

Congiuntura

Corre il mercato delle auto business

Il superammortamento spinge le immatricolazioni di società (+24%) e noleggio a lungo termine (+16%) nei primi 9 mesi

di Pier Luigi del Viscovo

Quattro miliardi in più dell'anno precedente spesi nei primi 9 mesi del 2016 per acquistare macchine nuove. Una crescita quasi del 18%, registrata in tutti i canali: 2,2 miliardi li hanno messi i privati (+16%), 800 milioni i noleggiatori (+16%) e un miliardo le società (+24%). Secondo le proiezioni del Centro Studi Fleet&Mobility (fondate sulle stime di Unrae di 1,85 milioni di immatricolazioni), l'anno dovrebbe chiudersi a 35,3 miliardi di giro d'affari. Sono due miliardi di più del 2010, quando le immatricolazioni sfiorarono ancora i 2 milioni, un numero considerato come un totem dagli amanti dei volumi. Per loro, la crisi non è stata del tutto recuperata, mentre quelli che contano i soldi possono finalmente guardare al nuovo assetto del mercato auto, dopo 5 anni di purgatorio.

Certo, il primo dato dei nove mesi è che i privati hanno segnato una crescita intorno al 16%, passando dai 13,8 miliardi spesi nel 2015 ai 16 tondi del 2016. Segno che continua anche quest'anno quel recupero di acquisti che nel 2013 e nel 2014 era stato frenato dalla crisi. Una crisi che mordeva sia in senso reale sia psicologicamente, spingendo le famiglie a rinviare spese impegnative. Ora i numeri «dimostrano un ritorno alla progettualità da parte delle famiglie e un'attenzione alla pianificazione di acquisti importanti - come spiega Valerio Papale, responsabile della rete business di Agos - e per la loro realizzazione si ricorre sempre più spesso al finanziamento, che continua a godere di favorevoli condizioni di vendita, grazie ai tassi che si mantengono bassi». Però, a un'analisi più attenta emerge che i

privati, che nel 2010 pesavano per oltre i due terzi del business (parliamo sempre di soldi, non di targhe), adesso viaggiano sotto il 60%, complice nel 2016 il superammortamento a favore delle imprese. Che però non può nascondere un fenomeno: il noleggio (breve e lungo termine) ora vale più del 20% del giro d'affari mentre nel 2010 non arrivava al 14%.

Il solo Nlt (noleggio a lungo termine) segna da gennaio a settembre un incremento del 16% nel volume delle immatricolazioni, con la piccola differenza che non viene da anni di flessione come i privati. Secondo Andrea Cardinali, vicepresidente di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, «il Nlt cresce come il mercato perché sta espandendo la base di clientela». C'è una migrazione di clienti piccoli verso il Nlt e i costruttori si stanno attrezzando, a cominciare dal gruppo Fca, come afferma Alessandro Grosso, Fleet&Business Sales director Fca Italy. «A livello più strategico stiamo lavorando su tutte le fasi del customer journey degli utenti business, a partire dal primo contatto fino alla fidelizzazione - racconta -. Parliamo di nuovi modelli di comunicazione e di momenti di contatto importanti per il cliente, di una rete sempre più preparata e focalizzata sul mercato business e di servizi».

Questa migrazione negli anni scorsi sottraeva volumi al canale società, mentre in questo 2016 l'incentivo fiscale del superammortamento sta falsando i comportamenti e dunque fa registrare anche per le società una crescita da 4,2 a 5,2 miliardi di euro nei 9 mesi, pari al +24% dunque addirittura superiore agli altri segmenti. Probabilmente, a fine anno sarà anche maggiore. Anche il Nlt sta cavalcando questo incentivo, come ci

conferma Cardinali: «I noleggiatori stanno utilizzando il beneficio fiscale anche a vantaggio dei clienti, ciascuno in base alle proprie politiche, e questo proseguirà fino alla fine dell'anno, anche con un'accelerazione, visto che da gennaio il vantaggio sarà minore, passando dal 140 al 120%».

