

L'orco

Spesso le aziende del noleggio guardano all'informazione, specie quella non addomesticata, come a una potenziale fonte di pericolo. Chiaro segno di immaturità da parte di società, grandi e piccole, che preferiscono tenere la testa sotto la sabbia e tapparsi la bocca piuttosto che comunicare valori

Lo so, questo editoriale confermerà la fama di brutto carattere e di persona da evitare che mi sono involontariamente costruito in questi anni di corretta e obiettiva professione.

Il problema è che in trent'anni di lavoro intorno all'automobile non ho mai visto tanta paura, preoccupazione di diffondere dati sensibili e, per dirla tutta, carbone bagnato come in questo settore, apparentemente frequentato da aziende smart, all'avanguardia, proiettate verso il futuro.

Dieci anni di Flotte&finanza, dieci anni di enorme fatica per realizzare anche la più banale delle inchieste, proprio per la rittosità, per l'incapacità, per l'insipienza di imprese che hanno paura di dirti anche quante marche da bollo mettono in un documento.

Solo grazie alla pazienza di Roberta Carati siamo riusciti in questi anni a fare il nostro lavoro, ovvero scavare su abitudini, procedure, principi che stanno alla base del rapporto con il cliente e o l'utilizzatore. Fosse stato per me, alla seconda richiesta avrei chiuso il pezzo con "la compagnia XZ si rifiuta di dire questo e quest'altro". E si badi bene, parliamo sempre di informazioni non sensibili, non siamo così stupidi da chiedere preventivi o quotazioni in plein air, oppure criteri di valutazione o valori residui...

Prendiamo ad esempio l'ultima inchiesta: abbiamo banalmente chiesto quali sono i documenti da produrre da parte di una partita Iva o di un privato per accedere al noleggio. Roba da ciclostile. Eppure, apriti cielo, la maggior parte delle compagnie si è strappata le vesti pur di non rispondere e raccontare questo fondamentale dato strategico.

Ma per piacere.

Grande stima per Aniasa, verso la quale non ci siamo mai risparmiati in termini di critiche, perché almeno l'associazione tenta di viaggiare a una velocità alta, ben differente da quella delle aziende associate.

Ma che tristezza.

Certo, fate bene a preferire le riviste piaggione e intervistose. Ma l'informazione, quella con le ginocchia non consumate, siamo noi. E se lavorate per aziende corrette non dovrete mai dirci mai aver paura di un giornalista.

Fate un po' i vostri conti, e vedete cosa vi conviene.

Buone vacanze a tutti.



Rispetto a tutti gli altri settori della *chain automotive* certamente il *renting*, o meglio le sue recenti evoluzioni temporali (brevissimo, breve, medio, lungo) e sociali (*sharing, pooling, fringe benefit* collettivo, condivisione servizi, *green*), rappresenta una novità, spesso non ancora matura e messa a fuoco.

Nonostante quindi la capacità di Aniasa di fare squadra e di viaggiare nel solco tracciato da Confindustria, gli associati non sempre comprendono l'importanza delle politiche consortili o della condivisione di intenti o ancora della necessità di fare lobby.

Giuseppe Guzzardi

LEADERSHIP

Lincoln

Primo impegno di un presidente, a nostro avviso, ma lo abbiamo sempre ripetuto a chi si è avvicinato sull'alto scranno negli ultimi dieci anni, deve proprio essere quello di agire con democrazia ma fermezza, perché le politiche risultino coerenti e condivise, e poi anche lucidità, visione, coerenza.

Archiapatti sarà in grado di capire e affrontare le sfide che lo aspettano e che minacciano di travolgere, o forse soltanto sovvertire, il concetto di uso del veicolo, a prescindere dalla proprietà e del possesso, intuendo i nuovi orientamenti della mobilità sociale? Non lo sappiamo, e come abbiamo fatto con i suoi predecessori, lo attendiamo al varco.

Ci aspettiamo profonda consapevolezza del richiamo della società civile e delle sue necessità in tema di mobilità.

Ci aspettiamo comprensione del ruolo che una associazione che si è presa l'incarico di essere la Chiesa della Condivisione deve mostrare, perché questo è il lavoro di un presidente.

