,4%
- lungo termine: end fleet	524.160	513.418	+2,1%
Immatricolazioni (auto + altro)	302.332	269.324	+12,3
Addetti diretti	7.320	7.094	+3,2%

\* Fatturato di NBT, NLT e Fleet Management (escluse attività di rivendita usato)

da una lievitazione incontrollata dei premi assicurativi per la Rc Auto”.

**FM: In effetti, i numeri positivi del noleggio fanno sensazione proprio perché inquadrati in un contesto economico difficilissimo (Tabella 2). La vocazione anticongiunturale della locazione veicoli è davvero così forte?**

“Ritengo che i servizi di noleggio abbiano in effetti un’anticiclicità spiccata, che permette al comparto di affrontare le crisi con meno traumi rispetto ad altri settori. Nonostante questa considerazione incoraggiante, però, non bisogna mai dimenticare la presenza di due elementi che oggi minacciano il mondo delle aziende e quindi, indirettamente, anche la locazione veicoli. Mi riferisco prima di tutto alla crisi di liquidità in atto sui mercati internazionali, che nel medio-lungo periodo potrebbe riflettersi anche sulle nostre aziende, per quanto solide e ben strutturate. E poi alla tenuta del mercato dell’usato, vitale per le società di noleggio, che le vessazioni dell’ultimo periodo, a cominciare dall’aumento dell’Ipt, rischiano di mettere in seria difficoltà”.

**FM: A proposito di vessazioni, ora il Governo minaccia di abbattere ulteriormente la deducibilità dei costi delle vetture aziendali. Ma perché colpire l’unico comparto dell’automotive che ancora regge?**

“Il problema vero è la mancanza di interlocuzione. In questo momento, da parte di chi legifera sembra non esserci la volontà di ascoltare il mondo ‘reale’, quello rappresentato da associazioni di categoria come Confindustria, di cui Aniasa fa parte. E questo nonostante noi ci si stia impegnando molto proprio a livello

**Tabella 2 - PIL e principali componenti economici in Italia. Var. %**

	1° trim 11	2° trim 11	3° trim 11	4° trim 11
PIL	0,1	0,3	-0,2	-0,7
Consumi nazionali	0,1	-0,1	-0,3	-0,5
Investimenti fissi lordi	0,0	0,0	-0,1	-0,5
Esportazioni	0,7	0,6	0,9	0,7

Fonte: Istat

confindustriale, anche con la stessa presidente Marcegaglia, per rappresentare al Governo le istanze del settore. Come ho avuto modo di dire in altre occasioni, è più che mai necessario dialogare con l’Esecutivo per prospettargli panorami e programmi di sviluppo. Già, di sviluppo: perché d’accordo tassare, ma se poi si finisce per soffocare il mercato, se a fine anno le immatricolazioni crolleranno ai livelli che si prospettano oggi, quale risultato si sarà ottenuto?”



Paolo Ghinolfi

**FM: Non certo quello di contribuire al rilancio dell’economia nazionale...**

“Infatti. Prendiamo per esempio la lotta all’evasione fiscale. Contrastarla è senz’altro giusto, e per inciso il noleggio rappresenta il migliore strumento possibile per farlo, ma senza penalizzare anche i consumi. Mi chiedo: perché criminalizzare chi compra automobili di grossa cilindrata, che con ogni acquisto porta allo Stato entrate importanti in termini di Iva? Perché mettere in ginocchio un intero settore solo per dare un presunto segnale di lotta agli evasori? E dico presunto perché è chiaro che l’evasione andrebbe combattuta in tutt’altro modo... Venendo più nel dettaglio al noleggio, vale forse la pena di

ricordare che il Rent a car fa parte della filiera del turismo in modo strutturale, e che quindi colpirlo significa mettere in difficoltà un asse portante dell’economia nazionale.

Mentre il lungo termine, dal canto suo, è oggi alla base delle strutture di movimentazione delle merci e delle persone, strategiche per lo sviluppo del tessuto imprenditoriale. Insomma, minacciando questo comparto si rischia davvero di tagliare le gambe all’economia dell’intero Paese. Ritengo sia giunto il momento di parlarne diffusamente con chi ha responsabilità di governo e di indirizzo politico, nell’ambito di confronti che auspichiamo siano più aperti e costruttivi rispetto al recente passato”.



*In questo momento, da parte di chi legifera sembra non esserci la volontà di ascoltare il mondo ‘reale’, quello rappresentato da associazioni di categoria come Confindustria, di cui Aniasa fa parte*

Paolo Ghinolfi



# LUNGO TERMINE OCCORRE PRUDENZA

È questo l'invito del vicepresidente di Aniasa, **Andrea Cardinali**: i numeri del Nlt sono senz'altro **positivi**, ma nel valutarli non si può prescindere da un **quadro economico** che rimane **preoccupante**

di Marco De Rosa

**S**oddisfazione sì, ma massima prudenza nell'interpretazione dei dati. Che, oggi più che mai, non può prescindere dal contesto economico generale.

