

Rivista del Noleggio e Fleet Management

FLEET
magazine

Con il Patrocinio
 ANIASA

n102



SEAT LEON ST



**LA SPORTIVA CON
L'ANIMA AZIENDALE**

e-Vehicles Fleet Day
**Diario e protagonisti
del nostro evento**

13° Rapporto Aniasa
**Nlt e Rac: tutti
i numeri del 2013**

ACI Global
**L'assistenza entra
in una nuova era**

LA SCOSSA CHE SERVE

Partiamo da qualche dato: il comparto delle flotte aziendali, lo scorso anno, ha aumentato la sua penetrazione sul totale mercato, arrivando a rappresentare il 36% di quest'ultimo. E, all'interno del settore "fleet", il noleggio si è confermato una formula d'eccellenza, facendo registrare un incremento (+0,6%) della flotta circolante. Numeri che emergono dal tredicesimo Rapporto Aniasa, relativo al 2013 e presentato il 7 maggio a Milano.

E che assumono un significato importante: pur in presenza di un consistente e fisiologico calo delle immatricolazioni rispetto al 2012 (-8%), il noleggio a lungo e a breve termine hanno retto bene (il fatturato dei due comparti, non a caso, è cresciuto complessivamente del 3,6%), decisamente meglio rispetto al mercato generale. Merito di strategie ben precise, su tutte il prolungamento dei contratti del Nlt e l'ottimizzazione delle offerte di noleggio a breve, che si sono rivelate vincenti, come ha sottolineato il presidente di Aniasa Fabrizio Ruggiero.

L'inizio del 2014 non ha fatto altro che confermare questo trend anticiclico. A marzo, in particolare, con le vendite ai privati al palo (58% sul totale del mercato) il noleggio ha letteralmente trainato la leggera crescita generale. La scossa che serve per guardare con ottimismo il futuro e la tanto auspicata

ripresa. E, a proposito di scosse, all'interno dell'universo del noleggio e delle flotte, l'auto elettrica comincia a rappresentare una realtà concreta: la testimonianza è arrivata dall'e-Vehicles Fleet Day, l'evento che la nostra testata ha organizzato lo scorso primo aprile all'autodromo di Monza e al quale abbiamo dedicato il Primo Piano di questo numero.

Un centinaio di Fleet Manager, con una flotta complessiva di 48.624 auto, infatti, hanno partecipato alla giornata, testando le vetture elettriche e ibride presenti (tra queste tre anteprime nazionali assolute, la Audi A3 e-tron, il veicolo commerciale Nissan e-NV200 e la Hyundai ix35 Fuel Cell) e frequentando le sessioni di formazione organizzate in collaborazione con Alphabet ed eV-Now!. Ma, quel che conta di più è che, alla fine dell'evento, i gestori dei parchi auto sono rimasti soddisfatti soprattutto da un aspetto: il fatto di aver potuto "toccare con mano" il prodotto, saggiarne le doti e premere sull'acceleratore lungo la mitica pista sopraelevata. Anche il contenimento delle emissioni, in fondo, fa rima con emozione.

Buona lettura.

Roberto Perazzoli

(roberto.perazzoli@fleetmagazine.com)

Con un **aumento del fatturato del 3,6%** e una **flotta in leggera crescita**, il noleggio anche nel 2013, si è confermato un **settore anticrisi**. E, nel primo trimestre del 2014, il comparto e, in generale, il target corporate hanno letteralmente **guidato la leggera** ripresa del **comparto automotive**

IL NOLEGGIO E LE AZIENDE I TRAINI DEL MER



di Marco Castelli

Sospeso tra le risapute difficoltà vissute dal mercato automotive e la voglia di correre verso il traguardo di una mobilità in continua evoluzione, il noleggio, anche nel 2013, non ha smesso di esprimere numeri positivi.

Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa, esprime questo concetto a chiare lettere nel commentare i numeri dell'ultimo Rapporto dell'associazione, sottolineando un aspetto ancora più incoraggiante: il 2014 è partito davvero con il piede giusto e può regalare al nostro comparto di riferimento una ripresa ancora più tangibile e degna di nota.

FM: Partiamo da un commento sui numeri ottenuti dal comparto del noleggio nel 2013.

“I numeri del 2013 testimoniano che, all'interno di un contesto difficile, il nostro mercato continua a resistere molto bene: il noleggio ha aumentato il fatturato del 3,6 % rispetto all'anno precedente e la flotta è cresciuta leggermente, mentre l'elemento negativo è rappresentato dalle immatricolazioni, in calo dell'8,4% rispetto al 2012.