Ma non tutto il canale noleggio significa Nlt per auto aziendali e partite Iva. La vera sorpresa di questi nove mesi si chiama rent-a-car (Rac). Dopo un 2015 spettacolare, frettolosamente motivato con l'Expo a Milano e il Giubileo a Roma (entrambi non hanno mantenuto le promesse), il Rac ha aumentato le immatricolazioni nei nove mesi del 16%, che è quasi il doppio di quanto stia crescendo la domanda di giorni di noleggio (fino a giugno, non essendo ancora disponibili i dati dei nove mesi). In numeri assoluti, a settembre oltre 5.200 acquisti (+79% rispetto allo stesso mese del 2015, quando furono immatricolate meno di tremila unità), in un periodo in cui gli operatori tendono a dimagrire la flotta, dopo il picco della stagione estiva. Il perché lo spiega Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa: «C'è una forte crescita di immatricolazioni con la clausola del buy-back (riacquisto delle Case a fine periodo, ndr) indotta dalla pressione dei costruttori, che ovviamente porta a un'accelerazione nella rotazione delle vetture». Anche in questo canale, dunque, dobbiamo registrare l'effetto del superammortamento, che falsa abbastanza le normali logiche di acquisto legate alla domanda.

L'autore è presidente del Centro studi Fleet & Mobility

© RIPRODUZIONE RISERVATA



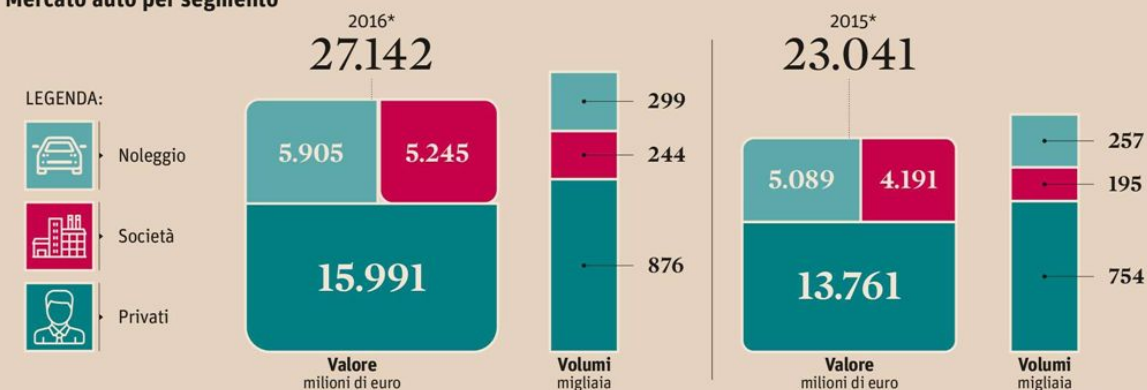
Peso: 47%



«Carrieriste». Ecco i modelli di nuova generazione con una forte vocazione aziendale: da sinistra in alto, Alfa Romeo Giulia, Audi A4 Avant, Bmw Serie 3 Touring, Volkswagen Tiguan e Fiat 500L

IL CRUSCOTTO DELL'ECONOMIA | Il mercato italiano in volume e valore

Mercato auto per segmento



Peso: 47%

La sfida della telematica: auto sempre più connesse

Oltre 100mila i veicoli delle flotte con sistemi hi-tech

L'auto connessa, ormai, è sempre più una realtà, anche nel comparto del noleggio. Basti pensare che alla fine del 2015, secondo i dati forniti dagli operatori del settore, erano ben oltre 100mila i veicoli delle flotte a noleggio dotati di dispositivi telematici a bordo, di vario genere (perlopiù antifurti satellitari e black box, ma anche bluetooth e sistemi di monitoraggio dei consumi).

Una recente indagine di Deloitte-Aniasa, dal titolo «Connected car & renting», ha certificato come il legame tra l'offerta di noleggio veicoli e i dispositivi elettronici per la connettività in auto stia diventando via via sempre più stretto. Qualche dato esemplificativo: su un campione rappresentativo di aziende italiane del noleggio veicoli, il 90% delle imprese intervistate ha dichiarato di aver già realizzato, o che realizzerà nel prossimo futuro, una app per la prenotazione o l'utilizzo dei servizi di noleggio. L'80% ha dichiarato poi di voler aumentare nel prossimo anno l'utilizzo della connessione a bordo con app e servizi integrati di mobilità. Ma non è tutto. Secondo l'indagine, le aziende clienti delle società di noleggio oggi presterebbero grande attenzione agli strumenti in grado di controllare lo stile di guida dei propri dipendenti: nove imprese su dieci, infatti, hanno valutato positivamente la possibilità di introdurre meccanismi (del tipo bonus/malus) che premino o penalizzino il driver sulla base del comportamento di guida. E il 100% del campione ha ritenuto strategica l'installazione di un device da interrogare in fase di pre-istruttoria autorizzativa sugli interventi in officina, al fine di contrastare eventuali frodi.