Chiamato a commentare la parte del Rapporto relativa al lungo termine, **Andrea Cardinali**, vicepresidente di Aniasa, invita a non lasciarsi andare a facili entusiasmi: "Se guardiamo ai numeri nudi e crudi - spiega - il 2011 sembrerebbe segnare l'inizio di un'inversione di tendenza, con la curva che riprende a salire sia in termini di immatricolazioni sia - cosa più significativa - di flotta circolante. Ma, al momento, proiettare questa

curva sui trend futuri appare un'operazione azzardata. Specie considerando i segnali che arrivano dai principali indicatori del quadro macroeconomico, dal Pil ai consumi, fino ai livelli di disoccupazione e di ricorso alla cassa

integrazione. Per non parlare, poi, dei dati relativi ai fallimenti, alle procedure concorsuali, alle difficoltà nei rapporti con le banche... Alla luce di un simile contesto, accolgo chiaramente con soddisfazione i risultati ottenuti dal noleggio a lungo termine nel 2011, ma mi riesce difficile attribuirgli un segno particolarmente forte per il futuro".

## Il futuro è dei piccoli

Ciò premesso, dall'analisi del Rapporto emerge con chiarezza un comparto del Nlt più che mai diviso in due aree: quella delle grandi flotte, che da un decennio rappresenta un mercato di semplice sostituzione, e quella delle piccole e piccolissime aziende, target di sviluppo privilegiato per il prossimo futuro. "Rispetto a queste ultime il trend è fortissimo - commenta Cardinali -, come si evince anche dalla proporzione tra le reti di vendita:

il canale indiretto, che tipicamente si rivolge alle Pmi, arriva infatti a toccare il 33%, mentre storicamente si attestava attorno al 20%. Si tratta di un segnale inequivocabile di come tutti i principali player del noleggio a lungo termine stiano aggredendo in maniera molto determinata questo specifico segmento di clientela". Un segmento rispetto al quale, però, si rischia di tornare al discorso di cui sopra: proprio le piccole e medie imprese, infatti, sono quelle che stanno pagando lo scotto più pesante alla crisi. "In Italia - conferma Cardinali - su un tessuto imprenditoriale di quattro milioni e mezzo di aziende, il 95% ha meno di dieci addetti, e

buona parte di queste addirittura meno di cinque. Si tratta quindi senza dubbio della nuova frontiera del noleggio: ma quanti di questi clienti, che magari hanno scelto il Nlt abbandonando la proprietà o il leasing finanziario, vedranno

l'alba del 2013? È una domanda lecita, anche alla luce degli ultimi dati sull'accesso al credito, che appaiono davvero inquietanti".

## Sempre più mesi

Per chiudere, una domanda: tra i diversi trend evidenziati dal Rapporto 2011, qual è il più significativo nell'ambito del noleggio a lungo termine? "Non so se sia il più significativo, ma di sicuro quello più consolidato appare il prolungamento della durata dei contratti. È un trend di lungo periodo, avviato nel 2008 con le massicce campagne di proroga concordate tra noleggiatori e clienti, e ormai ci ha portato a una durata media di oltre 43 mesi. Un cambiamento significativo, se si considera che il settore, per consuetudine storica, era tradizionalmente abituato a ragionare in termini di 36 mesi / 90mila chilometri...".



Andrea Cardinali

“

*Il prolungamento dei contratti è un trend di lungo periodo, avviato nel 2008 con le campagne di proroga concordate tra noleggiatori e clienti, e ormai ci ha portato a una durata media di oltre 43 mesi*

Andrea Cardinali

”

Nel 2011 il **fatturato del breve termine** è cresciuto del **3%**, ma negli ultimi mesi dell'anno la **frenata è stata evidente**. Il punto sul comparto del **Rent a car** con il past president di Aniasa, **Roberto Lucchini**

di Marco Castelli

**P**er il noleggio a breve termine, il 2011 è stato un anno "sui generis". Nonostante il bilancio complessivo sia stato positivo, occorre infatti fare una netta distinzione tra le ottime performance dei primi nove mesi e quelle, decisamente negative, degli ultimi tre.

Si tratta, in definitiva, di un trend a luci e ombre che ha influenzato profondamente anche l'inizio del 2012. Per fortuna, però, il periodo pasquale ha fatto nuovamente intravedere prospettive incoraggianti per il prossimo futuro. "Nel 2011 - spiega **Roberto Lucchini**, past president di Aniasa - il mercato, in termini di fatturato, è cresciuto del 3% rispetto

“

*La componente turistica sta ancora una volta trainando il settore, ma anche il Business, nel 2011, ha avuto un andamento positivo, con una crescita del 3% circa*

Roberto Lucchini

”

al 2010, ma l'andamento è stato molto particolare: se, fino al terzo trimestre, il Rac aveva vissuto un trend assolutamente positivo, con percentuali di sviluppo fino al +5%, nei mesi successivi abbiamo assistito a una brusca frenata. Un calo dovuto alla crisi dell'economia, che ha particolarmente sofferto proprio nell'ultima parte dell'anno. Tutto questo ha determinato un inizio di 2012 piuttosto fiacco in termini di domanda, anche se la Pasqua ha portato confortanti segnali di ripresa in vista dell'arrivo dell'estate".