In realtà, come tutti sappiamo, il renting ha la caratteristica di riuscire a far fruttare leve di business ben precise, come il prolungamento dei contratti del Nlt o l'accorciamento del periodo di noleggio a breve termine, anche in presenza di un decremento delle immatricolazioni. E' stato, quindi, un 2013 comunque positivo”.

FM: Il primo trimestre 2014, inoltre, ha fatto segnare dati molto confortanti.

“Certamente sì. Il mercato automotive nel periodo gennaio-marzo ha fatto segnare una leggera ripresa e, in presenza di una stabilità del target dei privati, questa crescita è dovuta essenzialmente ai comparti delle aziende e del noleggio. Le proroghe contrattuali e le pianificazioni compiute dalle società di Rac sulle flotte gestite si sono rivelate vincenti, perché hanno portato in questi primi mesi del 2014 a un trend di recupero delle immatricolazioni”

“

L'interesse di intervenire sulla fiscalità legata all'universo automotive, è generale, specie se si considera l'indotto legato al settore delle quattro ruote

Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa

”



FM: Quali sono le vostre previsioni per il proseguo del 2014?

“Ci aspettiamo un anno positivo, nel quale il gap delle immatricolazioni del 2013 possa essere colmato. Sappiamo che le performance del primo trimestre non potranno essere replicate fino a dicembre, ma auspichiamo comunque un trend in ripresa anche nei prossimi mesi”.

FM: I numeri positivi sono stati ottenuti nonostante una fiscalità sempre più penalizzante per le imprese. Come intende Aniasa muoversi su questo punto indubbiamente cruciale?

“La strada che stiamo percorrendo è quella di creare un fronte comune, sia all'interno della nostra associazione sia all'interno del mondo automotive. L'interesse di intervenire sulla fiscalità legata all'universo automotive, infatti, è generale, specie se si considera l'indotto legato al settore delle quattro ruote. Quindi, intendiamo continuare a collaborare con le altre associazioni di categoria per elaborare una proposta comune forte e riguardante pochi, ma chiari punti programmatici, in grado di supportare la ripresa del mercato. Un esempio concreto è rappresentato dalle proposte formulate recentemente dall'onorevole Capezzone, ovvero l'annullamento o la riduzione di bollo e IPT, e la revisione della fiscalità, in modo che sia meno punitiva nei confronti delle aziende”.



Da sinistra, Alfonso Martinez e Stefano Gargiulo, vicepresidenti di Aniasa.

IL NLT TRA PRESENTE E FUTURO

“Malgrado la crisi, la stagnazione economica e il calo del prodotto interno lordo, il 2013, per il Nlt, è stato un anno sostanzialmente positivo; la flotta di vetture in locazione circolanti in Italia, infatti, è cresciuta di circa lo 0,6% e, quel che più conta, il comparto nel suo complesso è riuscito a mantenere inalterata la propria forza lavoro, che oggi conta 2.753 dipendenti”.

Questa, per sommi capi, l'analisi di Alfonso Martinez, vicepresidente di Aniasa, che guarda con cauto e ragionato ottimismo al futuro. “I problemi che abbiamo affrontato in questi anni - su tutti la richiesta di prolungare quanto più possibile i contratti di noleggio - naturalmente sono ancora sul tappeto, ma ci sono anche segnali di miglioramento, e perfino qualche accenno di controtendenza. Nei primi mesi di quest'anno, infatti, abbiamo rilevato un incremento degli ordini, il che significa rinnovamento delle flotte e soprattutto stipula di nuovi contratti.

Va detto che i dati sono ancora tendenziali, e che al momento non siamo in grado di sapere

con sicurezza se la parziale rinuncia all'allungamento dei contratti si debba, come tutti ci auguriamo, a una ritrovata fiducia delle imprese oppure all'impossibilità di dilatare ulteriormente gli accordi senza pregiudicare il valore del veicolo o rischiare spese straordinarie di manutenzione, ma io sono ottimista. Se, insieme ai nuovi contratti, ci sarà un'inversione di rotta anche nella politica di downsizing delle vetture vorrà dire che la ripresa è davvero in atto”. Intanto però il noleggio guarda anche a privati e Partite Iva. “

Anche in questo campo - prosegue Martinez - le cose, seppur lentamente, stanno cambiando in meglio; il 2013, per esempio, ha fatto registrare un +300% rispetto al 2012, ma non inganni la percentuale, perché stiamo ancora parlando di numeri assai ridotti; siamo infatti passati dall'1 al 2,9%.

Tuttavia questo incremento segnala un interesse crescente verso la formula del noleggio, per i costi certi che comporta e la qualità del servizio erogato”.