L'innovazione tecnologica, insomma,

non accenna a fermarsi nel settore del noleggio, anzi prosegue a ritmi molto veloci lanciando nuove sfide in svariati ambiti (modalità di prenotazione veicoli, analisi stili di guida, prevenzione di furti e frodi). Intutto questo, non sono certo pochi i vantaggi per i clienti: i driver possono guidare in maniera più serena e confortevole, sapendo di poter contare sulla telematica anche in caso di situazioni di pericolo (ad esempio incidenti) grazie al servizio elettronico di chiamata di emergenza (eCall). Senza contare che l'azienda con la flotta "connessa" - dotata quindi di dispositivi che consentono lo scambio di informazioni tra veicolo e smartphone, ma anche tra veicolo e officina nonché con altri veicoli della stessa flotta aziendale o con il fleet manager - può monitorare molto più agevolmente le auto prese a noleggio, con benefici sotto il profilo dell'ottimizzazione della gestione della flotta.

Naturalmente, sono molti i vantaggi anche per gli operatori del noleggio. Sul fronte della rivendita dell'usato, ad esempio, strumenti come la "carta d'identità elettronica" del veicolo possono accrescere il valore stesso del mezzo al termine del contratto, grazie alla possibilità di tracciare informazioni come regolarità dei tagliandi e manutenzione straordinaria. Anche sul fronte della sicurezza, alcuni dispositivi come le black box consentono di registrare e trasmettere in modo continuo dati essenziali relativi all'utilizzo di un veicolo, fornendo prove documentali in caso di incidenti e riducendo al minimo le frodi assicurative.

Per quanto riguarda invece le tecnologie future, la guida autonoma sembra essere tra quelle più interessanti per il mondo del noleggio e delle flotte aziendali,

considerato l'ulteriore contributo che potrebbero apportare in materia di sicurezza. Secondo le stime del già citato studio di Deloitte-Aniasa, entro il 2020 ci saranno in media oltre 200 sensori e sistemi di controllo elettronici per veicolo. Tali sistemi (oggi in buona parte già realtà, come la frenata di emergenza predittiva o i sensori di protezione pedone) consentiranno di automatizzare diverse funzioni e saranno fondamentali in ottica di sicurezza, anticipando ed evitando i rischi di incidenti.

Intanto, alcune anticipazioni delle possibilità che saranno offerte in futuro dall'auto senza pilota si possono vedere già oggi. Ad esempio Uber, la società americana che offre servizi di taxi mettendo il cliente direttamente in contatto con il conducente, ha recentemente introdotto in America, in via sperimentale, una flotta di vetture a guida autonoma (dotate di sensori che usano telecamere, laser, radar e ricevitori Gps) a disposizione di circa mille propri clienti. In pratica, le auto Uber possono essere chiamate attraverso una specifica app e arrivano autonomamente dal cliente. In questa fase sperimentale, tuttavia, le auto sono comunque supervisionate dal controllo umano con una persona sul posto di guida.

Uber ha tenuto a precisare che il suo è sì un esperimento, ma anche che la guida autonoma sarà il futuro dei trasporti e coinvolgerà profondamente anche il mondo della mobilità aziendale.



Peso: 15%

Alimentazioni alternative, chi ha svoltato non si pente

Colacem continua a spingere auto e camion a metano

di **Vincenzo Conte**

Obiiettivo zero emissioni. Non solo per i privati: anche le flotte aziendali stanno percorrendo la strada della riduzione dell'impatto ambientale. A che punto si è giunti in questo cammino? Un primo contributo, per rispondere a questa domanda, viene dalle statistiche diffuse da Aniasa. Dagennaio ad agosto le immatricolazioni delle società di noleggio sono aumentate del 24% rispetto allo stesso periodo del 2015. Però ad essere immatricolate prevalentemente continuano ad essere auto a benzina e diesel. Sono in calo le immatricolazioni di auto ad alimentazione alternativa (a Gpl, a metano ed elettriche). A reggere, mettendo a segno un buon risultato, solo il segmento delle auto ibride.

Spostandoci dalle società noleggio alle flotte vere e proprie la situazione non cambia. Anche in questo caso vi è una forte prevalenza di motorizzazioni tradizionali (soprattutto diesel) a scapito di quelle alternative. Le cause di questa situazione sono facilmente individuabili: carenza nella rete di ricarica (insieme a durata e tempi di ricarica per le elettriche), gamma limitata. Questo il quadro

della situazione: non mancano però alcuni pionieri che oggi possono contare su importanti quote del parco circolante composte da veicoli ecologici.