### Il ritorno del Business

Luci e ombre, comunque, non cancellano un dato di fatto: anche se il leisure continua a guidare la crescita del Rac, il settore del B2B, rispetto al recente passato, sembra aver superato la fase più acuta della crisi. "La componente turistica sta ancora una volta trainando il settore - prosegue Lucchini -, ma anche il Business, nel 2011, ha avuto un andamento positivo, con una crescita, anche in questo caso, del 3% circa. All'interno del B2B, solo la cosiddetta attività di replacement (noleggio di vetture sostitutive - ndr) ha registrato una leggera flessione: da questo aspetto si deduce che, con ogni probabilità,



Roberto Lucchini

meno persone hanno viaggiato per lavoro rispetto al passato". Una cosa, comunque, è certa: la ripresa avviene anche e soprattutto per merito degli stessi operatori, che stanno fronteggiando con oculatezza il momento difficile dell'economia. In questo senso, secondo Lucchini, un dato significativo è quello relativo all'utilizzo della flotta, che rappresenta la capacità delle aziende di renting di "far girare" i veicoli, evitando che stiano fermi nelle stazioni. Nel 2011, è stato pari al 72,4%: ciò significa che ogni vettura, su 100 giorni di permanenza in flotta, è stata noleggiata per 72,4 giorni.

### Noleggi più brevi

Allo stesso tempo, però, anche i clienti del Rent a car stanno cambiando abitudini e, quindi, nel prossimo futuro i noleggiatori dovranno saper interpretare sempre meglio le loro esigenze. "Il Rapporto - testimonia il past president di Aniasa - evidenzia alcuni aspetti importanti sui trend del settore: in primis, gli operatori stanno dando una prova concreta di flessibilità ed efficienza. L'utilizzo del parco vetture è sintomo chiaro di questo concetto. Un altro dato interessante, invece, è quello relativo alla durata dei noleggi, che è leggermente calata rispetto a tre anni fa: ciò significa che sta crescendo l'utilizzo del Rac per la mobilità quotidiana, rispetto all'uso prettamente 'vacanziero'. Dal mio punto di vista, si tratta di un'evoluzione decisamente positiva in vista della crescita futura del comparto".

# UN RAC TRA LUCI E OMBRE

# NLT: IL TRAINO DEL ME

Mentre il settore delle quattro ruote si conferma **più che mai in difficoltà**, **il noleggio a lungo termine appare in buona salute** e nel 2011 ha fatto registrare un considerevole **aumento delle immatricolazioni**. Contribuendo, in una certa misura, a **mitigare gli effetti della crisi**

a cura della redazione

In un contesto di mercato tanto critico quanto competitivo, le aziende sono alla continua ricerca di efficienza. In questo senso, i dati del Rapporto Aniasa 2011 dimostrano che le imprese italiane hanno riconosciuto la validità del Nlt come formula in grado di soddisfare un'esigenza fondamentale: il contenimento dei costi di mobilità e di trasporto.

## Indicatori generali

Il noleggio a lungo termine (insieme al breve termine) si è confermato per tutto il 2011 elemento trainante del mercato, continuando a esercitare un ruolo sempre più decisivo nel rinnovo del parco auto, con positive conseguenze sul fronte ambientale e della sicurezza.

Superato il "biennio grigio", in cui per la prima volta il totale dei veicoli in circolazione a noleggio a lungo termine ha evidenziato saldi negativi (-2,7% nel 2009 e -1,7% nel 2010), il 2011 ha visto un netto miglioramento, con circa 11.000 unità in più (+2,1% rispetto al 2010). Il parco risulta quindi caratterizzato dalla forte immissione di nuovi veicoli, grazie alle immatricolazioni arrivate a ben 185.000 unità (+29% sul 2010). Il comparto, in generale, ha registrato una netta ripresa, con un fatturato complessivo che riprende a essere positivo. Una crescita, seppur limitata all'1%, che allontana i segni negativi del 2009 apparsi per la prima volta nella breve storia del noleggio a lungo termine. Dall'analisi degli indicatori fondamentali (vedi **Tabella 1**), risalta in modo particolare che il canone medio e il prezzo medio al chilometro sono aumentati rispettivamente dello 0,9% e dell'1,2%. Continuano a crescere, seppur di poco, la durata media dei contratti (+0,8%) e il chilometraggio medio annuo (+1%) che supera i 30.000 km. Perdurando gli effetti del posticipo delle scadenze verificatosi dal 2009, i veicoli usati venduti hanno registrato un forte aumento (+12,7%).