(Paolo Pizzato)

EVOLUZIONE FLOTTA NLT

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012	Cagr 2009/2013
Totale Flotta NLT	529.839	526.822	524.160	513.418	522.237	+0,6%	0,36%
di cui durata 12 mesi	9.792	12.226	18.137	9.088	18.278	-19,9%	-10,00%
di cui durata oltre 12 mesi	520.047	514.596	506.023	504.330	503.959	+1,1%	0,79%

FM: E' in crescita l'attenzione del noleggio verso nuove frontiere, quali l'elettrico e il car sharing. Quali sono le vostre prospettive e previsioni?

"Per quanto riguarda il car sharing, il fenomeno è sicuramente in crescita, come dimostrano gli esempi di Mila-



Le proroghe contrattuali e le pianificazioni compiute dalle società di Rac sulle flotte gestite si sono rivelate vincenti, perché hanno portato in questi primi mesi del 2014 a un trend di recupero delle immatricolazioni

Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa



IL RAC PIÙ FORTE DELLE DIFFICOLTÀ

Si è chiuso, per il Rac, un 2013 altalenante, che ha fatto registrare una significativa crescita del giro d'affari, ma ha visto contrarsi di circa il 2% la domanda proveniente dal mercato delle aziende (dunque il comparto Business). In questo contesto, un discorso a parte merita il segmento Leisure, che pur essendosi ben comportato nell'alta stagione quanto a fatturato (anche per merito del rafforzamento dei canali on-line), ha evidenziato criticità in termini di qualità dell'offerta, cioè nella capacità dei player del settore di soddisfare pienamente, in un arco temporale ridotto (da metà giugno a metà settembre), una richiesta decisamente elevata.

"Siamo di fronte - spiega **Stefano Gargiulo**, vicepresidente di Aniasa - a uno scenario complesso: i numeri dimostrano che le imprese del settore hanno saputo adattarsi alla grave crisi economica, riorganizzandosi e reinventando i propri modelli di business, ma il perdurare della congiuntura negativa ha creato non poche difficoltà, specie al Business Travel, la cui domanda si è ridotta del 43%,

e costretto tutti ad accorte strategie, che devono puntare soprattutto sulla massima efficienza nella gestione e nell'utilizzo della flotta e su mirati investimenti nel web, divenuto ormai il più importante canale di offerta". I primi mesi del 2014 non sembrano indicare un cambio di rotta.

"Il primo trimestre di quest'anno - prosegue Gargiulo - è sostanzialmente in linea con l'andamento dell'anno precedente; anche in questo contesto di luci e ombre, tuttavia, ci sono motivi per essere ottimisti. L'ambito del Business, per esempio, ha in più occasioni manifestato una forte volontà di reazione, e non va dimenticato che le aziende che operano in questo campo, con oltre 254 milioni di euro di fatturato, rappresentano una percentuale importante del giro d'affari totale. Le cifre, insomma, dicono che non solo il Rac è e resta fondamentale per le esigenze di mobilità di privati e professionisti, ma che ha tutte le carte in regola per essere una delle leve della ripresa".

(Paolo Pizzato)

no e, più recentemente, di Roma. Non a caso, altri due o tre grandi capoluoghi di provincia si apriranno all'auto in condivisione e a questo aspetto fa capire che esiste sempre più una domanda di mobilità, piuttosto che una domanda legata alla proprietà di un veicolo. In tal senso, l'interesse di Aniasa è forte, anche perché studi effettuati in Paesi europei più all'avanguardia rispetto all'Italia dimostrano che la crescita del car sharing è in grado di determinare un importante sviluppo di tutti i soggetti che gravitano attorno alla mobilità, società di noleggio comprese.

L'elettrico è ormai una realtà, ma che necessità ancora di tempo per aumentare le sue quote di mercato. La velocità di questo sviluppo dipenderà dall'abilità dei Costruttori nell'elaborare soluzioni in grado di spingere la clientela a puntare sull'alimentazione a zero emissioni. Al momento si registra una crescente richiesta di auto ibride, anche per la commercializzazione di nuovi modelli".



**FLEET MAGAZINE
È SU FACEBOOK**



NLT E RAC DUE FORMULE ANTICRISI

I numeri del **tedicesimo Rapporto Aniasa**, che qui riportiamo in sintesi, testimoniano che sia il **noleggio a lungo termine** sia il **noleggio a breve termine**, nel 2013, hanno **resistito alla crisi**, sfruttando al meglio le proprie **leve di business**

di Antonella Pilia

Nell'annus horribilis dell'automobile - così anche il 2013 passerà alla storia - i comparti del Nlt e del Rac hanno confermato un vero e proprio andamento anti-crisi, mostrando fatturati in crescita rispettivamente del +2,9% e del +5,3%.

A evidenziarlo è il **tedicesimo Rapporto Aniasa**, presentato ufficialmente a Milano il 7 maggio.

