

## Autonoleggio

# Previsioni ottimistiche nell'anno di Expo

*Le aziende di rent-a-car registrano risultati soddisfacenti*

di Emanuela Comelli

**C**he il nuovo anno dell'autonoleggio sia iniziato positivamente lo certifica l'Aniasa (vedi articolo in pagina, ndr), ma anche le aziende, che rendono conto di un ottimismo diffuso. "I primi mesi del 2015 vedono l'incremento del 20% del prenotato - dichiara a Gv Massimo Fede, director sale & marketing Global Gsa, agente generale di Hertz Italia e Spagna -. Fino a Pasqua il mercato del tour operating ha lavorato molto bene sull'advanced booking verso destinazioni di lungo raggio. Poi si è verificata una battuta d'arresto, fino al Ponte del 25 aprile. Attualmente le vendite stanno riprendendo". Su Stati Uniti, Canada e Australia la maggior parte del bookin per Hertz viene effettuata tra dicembre e marzo, per segmenti come i viaggi di nozze (il 50%) e fasce di reddito medio-alto, mentre per il corto-medio raggio il mercato è ancora indietro: "L'Europa in genere è ritardataria - aggiunge Fede -: il target è diverso, medio spendente, pertanto prenota più sottodata, nella falsa convinzione di trovare sconti e offerte". Sulla stessa lun-

ghezza d'onda Angelo Brienza, direttore marketing Avis Budget Group per Italia, Spagna e Portogallo: "Il 2015 è cominciato sicuramente sotto buoni auspici; assistiamo infatti ad una crescita che fa ben sperare per il resto dell'anno".

Nel primo trimestre la maggior parte del prenotato viene da clienti italiani: il periodo solitamente non vede un incoming consistente verso il nostro Paese "in quanto non ci sono particolari festività nei Paesi nostri principali clienti (Francia, Germania, Usa, Uk)". Ottimismo anche in casa Europcar che, nel primo trimestre, ha visto il fatturato del gruppo crescere del 6,2% rispetto allo stesso periodo del 2014. Leonardo Cesarini, sales & marketing director Europcar Italia, parla di un "grande sviluppo del turismo dal Nord America e dall'Australia, una tendenza che si annuncia confermata in vista dei mesi estivi e che compensa il rallentamento registrato, invece, da Russia

e Est Europa. Per i prossimi mesi abbiamo buone evidenze legate a Expo verso l'area Lombardia, in particolare dai mercati europei, Francia e Germania in primis. In crescita anche i mercati giapponese, cinese, latino-americano e sudafrica-

no. Paesi dove abbiamo recentemente aperto dei Gsa con i primi interessanti sviluppi di traffico".

## I prossimi mesi

Lo sguardo ai prossimi mesi ci porta a parlare, dunque, dell'Esposizione universale in corso a Milano, che secondo Brienza giocherà un ruolo importante nel previsto trend di crescita dei risultati. "Per avere un ordine di grandezza, le compagnie aeree prevedono un incremento pari all'8-10% circa che, pur non riversandosi interamente sul rent a car, può essere indicativo - ci spiega il manager -. Dal canto nostro siamo pronti a cogliere le opportunità derivanti da questo grande evento ed infatti abbiamo previsto un piano di potenziamento logistico che interessa soprattutto gli uffici Avis di Milano Malpensa, Milano Linate e Bergamo Orio al Serio, per i quali è previsto anche un incremento del personale stagionale". Altra novità di rilievo sarà "l'apertura di una struttura speciale a Malpensa, creata ad hoc per agevolare il flusso dei visitatori dall'aeroporto ai siti dell'Expo". Europcar rimarca di essere l'unico operatore dell'autonoleggio a esse-

re presente in area Expo con una propria agenzia per l'intera durata della manifestazione: la stazione Europcar è ubicata a Fiera Milano Rho e collegata direttamente all'ingresso pedonale di Expo da un servizio navetta, gratuito per tutti i clienti. "In collaborazione con Fca,