**Tabella 1 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine**

	2011	2010	Var. %
Fatturato da contratti di noleggio, incluso prelease (mln €)	3.844	3.751	2,5%
Fatturato da rivendita usato (mln di €)	1.092	1.135	-3,8%
Fatturato totale (mln di €)	4.936	4.886	1,0%
Totale Veicoli usati venduti	156.341	138.713	12,7%
Veicoli in noleggio a fine anno	524.160	513.418	2,1%
Flotta media in noleggio a lungo termine	518.789	517.828	0,2%
Durata media dei contratti (mesi)	43,8	43,5	0,8%
Chilometraggio medio/anno	30.180	29.883	1,0%
Canone medio/mese (€ calc. su flotta media)	610	604	0,9%
Prezzo medio al chilometro	0,242	0,239	1,2%
Immatricolazioni (auto, furgoni, altro)	185.227	143.597	29,0%
Dipendenti	2.773	2.721	1,9%

# RCATO AUTOMOTIVE

## Clients e flotta

Da qualche anno è cresciuta una particolare categoria di clientela per il noleggio a lungo termine: si tratta per lo più di operatori del Rac, a cui si aggiungono, ma in misura minore, Case e concessionari. Dall'analisi dei contratti in essere, con distinzione tra quelli di durata più breve e quelli di durata maggiore (vedi **Tabella 2**), si evidenzia infatti il forte aumento nel corso del 2011 (quasi +100% rispetto al 2010) della richiesta di contratti di durata massima di 12 mesi, tipica di questa clientela, denominata dagli addetti ai lavori "Rent to Rent". Gli spazi di crescita del Nlt, comunque, sono ancora ampi. Le piccole e medie imprese, in particolare, continuano a rappresentare una grande area di interesse per un'ulteriore diffusione del noleggio. Dall'analisi della fascia delle aziende clienti (vedi **Tabella 3**), si nota come quasi il 90% del business sia incentrato su imprese utilizzatrici da 1 a 20 veicoli, valore indicativo di più fornitori di servizi di noleggio a lungo termine nell'ambito della stessa azienda al

### Tabella 2 - Evoluzione Flotta NLT

	2011	2010	% 2011-2010
<b>Totale Flotta NLT</b>	<b>524.160</b>	<b>513.418</b>	<b>2,1%</b>
<i>di cui durata 12 mesi</i>	<i>18.137</i>	<i>9.088</i>	<i>99,6%</i>
<i>di cui durata oltre 12 mesi</i>	<i>506.023</i>	<i>504.330</i>	<i>0,3%</i>

### Tabella 3 - Distribuzione percentuale dei clienti per numero veicoli aziendali

Tipologia di aziende	2011
<i>Aziende con flotta da 1 a 20 veicoli</i>	<i>88,9%</i>
<i>Aziende con flotta oltre 20 veicoli</i>	<i>11,1%</i>
<b>Totale</b>	<b>100%</b>

fine di ottenere migliori condizioni contrattuali. Per quanto riguarda la localizzazione territoriale (vedi **Tabella 4**), si assiste a un fenomeno già avvertito nel 2010. Il Nord, pur continuando a rappresentare la più rilevante concentrazione di flotta circolante e di clienti, risulta in diminuzione in tutti e due i fattori (rispettivamente -7,5% e -9,3%). Le incertezze della fase

congiunturale sono di certo alla base di questo fenomeno. Il Centro Italia vede invece aumentare in modo considerevole l'incidenza sia in termini di flotta che di clientela, in relazione alla forte localizzazione del target "Rent to Rent" nonché delle Pubbliche Amministrazioni. Il Sud, infine, continua a costituire un'area di mercato con elevato potenziale di crescita, correlato a un auspicabile processo innovativo

### Tabella 4 - Distribuzione geografica della flotta circolante e dei clienti

Regione	2011		2010		Var. % 2011/2010	
	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti
<i>NORD</i>	<i>65,3%</i>	<i>61,5%</i>	<i>70,6%</i>	<i>67,8%</i>	<i>-7,5%</i>	<i>-9,3%</i>
<i>CENTRO</i>	<i>27,9%</i>	<i>23,7%</i>	<i>22,9%</i>	<i>19,4%</i>	<i>21,8%</i>	<i>22,2%</i>
<i>SUD</i>	<i>6,8%</i>	<i>14,8%</i>	<i>6,9%</i>	<i>12,8%</i>	<i>-1,2%</i>	<i>15,7%</i>
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>		

Tabella 5 - Distribuzione dei veicoli in NLT per tipologia di auto

Tipologia	2011	2010	2009
Non Premium	77,6%	77,1%	76,4%
Premium	22,4%	22,9%	23,6%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tabella 6 - Quota % dei veicoli in NLT per marca di auto

Marca	2011	2010	Var. %	Var. pps
Fiat	40,4%	42,8%	-6%	-2,38
Audi	8,2%	7,7%	6%	0,47
Volkswagen	8,1%	8,1%	0%	0,03
Ford	6,9%	6,9%	-1%	-0,09
Renault	5,8%	5,4%	7%	0,40
BMW	4,5%	4,5%	0%	-0,01
Opel	4,3%	3,4%	24%	0,84
Citroën	3,5%	3,5%	0%	0,01
Lancia	3,1%	3,0%	3%	0,10
Peugeot	2,8%	2,0%	41%	0,80
Alfa Romeo	2,8%	4,0%	-32%	-1,28
Mercedes	2,5%	2,4%	1%	0,03
Volvo	1,2%	1,0%	12%	0,12
Altre marche	6,2%	5,2%	19%	1,00
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>		

da parte delle Pmi sul concetto di utilizzo dell'auto.