Nlt: un business "evergreen"

Il Nlt riveste una posizione sempre più solida nel contesto dell'automotive



aziendale e, alla fine del 2013, registra un fatturato da contratti di noleggio che supera i 4 miliardi di euro, con una crescita del 2,9% rispetto al 2012. Considerando i risultati positivi anche della rivendita dell'usato, si arriva a un complessivo di 5.254 milioni (+2,4%), un'ulteriore crescita dopo gli altrettanto soddisfacenti risultati del 2012-2010. La stabilità nel numero degli addetti (-0,4%) e il discreto risultato della flotta media, che sale di 3.000 unità sono altra dimostrazione della valenza del Nlt, soprattutto considerando la situazione negativa di altri comparti dell'automotive.

Seppure siano vistosamente calate le immatricolazioni di autovetture e furgoni, un -7,5%, pari a 12.000 unità in meno sul 2012, l'aspetto più rilevante

è la continuità dell'apprezzamento della formula del Nlt da parte delle 65mila aziende utilizzatrici. Anche se è da rilevare che le incertezze sulla ripresa protraggono ancora il ricambio della flotta da parte dei driver aziendali. Scende ancora, anche se di poco, il chilometraggio medio annuo (-0,5%), in linea con le esigenze di riduzione dei consumi e di saving delle aziende clienti, oltre all'offerta da parte degli operatori del long term di strumenti telematici per "ottimizzare" al meglio l'utilizzazione dei veicoli aziendali. Il lieve aumento della flotta circolante a fine anno (+0,6% nel 2013) è da porsi anche in relazione alla consolidata richiesta di veicoli da parte degli operatori di noleggio a breve termine, per esigenze dovute specialmente alla stagione estiva. Il confronto sul 2012, con distinzione tra i contratti di durata più breve e quelli di durata maggiore, sembrerebbe comunque evidenziare una riduzione della richiesta di contratti di durata massima di 12 mesi, tipica della clientela denominata dagli operatori "Rent to Rent". Anche il 2013 ha visto il comparto impegnato in una crescita dei volumi (+1,4%) e di rappresentatività nel

L'EVOLUZIONE DEL FLEET MANAGEMENT

Non più solo servizi di governo delle flotte, ma anche sviluppo della telematica applicata. Nelle imprese di Fleet Management si sta delineando sempre più una nuova frontiera in cui i vantaggi del monitoraggio on-line della flotta si coniugano con un rapporto interattivo con il driver, ba-

sato anche su specifici servizi App. Attualmente sono circa 40.000 i veicoli a noleggio dotati di tali tecnologie con positivi riflessi sui servizi di sicurezza, di logistica e sull'organizzazione aziendale, con riduzione dei costi complessivi e soddisfazione del cliente.

TABELLA 1 - INDICATORI CHIAVE DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr. '09/'13
Fatturato da contratti di noleggio, incluso prelease (mln €)	4.030	3.914	3.844	3.751	3.661	+2,9%	2,43%
Fatturato da rivendita usato (mln di €)	1.224	1.218	1.092	1.135	1.093	+0,5%	2,87%
Fatturato totale (mln di €)	5.254	5.133	4.936	4.886	4.754	+2,4%	2,53%
Totale Veicoli usati venduti	138.022	164.319	156.341	138.713	135.336	-16,0%	0,49%
Veicoli in noleggio a fine anno	529.839	526.822	524.160	513.418	522.237	+0,6%	0,36%
Flotta media in noleggio a lungo termine	528.330	525.491	518.789	517.828	528.801	+0,5%	-0,02%
Fatturato medio/mese (€)	630	614	610	596	577	+2,6%	2,23%
Durata media dei contratti (mesi)	46,9	43,8	43,8	43,5	40,8	+7,0%	3,51%
Chilometraggio medio/anno	29.705	29.848	30.180	29.883	29.883	-0,5%	-0,15%
Dipendenti	2.753	2.763	2.773	2.721	2.635	-0,4%	1,10%
Ø Car per staff	192	190	189	193	201	+0,9%	-1,12%
Immatricolazioni (auto, furgoni, altro)	152.425	164.791	184.953	143.597	143.597	-7,5%	1,50%
Prezzo medio al chilometro	0,255	0,247	0,242	0,239	0,232	+3,1%	2,38%

contesto automobilistico, anche se quest'ultima è ancora limitata e da porsi in relazione alla decrescita del parco circolante nazionale. Si tratta infatti del secondo anno consecutivo di diminuzione, pari al -0,3%.