Ecco intanto le risposte alle prime domande che gli abbiamo posto e che abbiamo lasciato intatte nella forma, nello stile e ovviamente nei contenuti, perché il lettore,

Intervista di rito per il nuovo presidente Aniasa, che trasmette subito dinamismo e voglia di fare. Il momento, seppur positivo, è estremamente delicato. Anche la crescita non è sempre facile da gestire e affrontare. E lui, come il presidente statunitense, dovrà operare scelte difficili



senza la piaggeria e il compiacimento che si annidano nelle interviste, possa farsi una idea in piena autonomia.

F&F Dottor Archiapatti, la sua estrazione, almeno nella corrente esperienza professionale, è quella del breve termine. Dobbiamo aspettarci maggiore attenzione in quella direzione?

»»» Da tempo i confini di mercato tra i due settori 'storici' del noleggio si sono attenuati considerevolmente: oggi il focus delle associate è sempre più ampio tra noleggi a breve, medio, lungo termine, *car sharing* aziendale, servizi di assistenza e di infomobilità. Il dato del *rent-to-rent* e le tante azioni comuni poi - come ad esempio il data-base antifrode autorizzato dall'autorità Garante della Privacy - attestano quanto sia proficuo lavorare in sinergia.

Mi impegnerò, come i miei predecessori, per essere 'il Presidente di tutti' e per cominciare in quest'ottica ho voluto fortemente che si analizzasse subito con attenzione, presentandone i risultati in occasione del nostro evento annuale, il noleggio a lungo termine per i privati.

Comunicheremo all'esterno in modo sempre più chiaro e diretto. La seconda sfida è la ripartenza. Siamo più forti e determinati che mai.

F&F Quali i primi passi della sua presidenza?

»»» L'associazione ha di fronte a sé una duplice sfida da affrontare subito. Da una parte, giocare un ruolo rilevante all'interno dell'evoluzione del mercato, diventando l'indiscusso punto di riferimento per le tematiche di *sharing mobility* a 360 gradi chiunque siano gli interlocutori: istituzioni, privati o aziende. Per farlo abbiamo un piano di azione che porterà da subito a comunicare all'esterno in modo sempre più *smart* e diretto.

Segnali forti in questa direzione sono stati sia il lancio del nostro nuovo sito web, più accessibile, funzionale e ricco di informazioni, sia la nuova formula degli eventi di presentazione del Rapporto Aniasa illustrato quest'anno anche con media innovativi. Lo stesso video istituzionale realizzato e presentato nei giorni scorsi racconta in modo efficace e immediato chi siamo, ma soprattutto la nostra visione del futuro della mobilità e del ruolo di Aniasa per il Paese.

La seconda sfida che abbiamo davanti è la ripartenza. Siamo più forti e determinati che mai dopo mesi di *empasse* dovuta all'istruttoria antitrust sul noleggio a lungo termine che, come eravamo assolutamente certi, si è finalmente conclusa positivamente. Siamo infatti tornati a concentrarci su iniziative a valore aggiunto che rendano

il mercato un terreno fertile di crescita e benefici per tutti, Clienti in testa. Un esempio concreto? Come accennavo, negli scorsi mesi il Garante della Privacy ha dato l'ok, caso unico in Italia, alla creazione di una banca dati antifrode per il nostro settore. Un'iniziativa di grande interesse per tutte le imprese associate su cui stiamo lavorando in queste settimane e che presto vedrà la luce.

F&F Quale sarà l'attività - se sarà operativo - del Consiglio di presidenza?

»»» Anche nella fase di 'reggenza' il Consiglio Generale non ha mai smesso di operare. Ogni componente ha una o più deleghe sulle attività istituzionali e segue l'attività dei gruppi di lavoro o rappresenta l'associazione nelle tante sedi locali, nazionali ed europee. Dal confronto costante con vicepresidenti e consiglieri (una squadra di grandissimo livello, supportata da uno staff di prim'ordine) si genera un flusso notevole di spunti di enorme interesse per l'attività associativa. C'è davvero tanto da fare... e lo faremo!

F&F Il suo predecessore guardava con interesse al settore dei veicoli industriali. E lei?