Tra i fleet manager più impegnati, da questo punto di vista, c'è Robert Satiri, responsabile dei servizi generali di Colacem. «Un'azienda cementifera come Colacem – dice Satiri – è percepita come inquinante a prescindere, anche se poi nella realtà dei fatti non è così. È infatti forte il nostro impegno per la sostenibilità ambientale, impegno che si riflette anche nella gestione della nostra flotta. Per questo abbiamo intrapreso già da qualche anno un percorso di avvicinamento verso le alimentazioni alternative, ed in particolare verso le auto a metano. Oggi circa il 20% della nostra flotta è composta da auto a metano, ed il nostro obiettivo è di arrivare prima possibile al 30%, una quota che abbiamo individuato come quella ottimale da raggiungere senza alcun compromesso in termini di usabilità».

Satiri mette in evidenza anche che, se fino a qualche tempo fa i veicoli a metano erano penalizzati dal punto di vista dei canoni di noleggio (più che altro perché era sottostimato il prezzo di rivendita dei veicoli usati) da qualche anno que-

sto divario è scomparso, anzi oggi si può dire che vi sia anche una, seppur ancora lieve, convenienza nei canoni di noleggio di auto a metano. «Ai nostri driver aziendali – continua Satiri – chiediamo la disponibilità ad accettare un'auto a metano, quando verifichiamo che le percorrenze medie e la rete distributiva consentono di usare questo carburante senza penalizzazioni».

Questa situazione favorevole ha determinato un ulteriore passo avanti nei piani di Colacem, e cioè l'arrivo in flotta di tre autocarri pesanti a metano, che sono oggi il banco di prova necessario per decidere se puntare su questa alimentazione anche per i camion aziendali. Solo rose, quindi? No, anche qualche spina. «Anche se è cresciuta molto negli ultimi anni – conclude Satiri – la rete di distribuzione del metano resta incompleta. Se ci fossero più distributori in autostrada e più self service oggi sarebbe molto più semplice scegliere di passare al metano».

ECO-PIONIERI

Nonostante le difficoltà (scarsità della rete distributiva o di punti di ricarica in primis) non mancano imprese che puntano sui veicoli meno inquinanti per il parco circolante



Peso: 12%

Flotte sempre più ibride

Secondo Top Thousand l'8,9% del targato nel 2015 dalle imprese con oltre mille mezzi è ibrido e il 4,4% elettrico

di **Nicola Desiderio**

Le flotte si stanno elettrificando ad un ritmo superiore a quello dell'intero mercato, in particolare con l'ibrido mentre l'elettrico fa un passo indietro e, salvo alcuni settori specifici di business, torna in posizione di attesa. I dati dell'Unrae dicono che nei primi 8 mesi di quest'anno l'immatricolato di ibrido è cresciuto del 50,4% raggiungendo l'1,9% di quota totale rispetto all'1,7% del 2015 e all'1,6% del 2014. Nel noleggio la progressione è stata più marcata, passando dallo 0,9% all'1,7% pareggiando quasi le società e portando la quota complessiva di ibrido a non privati in due anni dal 2,5% al 3,4%. L'elettrico invece frena (-26,3%) nei primi 8 mesi del 2016 e il noleggio, che nel 2014 assorbiva un terzo delle 1.132 unità immatricolate, oggi conta invece per il 52%. Si tratta ancora di piccoli numeri, comunque, rispetto al totale. Ma un trend green sembra lentamente prendere forma.

Anche l'Aniasa conferma queste tendenze. «Nei primi tre mesi l'ibrido ha fatto un balzo del 126% - afferma Pietro Teofilatto, direttore del settore noleggio a lungo termine all'interno dell'associazione di categoria - mentre l'elettrico ha perso il 50% perché c'è attesa per i prodotti, la rete e gli incentivi. Prevediamo che, su 220 mila veicoli immatricolati nel 2016, 6 mila saranno ibridi». Conti alla mano, vuol dire il 2,7%.