È interessante rilevare il ruolo del noleggio all'interno delle Pubbliche Amministrazioni che rappresentano il 3,5% della clientela con 47.000 veicoli, pari a un fatturato di circa 250 milioni di euro. Nel 2013 i dati evidenziano, dopo la contrazione verificatasi nel 2012, una crescita del peso della clientela PA sul totale a noleggio (+0,78 pps) con un aumento della flotta circolante (+0,42 pps).

L'alimentazione a gasolio, anche nel 2013, primeggia tra le flotte a noleggio con l'80,9%, in ribasso comunque rispetto al 2012. La restante quota è suddivisa tra benzina (15,4%) e altre alimentazioni (3,8%), con un forte aumento delle richieste di motorizzazioni ibride, a metano e GPL.

Rispetto agli anni scorsi, inoltre, la suddivisione del fatturato da noleggio per tipologia di clienti indica un aumento notevolissimo della clientela privata, che praticamente triplica l'incidenza registrata negli ultimi cinque anni.

Sta crescendo l'utilizzazione nelle flotte aziendali di apparati di localizzazione satellitare, ovvero delle cosiddette black-box, sistemi che stanno diventando una pedina di grande importanza

TABELLA 2 - PENETRAZIONE DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE SULLE IMMATICOLAZIONI DI VETTURE

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr '09/'13
Immatricolazioni vetture	1.304.412	1.402.089	1.749.739	1.961.759	2.159.456	-7,0%	-8,7%
Immatricolazioni vetture in NLT	132.237	143.022	144.957	121.267	125.955	-7,5%	1,2%
Penetrazione NLT	10,1%	10,2%	8,3%	6,2%	5,8%	23,46%	
Totale	2.760,8	2.954,2	3.270,2	2.955,5	2.683,3		

Fonte: Elaborazione ANIASA su dati UNRAE

TABELLA 3 - PENETRAZIONE NLT SU PARCO CIRCOLANTE ITALIA

	2013*	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr. '09/'13
Circolante autovetture totale Italia	36.962.934	37.078.000	37.113.000	36.751.000	36.370.000	-0,3%	0,41%
Autovetture in NLT	411.292	406.802	402.327	392.539	401.036	+1,1%	0,63%
Autovetture in NLT/circolante autovetture	1,11%	1,10%	1,08%	1,07%	1,10%	+1,4%	

Fonte: ACI - (*) Dato stimato

per ridurre l'elevata sinistrosità. Inoltre, le applicazioni di sistemi hi-tech di localizzazione e recupero sui veicoli in flotta stanno fornendo risultati incoraggianti, portando molto spesso le Forze dell'Ordine a intervenire in modo mirato e repentino sull'effettivo recupero del veicolo sottratto.

Il 2013 del Rac

Veniamo ora al noleggio a breve termine, che nel 2013 ha registrato una crescita del giro d'affari del 5,3%, sviluppando 1 miliardo e 49 milioni di euro

contro i 992 milioni di euro del 2012. Si tratta di un risultato molto positivo, che risulta ancora più rilevante se paragonato alla performance del PIL in Italia, che è stata del -1,9%. Il 73% del giro d'affari è generato dalla tariffa di base del noleggio, mentre il 22% è realizzato da tutti quei prodotti e servizi accessori che possono essere scelti dal cliente in fase di noleggio della vettura come ad esempio il navigatore, la nomina di un secondo guidatore o anche le coperture assicurative opzionali. La spinta però

è arrivata tutta dai privati, dai piccoli clienti, che spesso noleggiato per turismo, essendo arrivati in aereo o in treno. L'identikit del cliente medio del 2013 mostra sostanzialmente gli stessi tratti di quello del 2012: a noleggiare sono soprattutto clienti di nazionalità italiana e di età compresa tra i 36 e i 55 anni (56%).

La leva prezzo è stata fondamentale nel

2013. Gli operatori sono riusciti a mantenere quasi gli stessi volumi di vendita (i giorni sono aumentati dello 0,2%), con prezzi più alti. Infatti il fatturato per giorno di noleggio (revenue per day) è passato da 34,3 euro a 35,8 euro con una crescita del 4,5%. Anche il fatturato per noleggio (revenue per rental) è aumentato passando da 224 euro a 236 euro (+5,1%). La combinazione

della diminuzione della flotta media (-3,1%) e l'incremento dell'utilizzo (+3,4%) ha generato come risultato l'incremento del numero dei giorni di noleggio (+0,3%). Tale uso ottimizzato della flotta ha migliorato ancora il fatturato sviluppato da ogni singola auto, sia in proprietà che acquisita in altra forma (revenue per vehicle), che si è attestato nel 2013 a 9.893 euro (+8% verso il 2012).