inoltre, proponiamo una soluzione innovativa per raggiungere Expo in auto in modo facile e conveniente: una flotta di 300 Fiat 500X collega i punti di accesso a Milano - Linate, Malpensa, Orio al Serio e la Stazione Centrale - al sito (e viceversa) con la formula No-leggito Express". Una vera e propria formula di "smart mobility", che l'azienda sta promuovendo attraverso tutti i canali di vendita anche nei mercati esteri. "Le prospettive dei prossimi mesi

riguardano le prenotazioni sull'Europa, soprattutto le destinazioni del Mediterraneo - aggiunge Fede -: in Spagna e Grecia la vacanza con l'auto a noleggio è apprezzata dai giovani trentenni. Stimiamo un 20% di crescita, considerata l'offerta voli notevolmente aumentata verso queste mete a causa delle sospensioni delle programmazioni sul Maghreb. Abbiamo anche strutturato accordi dedicati (tariffe ad hoc) con t.o. specialisti del Nord Europa". ■

## Il car sharing

Per il primo anno, nel suo Rapporto, **Aniasa** fornisce elaborazioni anche sull'andamento delle attività di car sharing in Italia offerte da operatori privati.

Dal loro sbarco nel settore (estate 2013) questa formula di mobilità, molto diffusa nel resto del mondo (nel 2014 circa 5 milioni di utenti e 100.000 veicoli), ha compiuto un deciso cambio di passo anche in Italia che fino ad allora aveva visto solo iniziative circoscritte.

Oggi, a distanza di quasi due anni, sono 487.000 gli iscritti al servizio, 5.280.000 i noleggi registrati e la flotta dei veicoli condivisi ammonta a 3.300 unità. Milano, prima città ad essere raggiunta del servizio, si conferma "regina del car sharing" con oltre 267.000 utenti.



# Exploit nel primo trimestre



*Nel 2014 e in particolar modo nei primi mesi dell'anno in corso (+5,3% del giro d'affari e +22% di immatricolazioni) la crescita del settore del noleggio veicoli ha sostenuto il mercato dell'auto e supportato la mobilità aziendale e turistica". Ad affermarlo è l'Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici di Confindustria.*

Lo scorso anno il fatturato del settore del noleggio veicoli a breve e a lungo termine ha superato la soglia dei 5,1 miliardi di euro (+0,8%), con un parco circolante di 690mila veicoli.

## Più traffico negli aeroporti

Entrando nel dettaglio del *rent-a-car*, il settore ha confermato la sua vitalità con

un giro d'affari pari a 1 miliardo e 64 milioni di euro e una crescita dell'1,9% rispetto a un già positivo 2013. Il fatturato generato dal business del noleggio di autovetture rappresenta il 95% del totale ed è cresciuto dell'1,7%, mentre il noleggio di veicoli commerciali, il restante 5%, è aumentato del 6,2%.

A trainare lo sviluppo del giro d'affari del settore sono state soprattutto le location aeroportuali (+3,7% di fatturato), che lo scorso anno hanno beneficiato anche di un generale aumento del traffico passeggeri (+5%); all'interno degli aeroporti gli operatori hanno realizzato il 65% del fatturato globale. Qui si è noleggiato di più e con durate più lunghe.

Nel 2014 quasi 4,4 milioni di persone (11.951 al giorno e quasi 500 ogni ora) si sono rivolte ai desk ed ai siti web

del *rent-a-car* per avere una vettura a disposizione per qualche giorno per esigenze

di business e leisure, con una significativa crescita rispetto al 2013 (+3,6%). Sono aumentati anche i giorni di noleggio che hanno toccato quota 28,6 milioni (+3,5%), con una durata media della locazione praticamente invariata di 6,6 giorni. Unico dato negativo è quello relativo alle immatricolazioni, calate del 4,8%.

La leva del prezzo per i servizi di renting è stata strategica nel 2014, consentendo di raggiungere volumi sempre più elevati. Il fatturato per giorno di noleggio (revenue per day) è passato da 35,8 a 35,1 euro. Sono, invece, aumentati l'utilizzo e le dimensioni della flotta.