Per quanto riguarda la composizione dei parchi, è da rilevare che nel 2011 i veicoli omologati Euro 5 costituiscono ben il 51% della flotta circolante, chiaro segno della vocazione ambientale del noleggio. Nonostante questo, nella pressoché totale assenza di agevolazioni statali, le vetture con motorizzazioni diverse da quelle tradizionali - benzina e gasolio - si confermano in riduzione. A tal

proposito, una maggior diffusione di veicoli con alimentazione a basso impatto ambientale è possibile unicamente agendo sulla leva fiscale o con forti contributi all'acquisto. Parallelamente, misure di incentivi e una maggiore considerazione da parte delle Istituzioni Pubbliche (accessi alle Ztl, parcheggi gratuiti, ecc.) potrebbero costituire elementi di "accensione" del mercato dell'auto elettrica. Se nelle occasioni di dibattito i veicoli a zero emissioni

sono indicati come soluzione per sostenere lo sviluppo della mobilità ecologica, in ambito cittadino manca ancora una coordinata e concreta azione governativa per promuovere il necessario collegamento tra domanda ed offerta. È comunque da rilevare che i principali distributori di energia elettrica si stanno attivando e una rete, seppur limitata, sta cominciando a delinearsi: a novembre 2011 risultavano installate oltre 500 stazioni di ricarica in luoghi pubblici, sulla base di un sistema condiviso anche con i produttori. In uno strutturato quadro di promozione dell'alimentazione elettrica, anche nell'ambito di iniziative di car sharing, il noleggio potrebbe rivestire un ruolo estremamente importante, grazie all'esperienza e al know-how gestionale. Tornando alla flotta circolante, i dati del 2011 confermano che il fenomeno del downsizing - scegliere vetture di fascia più economica e con minori spese di gestione - è ormai da ritenersi in fase di rallentamento (vedi **Tabella 5**): le auto di segmento premium sono infatti arrivate al 22,4% del totale, con una diminuzione di volumi circoscritta a 0,5 pps (-0,7% nel periodo 2009-2010). Analizzando i brand presenti (vedi **Tabella 6**), si nota inoltre che quelli nazionali nel loro complesso decrescono ulteriormente: dopo il calo di 2,1 pps del 2010, il 2011 vede infatti un'ulteriore riduzione di 3,5 pps, determinata probabilmente dall'assenza di nuovi modelli. I primi 10 marchi, occorre sottolinearlo, rappresentano l'87,6% del totale (87,3 % nel 2010), a conferma di una situazione caratterizzata da un'alta concentrazione, anche se i brand minori crescono di un punto percentuale, a testimonianza di un interesse più ampio della clientela. Permane invece l'effetto downgrading all'interno della car policy: per

questo continua ancora, come già accennato, l'allungamento della durata media dei contratti (vedi **Tabella 7**) e dei chilometri medi percorsi: le durate (prendendo in considerazione i contratti totali in portafoglio), in particolare, crescono di un ulteriore punto percentuale (nel 2010 erano aumentate del 3,3%), di fronte all'esigenza della clientela aziendale di diminuire il canone medio.

Anche nel 2011, i segmenti C e D (vetture di fascia media e medio-alta) si confermano i più rappresentativi delle auto aziendali a noleggio, con un cumulativo che arriva al 56% e che sale al 74% considerando anche il segmento delle utilitarie. Rispetto al 2010, si notano peraltro cambiamenti di particolare rilievo nella composizione della flotta (vedi **Tabella 8**). Nelle nuove immatricolazioni, infatti, si registra un notevole aumento di volumi dei segmenti contrapposti A (le citycar, +13,3%) e, specialmente, E (le auto di fascia superiore, +42,3%). Quest'ultimo appare poi beneficiare nettamente della riduzione del segmento D (medie-superiori, -13,4%) e del segmento F (alto di gamma, -47,9%).

### Crescita nella crisi

Quanto si sia ridotto il mercato italiano dell'auto in questi anni di crisi è ben noto a tutti gli operatori economici: dai 2,5 milioni di immatricolazioni del 2007 si è passati alle 1.750.000 unità del 2011, un calo complessivo di quasi il 30% che è proseguito senza sosta.

Il dato più preoccupante targato 2011 riguarda gli acquisti dei privati, che chiudono l'anno con una quota di mercato ai minimi storici: 66,34% del totale, rispetto a una media del 77,4% degli ultimi 20 anni (1990-2010). In un contesto così poco allettante, il noleggio veicoli registra invece un anda-

mento positivo, con una funzione anticiclica, supportando l'attuale generale negativa fase del mercato automobilistico. Nel 2011, si assiste a una ripresa dell'incidenza sul totale delle immatricolazioni (vedi

**Tabella 9**), da rapportarsi alla fase recessiva del contesto nazionale. È comunque evidente come il comparto stia gradualmente riacquistando percentuali importanti sul mercato dell'auto.