»»» La rimozione delle immotivate chiusure previste dal Codice della Strada nei confronti del noleggio di veicoli industriali (così come di taxi e NCC) che resistono ormai solo nel nostro Paese e in Portogallo, costituisce una parte della nostra più ampia battaglia di revisione del Codice della Strada, oggi ancorato a una mobilità anni '80 che, non contemplando la *sharing mobility*, ri-

Il nuovo sito di Aniasa, chiaro e facilmente fruibile per soci e non. Rappresenta un altro elemento di crescita di Aniasa in ambito comunicazione, interna ed esterna.

schia di frenare la diffusione. Per le categorie interessate i molteplici vantaggi derivanti dalla possibilità di prendere in locazione i beni, anziché comprarli, sarebbero evidenti - si tende a sottovalutare invece i benefici per la comunità in termini di sicurezza, affidabilità e sostenibilità ambientale. Lo abbiamo evidenziato in ogni sede, anche in audizione alla Commissione Lavori Pubblici.

Dall'entrata in vigore del Nuovo Codice della Strada sono trascorsi oramai ben venticinque anni, nei quali il mondo è cambiato, il mercato automotive si è completamente riconfigurato, e la flotta a noleggio in Italia è cresciuta da 31.000 a quasi circa 1 milione di veicoli. È ora che anche le Istituzioni se ne rendano conto e noi siamo pronti a mettere in campo la nostra competenza.

Lo storico risultato raggiunto lo scorso anno con la cosiddetta 'Manovrina' (che ha previsto la possibilità per le imprese di trasporto pubblico regionale e locale di acquisire in locazione i veicoli per il servizio di linea), è stato portato a casa dopo oltre un decennio speso dalla nostra associazione nella sensibilizzazione delle PA sul tema. L'auspicio è che possa essere il segnale di un cambio culturale inarrestabile, che inizia anche nel nostro Paese a sgretolare il 'molo' della proprietà.

F&F IT e noleggio. Un matrimonio sempre più stretto? In quale direzione?

»»» Da anni l'auto (e il veicolo commerciale leggero) connessa è una realtà per le associate: con strumenti tecnologici aiutano i clienti a essere più efficienti, ad aumentare i livelli di sicurezza per il driver e, davvero non secondario, a creare sostenibilità ambientale. Un trend che proseguirà nei prossimi anni e che, come associazione, dobbiamo cogliere tempestivamente.

Negli ultimi mesi la compagine associativa degli operatori della telematica si è estesa notevolmente e oggi rappresentiamo i principali brand attivi sul mercato italiano e internazionale. Il prossimo step sarà costituire formalmente una sezione che, come avvenuto recentemente per il car sharing, possa concretamente creare interesse e visibilità su un mercato in rapidissima evoluzione ben oltre i confini di Aniasa.

F&F Micronoleggio, sharing, pooling. Aniasa deve cambiare, deve rinnovarsi?

»»» Per chi ha la visione di "muovere il futuro" è fondamentale avere collegamenti e facilitare l'evoluzione della

mobilità anche quando proviene da canali meno strutturati e tradizionali. L'associazione deve essere una casa di vetro, con porte e finestre aperte per garantire servizi e rappresentanza anche a settori oggi in fase embrionale, ma con contenuti strategici e ad alto tasso di innovazione. Lo abbiamo fatto nel recente passato col *vehicle sharing*, lo stiamo facendo con la telematica, siamo pronti a leggere i nuovi segnali anticipando con i nostri studi e le nostre analisi il futuro del mercato.

F&F Qual è la sua previsione in termini di mercato per il 2019?

»»» Al giro di boa del primo semestre 2018 non è semplice fare ipotesi dettagliate per il 2019. Partendo dall'anno in corso, vedo un settore che continua a crescere in termini di fatturato, flotta circolante e immatricolazioni: gli indicatori sono tutti estremamente positivi. Guardando al futuro non posso quindi che essere ottimista: la parola noleggio è sempre più presente nel dizionario degli italiani e non solo per programmare il tempo libero e le vacanze, ormai rappresenta la risposta efficace a tutte le esigenze di mobilità business o privata... e il meglio deve ancora venire!

Siamo forti di oltre 50 anni di esperienza, di una flotta più sicura, connessa e tecnologica, di un milione di veicoli a bassissimo impatto ambientale.