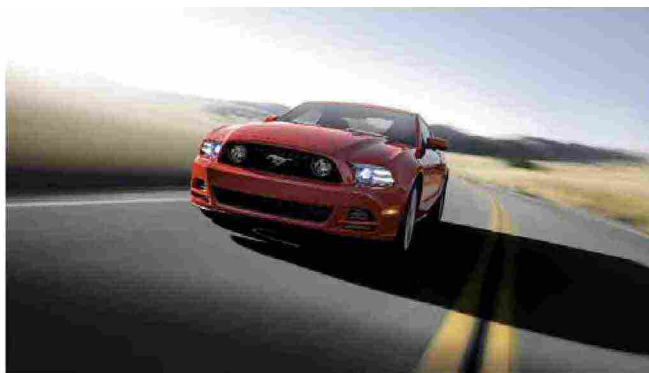
## Il nuovo anno

Aniasa ha dato conto anche

dell'andamento dei primi tre mesi del 2015, certificando un vero e proprio boom del settore. Il fatturato è aumentato del 5,3%, oltre 1,5 mi-

liardi di euro, a fronte di una flotta più numerosa. Il breve termine conferma la tendenza generale: gli operatori hanno sviluppato un giro d'affari pari a circa 167 milioni di euro, in crescita del 2,8% rispetto ai primi tre mesi del 2014. Il numero di noleggi è rimasto invariato (+0,2%), ma la durata media della locazione risulta più

lunga (da 6 a 6,2 giorni), e questo ha determinato un significativo aumento dei giorni di noleggio che hanno superato quota 4,8 milioni (+3,5%). Sul fronte dell'offerta, poi, gli operatori, in previsione di una domanda in aumento, hanno incrementato la dotazione di vetture e pertanto la flotta media è cresciuta del 5,2%. **E.C.**



## Autonoleggio

# Fly and drive vincente

*Il booking per intermediazione è in aumento, sottolinea Aniasa*

**C**ome si prenota un autonoleggio? Secondo quanto riferisce l'**Aniasa**, i clienti che nel 2014 hanno noleggiato rivolgendosi direttamente agli operatori (attraverso siti o punti vendita) hanno rappresentato il 32% del giro d'affari complessivo (343 milioni di euro, +0,3%); in crescita anche la quota di ricavi generata dalle convenzioni con le aziende clienti (+2,2%), che ha raggiunto i

259 milioni di euro. L'incremento più consistente lo ha registrato il canale b2b2c, cioè quello che considera il noleggio attraverso intermediari, tra cui broker, tour operator e on line travel agency, che ha registrato nel 2014 una crescita del 3,3% a fronte di un peso percentuale che tocca quota 35% del totale. "Questo canale - sottolinea l'analisi dell'associazione -, anno per anno si sta consolidando come

anello di distribuzione strategico per lo sviluppo della componente leisure del noleggio, in quanto ha il vantaggio specifico di raggiungere milioni di potenziali clienti, difficilmente intercettabili dal singolo operatore con le proprie risorse". Ma che succede, nello specifico, in agenzia di viaggi? Per capirlo l'**Osservatorio Guida Viaggi** ha interpellato un panel di adv: dall'indagine è emerso che la ven-

dità solitamente avviene in abbinamento ad una prenotazione aerea, opzione indicata dal 33% del campione, un dato che ricalca quello dell'anno passato. Cala la percentuale di chi ha scelto l'opzione "come prodotto a sé", passata dal 40 al 32%, ma anche di coloro che hanno risposto che vendono il noleggio nei pacchetti dei t.o. Il fly and drive piace, dunque, ma vissuto in totale libertà, il cliente se lo costruisce da sé. **E.C.**