**Tabella 7 - Durata media contrattuale per tipologia veicolo (mesi)**

	2011	2010	Var. % 2011/2010	Var. pps
<i>Vetture</i>	41,4	40,9	1%	+0,47
<i>Furgoni</i>	52,1	51,2	2%	+0,89
<i>Altro</i>	41,9	46,3	-10%	-4,42
<b>Durata media totale</b>	<b>43,8</b>	<b>43,5</b>	<b>0,8%</b>	<b>+0,33</b>

(\*) *Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.*

**Tabella 8 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento**

Segmento	2011		2010		Var. % 2011/2010	Var. pps
	Unità	%	Unità	%		
<i>A (city car)</i>	41.851	10%	36.930	9%	13,3%	+1
<i>B (utilitarie)</i>	72.748	18%	68.615	17%	6,0%	+1
<i>C (medie)</i>	115.519	29%	109.741	28%	5,3%	-1
<i>D (medie-superiori)</i>	109.438	27%	126.402	32%	-13,4%	-5
<i>E (superiori)</i>	57.237	14%	40.223	10%	42,3%	+4
<i>F (alto di gamma)</i>	5.534	1%	10.628	3%	-47,9%	-2
<b>Totale</b>	<b>402.327</b>	<b>100%</b>	<b>392.539</b>	<b>100%</b>	<b>2,5%</b>	

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

**Tabella 9 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di vetture**

	2011	2010	Var. % 2011/2010	2009
<i>Immatricolazioni vetture</i>	1.757.649	1.960.282	-10,3%	2.158.010
<i>Immatricolazioni vetture in NLT</i>	144.957	121.267	19,5%	125.955
<i>Penetrazione NLT</i>	8,2%	6,2%	33,3%	6,0%

Fonte: Dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

# RENT A CAR: CON L'EF

Un andamento **decisamente positivo**, ma con una **brusca frenata** nell'ultima parte dell'anno: questo, in estrema sintesi, **il 2011 sul fronte del noleggio a breve termine**. Direttamente dalle pagine del **Rapporto Aniasa**, ecco i principali numeri fatti registrare dal comparto

a cura della redazione

**I**l 2011 del Rent a car è iniziato con la prosecuzione del trend positivo già registrato nel 2010 e si è concluso con l'avvio di una fase di domanda debole, allineata a un 2012 che già si è manifestato meno facile e, forse, meno brillante.

## Indicatori generali

Gli indicatori-chiave del noleggio a breve termine sono sintetizzati

dalla **Tabella 1**. Lo scorso anno, il giro d'affari di un miliardo e 126 milioni di euro (con una crescita del 3% sul 2010) ha toccato il record storico, superando anche il picco pre-crisi del 2008, seppur di poco. I noleggi sono durati in media 6,4 giorni, rispetto ai 6,6 del 2008, e indicano una maggior quota di servizi resi alla mobilità quotidiana e settimanale (turistica o d'affari) rispetto a quella di medio periodo derivante dal replacement di vetture per alcuni mesi. Questo spostamento, unitamente a un utilizzo della flotta più efficiente che mai, stabile da due anni al 72%, è un segno di produttività che indubbiamente dà la cifra di un settore sicuramente in buona salute. Il traino della domanda aeroportuale ha consentito di aumentare il fatturato sviluppato da ogni auto, anche se poi tale fatturato è aumentato meno del valore delle vetture acquistate. Ma questo indice è dovuto essenzialmente al fenomeno del rent-to-rent: auto non acquistate dai noleggiatori, ma prese in noleggio da altri operatori del lungo termine. Il fatturato derivante dalla domanda delle imprese (Business), inoltre, è cresciuto del 3% (vedi **Tabella 2**), dato molto positivo se consideriamo che nel 2010 si era registrata una contrazione del 2%. I giorni di noleggio, nel 2011, sono aumentati del 4% (vedi **Tabella 3**) e la stessa percentuale di crescita è stata registrata dal numero dei noleggi (vedi **Tabella 4**). La differenza tra la crescita dei volumi (+4%) e del fatturato (+3%) è da rintracciare nella diminuzione di un punto percentuale dei prezzi medi. Infatti il cliente per noleggiare

**Tabella 1 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine**

	2011	2010	Var. %
Fatturato	1.126.131.890	1.092.329.865	3,1%
Giorni di noleggio	31.116.503	29.999.645	3,7%
Numero di noleggi	4.847.770	4.660.162	4,0%
Durata media per noleggio (gg)	6,4	6,4	-0,3%
Prezzo medio per noleggio (€)	232	234	-0,9%
Prezzo medio per giorno di noleggio (€)	36	36	-0,6%
Utilizzo medio della flotta	72%	72%	1,3%
Flotta media	117.669	114.945	2,4%
Flotta puntuale al 30 agosto	154.213	149.196	3,4%
Immatricolazioni (auto e furgoni) <sup>(1)</sup>	117.105	125.727	-6,9%
Punti vendita (stazioni di noleggio) <sup>(2)</sup>	1.662	1.734*	-4%
Dipendenti	4.606	4.373	5,3%

(1) Le immatricolazioni non includono i veicoli immatricolati da società non rent-a-car che noleggiavano tali veicoli ad operatori del rent-a-car. Tali veicoli sono invece inclusi nella flotta.