F&F Alleanze possibili?

»»» Con l'ascesa dello *sharing* la collaborazione e le sinergie con altri componenti del sistema industriale e dei servizi sono davvero all'ordine del giorno. Esiste certamente un canale privilegiato con le associazioni delle Case auto e tutte le altre rappresentanze della filiera, con le quali si partecipa a tavoli comuni, si condividono spesso problemi e soluzioni - in questo intravedo una possibile coalizione dell'auto su temi trasversali e specifici, ad esempio sulla corretta informazione delle emissioni dei propulsori. E se possiamo con le associate sostenere il mondo della cultura e delle tradizioni del nostro Paese, riguardo agli aspetti istituzionali vedo in prima linea le realtà locali: avviare attività congiunte per facilitare mobilità e spostamenti è un grande obiettivo comune, ambizioso, ma non irraggiungibile. Siamo pronti a sperimentare.

F&F Aniasa e mobilità. Un confronto che non si può ignorare.

»»» Gli operatori economici che rappresentiamo sono oggi i protagonisti assoluti della mobilità privata e aziendale del Paese, con una quota crescente di oltre un quarto dell'immatricolato auto nazionale e una presenza sempre

più significativa nel mondo dei servizi. Aniasa quindi deve e, sono certo, saprà essere protagonista e catalizzatore del rapido processo di evoluzione e facilitatore del cambio culturale: con la spinta dell'innovazione tecnologica si passerà sempre più dalla proprietà all'uso.

F&F Ha senso per lei parlare di smart road e smart city?

»»» A volte viaggiando sulle strade del nostro Paese sembrerebbe quasi una *boutade*, un controsenso. Eppure penso che entrambe siano un elemento fondamentale della visione del nostro futuro, quanto meno nelle grandi aree urbane, che ci si aspetta crescano ulteriormente. La possibilità di scambiare informazioni e di ricevere servizi migliorerà la qualità della nostra vita quotidiana. Immaginare un sistema di trasporto locale davvero integrato, in evoluzione verso mezzi totalmente connessi - e un domani a guida autonoma - deve necessariamente includere la nuova urbanistica, una riconfigurazione delle strade e dei parcheggi, un nuovo assetto dei servizi pubblici. C'è tanto da fare, ma i benefici attesi sono davvero importanti, a partire dalla sostenibilità.

F&F Breve termine. Cresce l'offerta e il numero di aziende che offrono il servizio. Non sarebbe il caso di pretendere standard più elevati?

»»» Negli ultimi anni le condizioni di sviluppo tecnologico, la possibilità di accedere a nuovi strumenti di finanziamento, nonché le favorevoli opportunità create dai costruttori hanno di fatto agevolato l'accrescimento dell'offerta, in modo particolare sul segmento *leisure low cost*, come già avvenuto in altri Paesi Mediterranei, Spagna in testa.

Non sempre però i nuovi arrivati si dimostrano strutturati e adeguati a sostenere le complessità organizzative che il mercato impone - per non parlare poi di chi, viste le tariffe aggressive ritiene di poter essere giustificato non solo a dare un servizio pessimo, ma anche a gestire la propria offerta con opacità.

Aniasa ha da anni fatto della qualità del servizio e del rispetto delle regole un proprio dogma, prima con il codice etico e, da ultimo, con 'Le buone regole dell'autonoleggio' sottoscritte lo scorso anno con l'Unione Nazionale Consumatori. Si tratta di una guida pratica e semplice che rappresenta la ferma volontà di costruire un rapporto di fiducia, trasparente, consapevole e responsabile tra aziende associate e clienti fornendo preziose indicazioni per scegliere la giusta offerta di noleggio per le proprie necessità, consentendo risparmi ed evitando sorprese.

www.flottefinanzaweb.com



Presidente professore

49 anni, Massimiliano Archiapatti vive e lavora a Roma, dove ha conseguito la laurea in Economia e Commercio. Direttore generale e Amdel di Hertz, nelle aziende dello *short rent* ha ricoperto diversi incarichi, partendo da Fleet Operation Manager, dopo una intensa esperienza in Johnson&Johnson. Da allora può farsi risalire la sua attenzione alla soddisfazione del cliente, maturata ulteriormente nel renting e ora al servizio dell'associazione di settore.