Il giro d'affari generato dalle stazioni aeroportuali, al contempo, ha trainato l'intera crescita dell'anno, segnando un +10,5% a fronte di una perdita del 2,5% delle attività sviluppate nelle stazioni di città. Nel 2013 negli aeroporti è stato prodotto il 63% del giro d'affari, in quelle downtown (cittadine, ndr) il 37%. I giorni di noleggio sono stati sviluppati per il 59% presso gli aeroporti, e per il 41% nelle città.

Relativamente ai noleggi, invece, il 67% degli stessi sono stati erogati in aeroporto mentre il 33% presso le stazioni cittadine.

Le differenze negli indicatori derivano dalle diverse concentrazioni dei segmenti di domanda presso le due tipologie di location: nelle location aeroportuali si concentrano soprattutto i turisti, mentre in città si concentrano soprattutto i segmenti Business e Replacement, che nel 2013 hanno avuto un calo. Il giro d'affari generato su questo target nel 2013 è stato pari al 33%, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 36% e del 38%. I clienti corporate pagano meno rispetto ai privati: questo dipende ovviamente dall'elevato numero di noleggi che il singolo cliente corporate garantisce rispetto al privato. Sul target delle aziende, in particolare, i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 24% sul totale, in calo del 2% rispetto al 2012, hanno sviluppato il 27% dei noleggi, in calo del 3,4% e il 27% dei giorni (-4,4%). Le aziende convenzionate hanno speso in media 36 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,2 giorni hanno pagato 222 euro.

TABELLA 4 - INDICATORI CHIAVE DEL NOLEGGIO A BREVE TERMINE

	2013	2012	Var. %
Fatturato	1.044.623.423	991.720.281	5,3%
Giorni di noleggio	27.667.007	27.599.799	0,2%
Numero di noleggi	4.211.392	4.225.789	-0,3%
Durata media per noleggio - gg	6,6	6,5	0,6%
Fatturato per noleggio ¹ (€)	236	224	5,1%
Fatturato per giorno di noleggio (€)	35,8	34,3	4,5%
Fatturato per veicolo (€)	9.893	9.149	8,1%
Utilizzo medio della flotta	75,6%	73,1%	3,5%
Flotta media	100.260	103.486	-3,1%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ²	82.287	86.247	-4,6%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	1.003	1.044	-3,9%
Occupati diretti	4.064	4.226	-3,8%

(1) L'indicatore fatturato per noleggio è calcolato dividendo il fatturato al netto della componente "altro fatturato" per il numero di noleggi. L'indicatore fatturato per giorno di noleggio è calcolato dividendo il fatturato al netto della componente "altro fatturato" per i giorni di noleggio. L'indicatore fatturato per veicolo è calcolato dividendo il fatturato al netto della componente "altro fatturato" per la flotta media.

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

TABELLA 5 - INDICATORI CHIAVE AEROPORTI E DOWNTOWN

	2013	2012	Var. %
Aeroporti			
Fatturato	662.689.978	599.877.189	10,5%
Numero di noleggi	2.806.013	2.787.158	0,7%
Giorni di noleggio	16.398.374	15.745.982	4,1%
Durata noleggio	5,8	5,6	3,4%
Downtown			
Fatturato	381.933.444	391.843.092	-2,5%
Numero di noleggi	1.405.379	1.438.631	-2,3%
Giorni di noleggio	11.268.633	11.853.818	-4,9%
Durata noleggio	8,0	8,2	-2,7%

TABELLA 6 - INDICATORI CHIAVE PER TIPOLOGIA DI CANALE 2013

2013	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	341.551.481	358.431.644	90.850.045	253.790.253
Giorni noleggio	7.374.414	9.947.796	3.234.066	7.110.730
Numeri noleggio	1.329.635	1.453.118	287.620	1.141.019
Durata	5,5	6,8	11,2	6,2

I furti e le **appropriazioni indebite** dei veicoli sono problematiche sempre più sentite nell'universo del noleggio: per questo, **LoJack Italia** si propone sempre più come un partner per i **player del settore**

QUANDO LA TECNOLOGIA È ALLEATA DEL SAVING...

di Marco Castelli

“Nel 2013, il ROI (ritorno di investimento) totale per un'azienda di noleggio partner di LoJack da cinque anni ha raggiunto quota 3 milioni di euro”.

La nostra intervista con **Maurizio Iperiti**, amministratore delegato di LoJack Italia, comincia con un numero. Tanto semplice a dirsi, quanto significativo nei fatti. E non potrebbe essere altrimenti. In un periodo come quello che stiamo attraversando, infatti, le aziende di renting hanno, prima di tutto, necessità concrete: ottimizzare i costi, realizzare saving e, last but not least, difendersi da problematiche particolarmente sentite, quali i furti, le truffe e le appropriazioni indebite delle vetture. In tal senso, il sistema LoJack, un

piccolo e sofisticato dispositivo a radiofrequenza ideato negli Stati Uniti e disponibile dal 2006 anche nel nostro Paese, oggi rappresenta un vero e proprio alleato per i noleggiatori: trasmettendo un segnale silenzioso che viene captato a bordo delle volanti, LoJack permette alle Forze dell'Ordine di individuare e recuperare in breve tempo il veicolo. Evitando così a driver e gestori di flotte sia il disagio emotivo e pratico sia quello - ben più grave - economico legato al furto.