## Osservatorio Guida Viaggi

### I criteri di elaborazione delle inchieste

**Soggetto realizzatore della ricerca:**

Guida Viaggi tramite Call Center esterno

**Tipo e oggetto della ricerca:**

ricerca di tipo quantitativo a carattere nazionale

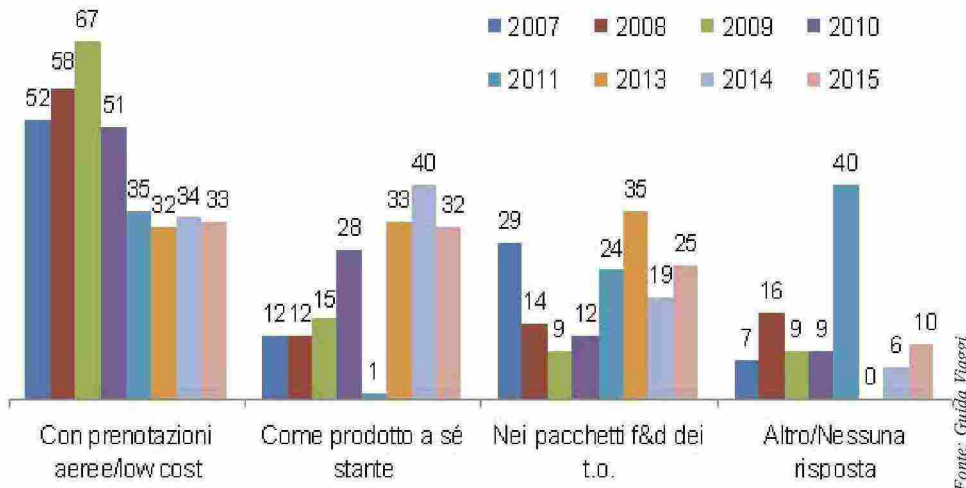
**Metodologia:** interviste telefoniche con questionario strutturato**Universo di riferimento:** popolazione di adv (7.500 adv)**Campione:** rappresentativo delle adv per zona geografica**Estensione territoriale:** nazionale**Periodo di rilevazione e consistenza del campione:** 1<sup>a</sup> mar '07, 304 casi; 2<sup>a</sup> nov '08, 306 casi; 3<sup>a</sup> nov '09, 320 casi; 4<sup>a</sup> nov '10, 320 casi; 5<sup>a</sup> dic '11, 299 casi; 6<sup>a</sup> apr '13, 299 casi; 7<sup>a</sup> apr '14, 250 casi; 8<sup>a</sup> apr 15, 250 casi**Errore statistico:** ± 3%

Le inchieste considerano le adv dal punto di vista numerico, assegnando a ciascuna lo stesso peso indipendentemente dal fatturato su una destinazione o un tipo di prodotto. I quesiti posti agli adv si riferiscono alla propensione alla vendita e non all'effettivo fatturato realizzato sul prodotto in questione. L'elaborazione dei dati avviene per la totalità del territorio italiano, per singola zona (nord, centro e sud Italia) e per ruolo ricoperto all'interno dell'agenzia da parte della persona interpellata (titolare di agenzia o banconista). Nel caso in cui non vi fossero particolari differenze tra i diversi risultati, l'elaborazione per suddivisione territoriale e ruolo non viene fatta. Al fine di dare al lettore la possibilità di analizzare i dati secondo le proprie esigenze, la nostra elaborazione dei dati si basa su semplici medie aritmetiche.

*I dati pubblicati rappresentano solo un estratto della ricerca.*

*Per ulteriori informazioni consulta [www.guidaviaggi.it](http://www.guidaviaggi.it) nella sezione Ricerche di mercato*

**Come prenotate i noleggi auto? (valori percentuali)**



**Speciale**

**Fly and drive vincente**

Il noleggio per imprenditori è in crescita, soprattutto aereo.

Il noleggio per imprenditori è in crescita, soprattutto aereo.

**Hertz**

**Prenta online con Hertz-gsa.it, gioca e vinci subito!**

Regole del gioco: [Hertz-gsa.it](#)

Partecipa al concorso online con Hertz-gsa.it. Gioca e vinci subito!

Il premio è un viaggio aereo per due persone in classe business con Hertz-gsa.it.

Il concorso termina il 31 maggio 2015.

Per partecipare al concorso è necessario essere maggiorenni e residenti in Italia.

Il concorso è organizzato da Hertz-gsa.it.

Per informazioni e condizioni di partecipazione visitate il sito [Hertz-gsa.it](#).