Tiene un master post lauream alla Luiss in consulenza legale e gestione delle risorse umane.

In Aniasa è vicepresidente dal 2013, ma già prima della nomina a presidente ha occupato a interim la sedia lasciata libera da Cardinali.

F&F Perché Aniasa finora non è stata in grado di proporre una grande visione della mobilità? E domani?

»»» Il tema è da decenni al centro del dibattito nazionale, animato spesso da proposte in antitesi tra loro, incerte e difficilmente realizzabili. Dal nostro punto di vista, con almeno una vettura a noleggio su quattro immatricolate, domani è oggi.

Siamo ora forti di oltre 50 anni di esperienza, di una flotta più sicura, connessa e tecnologica di un milione di veicoli dal ridottissimo impatto ambientale, ma soprattutto di passione di donne e uomini che contribuiscono allo sviluppo economico e turistico del nostro Paese, ogni giorno.

Abbiamo adesso un nuovo Governo: da subito, con una nota specifica, abbiamo messo a disposizione del Decisore politico e delle Istituzioni centrali e locali le nostre competenze sulla mobilità condivisa. Vogliamo e dobbiamo giocare ora un ruolo incisivo sui tavoli che disegnano il presente e il futuro della mobilità e promuovere un aggiornamento dello scenario normativo alle attuali mutate condizioni del mercato.

Abbiamo idee chiare sulle leve da muovere per determinare, anche a costo zero, un deciso cambio di marcia. Le prime indicazioni di forte attenzione allo *sharing* e alla mobilità sostenibile del nuovo Esecutivo sono incoraggianti. Speriamo possa essere realmente "un Governo del cambiamento", noi siamo pronti.

giugno 2018 - Flotte&finanza - 1

COVER

TEMPO DI LETTURA
20 minuti

Veicoli +6%
Immobilizzazioni +7%
Rimborso +3%
Ritorno +14%
Comunicazioni +10%

17° RAPPORTO ANIASA

Un affare privato

È il noleggio al 'codice fiscale' la nuova frontiera degli operatori del lungo termine, con numeri promettenti e un'offerta ricca. Il resto è consolidato in crescita

di Roberta Carati

L'avverbio più pronunciato durante la presentazione del 17esimo Rapporto Aniasa è in assoluto 'più'. Precede tutte, ma proprio tutte, le voci del noleggio. Che si parli di immatricolazioni (+8,8 per cento nel 2017 rispetto all'anno precedente, +11 la stima del primo trimestre 2018 sullo stesso periodo del 2017), di fatturato (+7,7 per cento a quota 6.217 milioni di euro l'anno scorso, addirittura +16 per complessivi 1.544 nei

primi tre mesi di quest'anno), di flotta (+8,4 per cento per un totale di 175.100 veicoli a breve termine, +17,8 per cento per 794.409 a lungo termine e un più che promettente +18 per cento, ovvero 936.000 tra auto e furgoni il circolante stimato nel periodo gennaio-marzo 2018), è evidente che le aziende associate Aniasa godano di ottima salute.

"C'è una ulteriore accelerazione della crescita rispetto agli anni precedenti", commenta soddisfatto il presidente, Massimiliano Archiapatti. In un contesto di mercato già positivo - con il comparto dell'*automotive* che nel 2017 ha fatturato poco meno di 190 miliardi facendo affluire alle casse dello Stato il 16 per cento del gettito fiscale complessivo per un totale di 73 miliardi, che ha dato la-



voro a 1,2 milioni di persone, che con 1.988.000 immatricolazioni è tornato sui livelli del 2010 - il noleggio è oggi attore protagonista. In tutte le sue declinazioni. "Nel primo trimestre 2018, flotta e immatricolazioni nel breve termine crescono in modo importante", rileva Archiapatti; "vuol dire che le aspettative per l'alta stagione sono positive". Quanto al lungo termine, spicca l'aumento del noleggio ai privati, "nonostante non beneficino delle agevolazioni fiscali previste per le aziende".

Quindicimila, per iniziare

Eccola la vera novità, insieme a un *car sharing* che, per la prima volta nella storia dell'associazione, conquista palco e microfono con la voce di Giuseppe Macchia. Ed è forte il sospetto che sia proprio il successo della mobilità condivisa a tirare la volata al *renting* privato.