(2-3) Al fine di rendere il dato del 2011 comparabile con quello del 2010, il totale dei "punti vendita" 2010 non comprende quelli di operatore definitivamente uscito dal settore nel corso del 2010. Tale operatore si avvaleva, in qualità di punti di noleggio, di numerosissimi garage e carrozzerie distribuiti sul territorio nazionale.

# FICIENZA SI CRESCE

un'auto nel 2011 ha speso mediamente 232 euro, contro i 234 del 2010. Come si ricorda, in estate l'economia italiana ed europea ha subito un brusco rallentamento, sferzata dai mercati finanziari che hanno chiesto maggiore affidabilità per i debiti sovrani degli Stati. Tale fenomeno, prima ancora di spiegare i suoi effetti reali (stretta fiscale e diminuzione del reddito disponibile), ha provocato una compressione dei consumi voluttuari e, dunque, degli spostamenti per vacanza e per business, laddove rinunciabili: il Rac ha patito questa flessione, senza la quale il 2011 sarebbe stato ancora migliore.

## Clienti e flotta

L'identikit del cliente medio del 2011 mostra gli stessi tratti di quello del 2010: a utilizzare il servizio sono soprattutto i maschi italiani tra i 36 e i 55 anni. Segmentando i noleggi per nazionalità, emerge che il peso di quelli realizzati dai clienti italiani è calato di due punti (61%), quello dei clienti europei è aumentato di due (27%), mentre è rimasto stabile il peso dei noleggi realizzati dai clienti extraeuropei (12%). Si noleggia soprattutto per turismo (54%), a seguire per necessità lavorative (37%), e infine per sostituire l'auto temporaneamente indisponibile (9%). (vedi **Tabella 5**). Nel 2011 gli operatori, in previsione di un aumento della domanda, si sono attrezzati incrementando il numero dei veicoli. Questo fenomeno non si riscontra guardando solo alle immatricolazioni (che risultano

in calo del 7%), in quanto gli operatori hanno fatto ricorso ad altre forme di acquisizione dei veicoli diverse dalla proprietà (come il noleggio al lungo termine) per poi noleggiare gli stessi a breve termine ai clienti (il già citato rent to rent). Questo fenomeno è cresciuto nel 2011

di quasi il 30%. Mentre le immatricolazioni delle vetture, rispetto al 2010, sono calate del 7%, quelle dei furgoni sono salite di 5 punti percentuali e il valore totale delle immatricolazioni è sceso di tre punti. Questo dato è stato determinato dalla combinazione della contrazione

### Tabella 2 - Distribuzione del fatturato per motivo di noleggio

	2011		2010		Var. %
	€	%	€	%	
<b>Fatturato totale</b>	1.126.131.890	100%	1.092.329.865	100%	3%
- di cui generato per leisure	621.793.619	55%	598.270.164	55%	4%
- di cui generato per business	373.007.037	33%	361.038.944	33%	3%
- di cui generato per replacement	131.331.233	12%	133.020.757	12%	-1%

### Tabella 3 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia veicolo e operatore

	2011	2010	Var. %
<b>Giorni di noleggio totali</b>	31.116.503	29.999.645	4%
<b>Distribuzione per tipologia veicolo</b>			
- giorni di noleggio di vetture	29.601.154	28.521.837	4%
- giorni di noleggio di furgoni	1.515.349	1.477.808	3%
<b>Distribuzione per tipologia di operatore</b>			
- realizzati da corporate/agenti	28.759.552	27.972.616	3%
- realizzati da licenziatari/franchisee	2.356.951	2.027.030	16%
<b>Distribuzione per tipologia di location</b>			
- giorni realizzati presso aeroporti	14.791.869	14.308.285	3%
- giorni realizzati presso downtown	16.324.636	15.691.361	4%

**Tabella 4 - Distribuzione del numero dei noleggi per tipologia veicolo, operatore e location**

	2011	2010	Var. %
<i>Numero dei noleggi totali</i>	4.847.770	4.660.162	4%
<b>Distribuzione per tipologia veicolo</b>			
- noleggi di vetture	4.543.890	4.345.943	5%
- noleggi di furgoni	303.879	314.219	-3%
<b>Distribuzione per tipologia di operatore</b>			
- noleggi realizzati da corporate/agenti	4.467.330	4.346.380	3%
- noleggi realizzati da licenziatari/franchisee	380.440	313.782	21%
<b>Distribuzione per tipologia di location</b>			
- noleggi realizzati presso aeroporti	2.604.272	2.441.172	7%
- noleggi realizzati presso downtown	2.243.498	2.218.990	1%