Dai furti alle appropriazioni indebite

Aniasa, nelle scorse settimane, ha lanciato un alert nei confronti delle istituzioni, supportato da numeri a



Maurizio Iperiti

dir poco preoccupanti: i furti stanno colpendo come una vera e propria pandemia l'universo del renting. Quelli dei veicoli a noleggio a lungo termine, nel 2013, sono stati 3.663 (+12,4% rispetto al 2012), mentre per

quanto riguarda il breve termine la situazione è ancora più grave, con una crescita intorno al 40%. Ogni giorno, fa sapere Aniasa, oltre 3 auto vengono sottratte alle aziende del settore, con le regioni meridionali particolarmente colpite, in testa Campania, Lazio, Puglia e Sicilia. “La crisi - spiega Iperiti - ha acuito la trasformazione del fenomeno dei furti, guidato oggi da vere e proprie organizzazioni criminali. Non a caso, solo il 41% delle auto viene ritrovato dopo il furto e il comparto del noleggio viene preso di mira. Ecco perché le società devono trovare soluzioni concrete. LoJack è in Italia da otto anni e si afferma come una soluzione importante per combattere



il danno economico dei furti e delle appropriazioni indebite". Proprio quest'ultima è una criticità di cui si parla poco, ma grave quanto i furti, specie se si pensa alle lunghe pratiche burocratiche attualmente necessarie per avviare il provvedimento di recupero dell'auto in caso di truffa, contenzioso o non pagamento da parte del cliente. "In Italia, le società di noleggio hanno tutele limitate - prosegue l'amministratore delegato di LoJack - e i procedimenti legali per avere indietro l'auto richiedono diversi mesi. In tal senso, l'utilizzo di un dispositivo silente come il nostro consente di individuare il veicolo e di procedere al recupero in tempi brevissimi e senza costi".

Valori aggiunti

Diversi sono i plus sui quali LoJack Italia ha puntato in questi anni: dall'unicità del rapporto diretto con le Forze dell'Ordine, che intervengono in maniera autonoma per recuperare il veicolo rubato affiancate dal personale dedicato dell'azienda, alla protezione nelle aree italiane considerate a maggior rischio di furto, fino alla tutela della privacy del driver e agli accordi che LoJack ha stretto con numerosi Costruttori che hanno omologato il sistema. "Ormai abbiamo raggiunto un'ottima copertura nelle regioni del sud Italia più colpite dai furti - riprende Iperiti - e il nostro dispositivo è presente soprattutto sulle auto 'premium' più appetibili per i criminali. Inoltre, le aziende di noleggio ci richiedono sempre più supporto per proteggere le vetture delle partite Iva, un target considerato più 'a rischio' rispetto alle grandi flotte".

Il futuro

Oggi ormai una decina di società di noleggio, operative sia nel comparto del Nlt sia in quello del Rac, hanno instaurato una partnership con LoJack Italia. Ma la società non in-

FURTI E NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
Veicoli rubati	3.663	3.260	2.979	2.817	2.089	+ 12,4%
Veicoli rubati in % su flotta media	0,69%	0,62%	0,57%	0,54%	0,40%	+ 11,8%
Danni da furti (milioni di euro)	34,8	32,1	32,7	27,2	33,6	+ 8,6%
Danni da furti su fatturato da noleggio	0,87%	0,83%	0,86%	0,73%	0,93%	+ 5,3%

Fonte: Aniasa



tende accontentarsi di questi numeri. La sfida futura, anticipa il nostro interlocutore, è aiutare sempre di più gli operatori del renting a difendersi sempre meglio sia dai furti sia dalle appropriazioni indebite. "Un'impresa non semplice - conclude Iperiti -: le tecniche utilizzate sono le più disparate. Un esempio è rappresentato dai 'finti tamponamenti' finalizzati a rubare la vettura".

Lo stesso discorso vale per le appropriazioni indebite: può accadere infatti che il periodo di noleggio venga sfruttato per portare il veicolo in tutta tranquillità fuori dal confine, per poi registrarlo una volta che la società sporge denuncia nel Paese in cui è avvenuto il noleggio a seguito della mancata riconsegna. "E' un aspetto tutt'altro che banale - sottolinea Iperiti - la tranquillità di cui oggi si dispone nello spostarsi da un Paese all'altro della Comunità Europea senza essere controllati".