Le parole di Gianluca Di Loreto, partner della società di consulenza Bain&Company che con Aniasa ha condotto la ricerca 'Noleggio a lungo termine a privati - La nuova frontiera dell'auto', sono una sentenza: "Il servizio prevale sul prodotto, l'utilizzo prevale sul possesso, il costo prevale sulla personalizzazione, la certezza prevale sul rischio". La capacità di adattamento delle aziende di noleggio, più reattive dei costruttori nell'intercettare questa nuova domanda di mobilità, si è tradotta in circa quindicimila contratti siglati nel 2017, e il 2018 promette altrettanto bene. "I noleggiatori", conferma Di Loreto, "hanno saputo cavalcare il *trend* e fanno più margini. Come? Creando prodotti ad hoc".

Le grandi aziende di noleggio hanno rinnovato le proprie proposte fornendo pacchetti di servizi di durata variabile (da pochi giorni a 12-24 mesi, a oltre i tre anni), integrando nell'offerta il *car sharing* e i modelli di medio termine, aprendo ai veicoli commerciali e agli scooter; anche grazie a una diffusione più capillare sul territorio (punti vendita, supermercati, filiali bancarie) e all'aumento della rete di agenti e *broker*.

Tabella 1. Il 2017 in lungo e in corto

	2017	2016	Var. %
Fatturato (mln €)	6.217	5.774	7,7%
Flotta			
- breve termine (flotta massima)	175.100	161.513	8,4%
- lungo termine (flotta al 31/12)	794.409	674.117	17,8%
Immatricolazioni	407.884	374.716	8,8%
- breve termine	106.331	99.839	6,5%
- lungo termine	301.553	274.877	9,7%

Tabella 2. Primi dati sul 2018

Stime	1° Trimestre 2018	1° Trimestre 2017	Var. %
Fatturato (mln)	1.544	1.327	16%
Flotta circolante	936.000	794.000	18%
Immatricolazioni	172.000	154.000	11%

Tabella 3. Breve termine, prime indicazioni sul 2018

Stime	1° Trimestre 2018	1° Trimestre 2017	Var. %
Fatturato (mln €)	190	180	6%
Giorni di noleggio	5.901.000	5.521.000	7%
Numero di noleggi	953.000	928.000	3%
Flotta media	96.000	84.000	14%
Immatricolazioni	76.000	69.000	10%

Tabella 4. Lungo termine, prime indicazioni sul 2018

Stime	1° Trimestre 2018	1° Trimestre 2017	Var. %
Fatturato	1.354	1.147	18%
incluso prelease (mln €)			
Flotta circolante	840.000	710.000	18%
Immatricolazioni	96.000	85.000	13%

Il consuntivo 2017 registra un fatturato in aumento del 7,7% oltre i 6 miliardi di euro, una flotta prossima al milione di veicoli e un volume di immatricolazioni che ha raggiunto il 22% del mercato nazionale (cfr. Tab. 1). Anche le stime relative al primo trimestre 2018 evidenziano la crescita del 16% del giro d'affari, del 18% della flotta e dell'11% delle immatricolazioni, passate da 154.000 a 172.000 veicoli (cfr. Tab. 2). In questo primo scorcio del 2018, indicatori tutti positivi sia sul fronte di *rent-a-car* (cfr. Tab. 3), sia su quello del *long term* (cfr. Tab. 4). In apertura e qui sotto, carrellata di immagini dalla presentazione del 17esimo Rapporto Aniasa, lo scorso 29 maggio a Milano.



Tabella 5. Caratteristiche principali dei privati disposti a noleggiare a lungo termine

	% Uomini	18-34 anni	% Laureati	Reddito elevato	Interesse x ibrido	Motivi di lavoro	Auto media/sup.	Km / anno
Noleggio	52%	41%	44%	14%	28%	71%	53%	19.000
Acquisto	35%	35%	33%	8%	20%	57%	37%	15.000



Gianluca Di Loreto:
 "I privati sono
 la nuova terra
 di conquista
 dei noleggiatori.
 Che devono offrire
 comodità e certezza
 dei costi".