**Tabella 5 - Distribuzione del numero dei noleggi per sesso, età, nazionalità, motivo di utilizzo**

	2011	2010
<b>Distribuzione per sesso</b>		
- noleggi a clienti maschi	87%	88%
- noleggi a clienti femmine	13%	12%
<b>Distribuzione per età</b>		
- noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	26%	26%
- noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	58%	57%
- noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	16%	17%
<b>Distribuzione per nazionalità</b>		
- noleggi a clienti di nazionalità italiana	61%	63%
- noleggi a clienti di nazionalità europea	27%	25%
- noleggi a clienti di nazionalità americana	4%	4%
- noleggi a clienti di altra nazionalità	8%	8%
<b>Distribuzione per motivi di utilizzo</b>		
- noleggi per leisure	54%	53%
- noleggi per business	37%	36%
- noleggi per replacement	9%	11%

del numero dei veicoli acquistati (-7%) e dall'incremento del prezzo medio per veicolo (+4%). Nel 2011, le società del breve termine hanno ceduto quasi 126.000 veicoli usati, di cui il 60% alle Case automobilistiche (attraverso contratti di buy back). Il tempo di permanenza in flotta per le vetture è stato di 9,9 mesi (nel 2010 era stato di 10,2), mentre i furgoni nel 2011 sono stati sostituiti mediamente dopo 17 mesi, contro i 16,1 del 2010. La combinazione di questi fenomeni - immatricolazioni, acquisizioni, cessione di usato e tempo di permanenza in flotta - ha generato una flotta media di quasi 118.000 veicoli, con un incremento del 2% rispetto al 2010.

La flotta degli operatori del noleggio è equamente distribuita tra il segmento A (23%), il segmento B (28%) e il segmento C (26%). Le auto di categoria superiore e quelle alto di gamma, segmenti D, E e F, pesano complessivamente il 23% (vedi **Tabella 6**).

Le stazioni di noleggio, nel 2011, sono infine risultate essere in contrazione rispetto al 2010 (vedi **Tabella 7**) e la distribuzione dei punti vendita per tipologia di location è leggermente cambiata: l'87% si trova nei centri urbani, il 13% presso le location aeroportuali. È leggermente mutata anche la distribuzione dei punti vendita per tipologia di operatore: nel 2011 il 42% delle stazioni è della rete diretta, il 58% appartiene alla rete indiretta.

### Dieci anni di sviluppo

Il trend del noleggio a breve termine negli ultimi 10 anni mostra risultati molto positivi ed è in decisa crescita (vedi **Tabella 8**). Sul fronte della domanda, i clienti hanno noleggiato

mediamente il 7% in più e hanno diminuito il tempo del noleggio (durata media) che è sceso del 2%. Conseguentemente, i giorni di noleggio sono cresciuti del 5%. Gli operatori, per far fronte alla richiesta crescente, hanno investito sulla dotazione della flotta, che è cresciuta mediamente del 4%, e sull'efficienza operativa e logistica: l'utilizzo, non a caso, è cresciuto dell'1%. Notevoli anche gli investimenti sulle strutture distributive (i punti vendita sono cresciuti del 4%) e sulle risorse umane (i dipendenti sono aumentati mediamente del 3%). Per intercettare la domanda, si è anche agito sulla leva prezzo, sceso mediamente tra l'1 e il 2% all'anno.

Tabella 6 - Distribuzione della flotta media per segmento

	2011
- di cui segmento A – piccole	23%
- di cui segmento B – utilitarie	28%
- di cui segmento C – medie	26%
- di cui segmento D – medie-superiori	16%
- di cui segmento E – superiori	5%
- di cui segmento F – alto di gamma	2%

Tabella 7 - Punti vendita

	2011	2010	Var. %
Punti vendita	1.662	2.582	-36%

Tabella 8 – Indicatori chiave del noleggio a breve termine. Trend 2002-2011

	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	CAGR
Fatturato (milioni di euro)	1.126	1.092	1.050	1.114	1.073	992	945	806	739	727	5%
Numero dei noleggi	4.847.770	4.660.162	4.523.112	4.855.429	4.747.892	4.293.775	4.065.444	3.035.688	2.828.003	2.614.281	7%
Prezzo medio per noleggio (€)	232	234	232	229	226	231	232	265	261	278	-2%
Durata media per noleggio (gg)	6,4	6,4	6,5	6,6	6,3	6,5	6,5	7,2	7,2	7,4	-2%
Giorni di noleggio	31.116.503	29.999.645	29.399.545	32.125.740	30.046.886	28.056.865	26.463.991	21.943.138	20.346.530	19.253.451	5%
Prezzo medio per giorno noleggio (€)	36	36	36	35	36	35	36	37	36	38	-1%
Utilizzo medio della flotta	72%	72%	70%	68%	70%	68%	68%	68%	66%	66%	1%
Flotta media	117.669	114.945	114.382	129.000	116.998	113.483	106.338	88.371	84.024	79.923	4%
Flotta puntuale*	154.213	149.196	148.342	167.530	152.046	144.858	136.728	110.663	106.112	N.D.	5%
Punti vendita	1.662	1.734	2.652	2.752	1.750	1.589	1.603	1.115	1.143	1.121	4%
Dipendenti	4.606	4.373	4.519	4.912	4.900	5.081	4.945	3.683	3.631	3.401	3%

\* calcolata dal 2003 al 2011. Dal 2003 al 2006 è calcolata al 30 settembre, dal 2007 al 2011 è calcolata al 30 agosto