“ Le aziende di noleggio ci richiedono sempre più supporto per proteggere le vetture delle partite Iva, un target considerato più 'a rischio' rispetto alle grandi flotte ”

Maurizio Iperiti

LE TIPOLOGIE DI REATO

Le tipologie di reato legate ai veicoli presi a noleggio sono diverse: tra le più ricorrenti, spiccano la rapina al driver, l'effrazione presso il domicilio dell'utilizzatore, con furto delle chiavi, lo smontaggio e il riciclaggio dei ricambi, la modifica della targa e del telaio e l'esportazione illegale. Tra i metodi illeciti utilizzati per ottenere i veicoli, invece, troviamo l'utilizzo di documenti falsi (carta d'identità, carta di credito, patente), prenotazione via internet o in agenzie di viaggi, noleggio di veicoli in società sempre diverse per brevi periodi di tempo, consegna del veicolo ad un corriere e, infine, esportazione del mezzo verso Paesi stranieri.

In occasione dell'annuale presentazione del Rapporto Aniasa, tenutasi a Milano presso Palazzo Clerici, **Deloitte** ha reso noti i risultati di un'indagine sul car sharing: per commentarli abbiamo interpellato **Marco Martina**

CAR SHARING: ECCO LA MOBILITA' DEL DOMANI

di Francesca Proserpi

“Non ci aspettavamo risultati così interessanti rispetto a queste nuove forme di mobilità. C'è stata una certa sorpresa.

Gli obiettivi di questo sondaggio avevano tre tipi di cluster: il primo orientato in modo specifico ai Fleet Manager, il secondo agli associati Aniasa e il terzo al cliente finale - per il quale abbiamo ritenuto ragionevole la rappresentatività dei dipendenti Deloitte -”.

Marco Martina, partner di Deloitte, descrive con queste parole la survey condotta dalla sua società sul car sharing. “Non per niente - aggiunge - il panel è risultato composto da circa il 60% di generazione Y (i nati tra gli anni '80 e '90 nel

mondo occidentale ndr), circa il 30% di generazione X (i nati tra gli anni '60 e '80 ndr) e il 10% da baby boomers. Questo è importante perché essendo concentrato soprattutto sulle fasce più giovani, ci permette di capire meglio come evolverà il mercato”. Uno sguardo al futuro, quello di Martina, che ci permette di lanciare l'indagine.

Relax, take it easy

“Dai quasi 700 questionari riconsegnati emerge in maniera significativa un forte interesse nel servizio di car sharing, inteso come flessibilità e libertà - sottolinea Martina -. Quindi non tanto il modello attivo fino a qualche tempo fa che vincolava l'utente all'utilizzo di zone specifiche per il ritiro e la riconsegna della vettura con delle procedure piuttosto laboriose, ma un car sharing free floating, cash&carry ovvero quando mi serve lo uso e lo lascio dove voglio”. Martina vede alcune barriere all'ingresso del mercato per gli operatori perché “per avere un prodotto flessibile bisogna avere un numero di auto elevato, quindi ci vogliono dei player importanti con quantitativi importanti di ferro; poi procedure più automatizzate possibili in virtù della filosofia 'take it easy' che si aspetta la clientela, dal servizio di iscrizione



Marco Martina

a quello di geolocalizzazione della vettura alla prenotazione”.

Orientati al servizio

L'elemento particolare che rintraccia dai dati il partner Deloitte è la marginale perdita di

importanza della vettura in sé, per chiarire “non è tanto importante che auto si mette a disposizione, quanto la semplicità di accesso e la flessibilità in termini di servizio offerto”. In coerenza con quanto emerso da recenti indagini di Deloitte, da cui si evince con chiarezza come le nuove generazioni siano più interessate alla customer experience che alla macchina. “C'è un'esigenza di mobilità legata ai privilegi dell'utilizzo, che si aspettano i giovani, mentre i più maturi - pensiamo ai manager - vedono la variabile del tempo come nodale. Questo significa che se risparmio tempo usando un servizio di car sharing rispetto ad un taxi, allora ne traggio un vantaggio”.

L'indagine

Il panel è stato intervistato tramite questionario on-line nell'arco di tempo dal 17 marzo al 4 aprile 2014. Il questionario di Deloitte sul car sharing è stato strutturato in quattro parti: caratteristiche del campione (profilo soggetto intervistato), caratteristiche del servizio, vantaggi attesi, criteri di scelta.

“

Dai quasi 700 questionari riconsegnati emerge in maniera significativa un forte interesse nel servizio di car sharing, inteso come flessibilità e libertà

Marco Martina

”