L'utente-tipo del noleggio a lungo termine (cfr. Tab. 5), emerso dalla ricerca Bain&Company condotta su 1.300 persone, è un uomo (52%) mediamente più giovane, istruito e benestante rispetto ai privati che non ricorrono al NLT. È più green, noleggia per motivi di lavoro o di commuting, gli interessa un'auto di segmento medio o grande e percorre circa 19.000 km l'anno.

Tanto movimento ha interessato, in principio in sordina e oggi con numeri di tutto rispetto, anche se i bilanci continuano a essere per lo più in perdita, e tengono duro soltanto le società con le spalle coperte, il settore dello *sharing* (che comincia a essere meno *car* e più *vehicle*).

Rilevante sia il numero di utenti iscritti ai servizi offerti dai singoli *player* (1.300.000, +21 per cento nel confronto con il 2016), sia gli utenti che quei servizi li utilizzano davvero (820.000 con almeno un noleggio negli ultimi sei mesi, +38 per cento rispetto al 2016).

Complessivamente il parco veicoli dei principali operatori di *free floating* è cresciuto del nove per cento per circa 500 auto in più, del sette per cento il numero dei noleggi oltre i sette milioni, confermando che il fenomeno del 'multi-tessera' (che può anche essere letto come scarsa fedeltà al *brand*) continua a diffondersi.

"Come aumentare la massa critica e la frequenza di noleggio? Come passare da un servizio usato in maniera tattica a un servizio strutturato?", si è chiesto Giuseppe Macchia, responsabile della sezione *car sharing* in Aniasa. "Gli operatori", insiste Macchia, "hanno bisogno di supporto, servono regole chiare e comuni. È paradossale

che nel Codice della Strada non esista la parola 'sharing'. Una cornice giuridica unica favorirebbe lo sviluppo del servizio. E i comuni, da parte loro, che cosa potrebbero fare? Io dico che l'altra metà del cielo sono i parcheggi, le stazioni, gli aeroporti, le università, i centri storici... Ecco i punti su cui dovrebbero lavorare. Anche perché, con i tassi di rotazione che abbiamo, le auto non restano ferme, e sarebbero interventi a impatto economico zero".

Il lungo è sempre di moda

Per quanto si parli di mobilità in senso ampio, in linea con le esigenze di un'utenza più fluida che in passato, ci sono segmenti che costituiscono dei blocchi monolitici: lungo e breve termine, ognuno con le proprie sfaccettature, continuano a essere i capisaldi del noleggio.

Brillanti le performance.

Alla fine del 2017 il noleggio a lungo termine registra 120.000 veicoli in flotta in più rispetto al 2016, un incremento del 18 per cento. La tipologia dei servizi, i risparmi economici e i vantaggi gestionali lo fanno preferire, nelle *policy* aziendali più evolute, all'acquisto e al leasing finanziario.

La flotta gestita sfiora gli 800mila veicoli,

un risultato dovuto a decise strategie di ampliamento del target di mercato: oggi non più solo aziende di grande o media dimensione, ma anche artigiani e professionisti fino ad arrivare, lo abbiamo visto, al privato cittadino.

La crescita del business ha ovviamente comportato un aumento delle immatricolazioni, dalle 275mila del 2016 alle oltre 300mila del 2017. Un risultato record che riflette il momento storico che il settore *automotive* sta attraversando e le strategie messe in atto dai noleggiatori. Stabile, in termini di quota (8 per cento) e di incidenza sulle esportazioni (149), il mercato della vendita di usato al privato: le società di lungo termine hanno venduto complessivamente più di 157.000 vetture a fine noleggio, ma soltanto una su quattro direttamente al cliente finale.

Il 2018 promette bene, persino meglio dell'anno scorso: nel primo trimestre il fatturato è cresciuto in doppia cifra rispetto allo stesso periodo 2017 (+18 per cento per 1.354 milioni di euro), e così pure le immatricolazioni (+13) e la flotta circolante (+18), segno della costante


Tabella 6. I numeri del Car Sharing in Italia - 2017

	Milano	Roma	Altre città	Tot. 2017
Utenti iscritti	640.000	430.000	240.000	1.310.000
Utenti attivi*	410.000	250.000	160.000	820.000
Vetture in flotta	3.100	2.100	1.400	6.600
Noleggi effettuati	3.830.000	1.770.000	1.430.000	7.030.000

*Per "utenti" attivi si intendono quelli con almeno 1 noleggio nel secondo semestre

visione della quale i noleggiatori hanno compiuto un infloccamento extra di quasi 76.000 nuovi veicoli.

In qualunque modo li si giri, i dati Aniasa fanno ben sperare in un futuro più che roseo per tutto il comparto noleggio.

Ma ci sono questioni che restano aperte e devono trovare

Giuseppe Macchia:
"Regole chiare e un quadro normativo unico favorirebbero lo sviluppo del car sharing, oggi intorno ai 20.000 noleggi al giorno".

una conclusione. Una tra tutte, ricorda dal presidente Archiapatti nell'arringa finale: "La revisione del Codice della Strada, da adeguare non solo alle nuove forme ed esigenze della *smart mobility* e del *vehicle sharing*, ma anche in relazione alle classiche modalità d'uso dei veicoli (su tutte, taxi e NCC) per cui il noleggio non è ancora contemplato".

Piace la formula dell'auto condivisa (cfr. Tab. 6): gli utenti iscritti ai servizi offerti dai singoli operatori hanno superato 1 milioni, quelli che ne usufruiscono davvero 820.000. Milano, da sola, vanta un numero di utenti attivi pari alla somma degli utenti attivi delle altre città censite Roma compresa.

espansione del business all'interno di nuovi segmenti di clientela. Aspetto non secondario, tutti i veicoli in noleggio a lungo termine sono per il 90 per cento Euro 6. Anche l'ambiente ringrazia.

Breve da record

E il breve termine? Sta bene, molto bene. Lo attesta un giro d'affari che nel 2017 ha toccato quota 1 miliardo e 207 milioni di euro (+3,1 per cento rispetto al 2016), scrivendo una pagina record nella storia del *rent-a-car*.

In un mercato estremamente competitivo, gli operatori hanno saputo intercettare la domanda del privato sia attraverso il canale degli intermediari che quello diretto. Il fatturato derivante dal canale cosiddetto 'B2B2C', i clienti che noleggiavano attraverso gli intermediari, tra cui *broker*, *tour operator*, *on line travel agency*, ha fatto segnare una crescita del 2,8 per cento a fronte di un peso percentuale che ha raggiunto il 37 per cento del totale; un dato che ne conferma la rilevanza per la penetrazione presso milioni di potenziali clienti, altrimenti difficilmente raggiungibili dalla singola società di noleggio. Una crescita ben maggiore, +7,9 per cento, ha riscontrato invece l'offerta diretta degli operatori ai clienti.

Nessuna variazione di rilievo sul 'dove': il 65 per cento del business si concentra presso le *location* aeroportuali, il 35 in quelle *downtown*.

Positivo anche il primo trimestre di quest'anno, condizionato però dalla pausa pasquale di inizio aprile, in pre-

Patto tra gentiluomini

Dopo il codice etico, molto "spinto" da F&F, ecco che Aniasa, di concerto con l'Unione Consumatori mette nero su bianco la carta dei diritti e doveri del Car Sharing, le cui norme si ispirano al Codice del Consumo.

Tra i diritti distinguiamo tra le dieci norme quelle orientate all'informazione sulla contrattualistica, sia per i cittadini italiani che stranieri, e il diritto alla piena efficienza, funzionalità e sicurezza del veicolo. Importante il riferimento, ed è una novità, che il codice riserva al trattamento dei dati personali, alla privacy e alla protezione da pratiche commerciali aggressive.

La "Charta" parla anche di dieci doveri, nei quali il fruitore del servizio si impegna a prestare la massima accortezza e cura nei confronti dell'auto e dei suoi componenti, fornendo anche le corrette informazioni personali. In più, ma ciò attiene banalmente al Codice della Strada, del quale il driver si impegna a rispettarne le regole. Ovviamente. Sì, perché sia i diritti che i doveri sono talmente ovvi che non dovrebbero essere elencati. Ma l'esperienza insegna che è sempre bene mettere nero su bianco... bene quindi Aniasa e UNC.