Secondo Top Thousand (l'osservatorio che raccoglie le aziende dotate di parchi che superano i mille mezzi) l'8,9% del targato nel 2015 dalle grandi flotte è ibrido e il 4,4% è elettrico. «È un trend che sta continuando - conferma il presidente, Riccardo Vitelli - e potrebbe avere impulso maggiore. L'elettrico è la soluzione finale, ma i problemi li conosciamo tutti, a frenare invece l'ibrido è l'efficienza sui percorsi extraurbani, per questo le nostre aziende continuano a scegliere il diesel in 8 casi su 10». Le grandi società insomma vorrebbero far immatricolare più elettrico e più ibrido, soprattutto le multinazionali che nei loro bilanci hanno voci specifiche relative alla sostenibilità, anche relativamente al parco auto. Lo conferma anche Massimiliano Gardoni, responsabile flotte di Mercedes-Benz Italia: «C'è grande attenzione per le nuove forme di

alimentazione, soprattutto da parte di aziende con headquarter internazionali. Per ora è una nicchia dotata di domanda spontanea, ma nel 2020 prevediamo che il 30% delle nostre vendite flotte riguarderanno le nuove alimentazioni».

Oltre ai problemi infrastrutturali, per il direttore flotte di Mercedes-Benz Italia un altro freno proviene dalle stesse società di noleggio: «Vene sono alcune che dimostrano un atteggiamento proattivo - continua Gardoni - ma in generale subiscono le richieste del cliente finale. Ciononostante, le flotte giocheranno d'anticipo sull'intero mercato». Mercedes ha la gamma più ampia di ibride, ibride plug-in ed elettriche sul mercato ed è in procinto di lanciare un brand dedicato alle auto elettriche e la nuova Smart EV per l'intera gamma di prodotti.

I noleggiatori confermano questa tesi. «Stiamo registrando un aumento dell'ibrido diesel più che dell'elettrico - afferma Gavin Eagle, direttore commerciale di LeasePlan Italia - ed è l'effetto congiunto di una maggiore disponibilità di modelli ibridi e di un loro conseguente maggiore inserimento nelle car policy da parte dei clienti. I quali trovano in loro un veicolo di ottimizzazione del total cost of ownership (Tco), vale a dire il costo totale di proprietà, e di contenimento dell'impatto ambientale delle loro flotte».

Punta dritto all'elettrico la Nissan. «Nei primi 8 mesi dell'anno siamo passati da 140 a 270 pezzi venduti alle flotte - afferma Vincenzo Varriale, corporate sales manager di Nissan Italia - soprattutto grazie al commerciale e-NV200 (+300%) e all'interesse crescente da parte delle grandi aziende di distribuzione, che hanno necessità sempre più capillari all'interno dei centri urbani e si sono dotate di propri impianti di ricarica. Il business case parla di un risparmio di 5-6.000 euro del Tco e l'aumento della capacità delle batterie metterà in secondo piano la mancanza di una infrastruttura. Già vediamo un interesse da parte delle partite Iva e degli artigiani e ci aspettiamo che anche i "padroncini" (trasportatori che possiedono solo un autocarro) potrebbero iniziare a diventare più green partendo dall'usato, che sarà disponibile già tra uno o due anni».

Chi invece pensa all'ibrido, nell'oltre 90% dei casi si rivolge a Toyota. «Nell'ultimo anno abbia-



Peso: 27%

mo aumentato le vendite di ibrido del 158% nel Nlte del 73% del Rac (rent-a-car, il noleggio a breve termine) - afferma Giuseppe D'Angelo, fleet manager di Toyota Motor Italia - dopo che negli anni scorsi c'era stato un downsizing (riduzione delle cilindrata, ndr) delle flotte. Oggi invece c'è la possibilità di avere Suv ibridi, dunque auto più grandi, ma più green». Toyota e Lexus hanno 13 modelli ibridi in gamma ed è in arrivo il quattordicesimo: il crossover compatto C-HR.

La penetrazione di elettrico e ibrido sta aumentando anche all'interno delle flotte del rent-a-car (Rac), vale a dire noleggio a breve termine? Sì, secondo Europcar, che cita l'investimento in E-Car Club, la start-up della quale ha acquisito una quota di maggioranza nel 2015, che opera nel car sharing elettrico in Gran Bretagna. Ma questo interesse è spinto più dalle case automobili-

stiche o dai clienti finali? Per Europcar - fra i pionieri nell'inserimento in flotta di ibrido - è stato soprattutto il mercato a mostrare una diversa sensibilità verso i temi ambientali. Per la società Rac, l'inserimento è avvenuto inizialmente su Milano dove ai benefici della motorizzazione ibrida (basse emissioni, bassi consumi e silenziosità), si abbina un risparmio di tempo e denaro per i clienti, che possono accedere liberamente all'area C (con pagamento di ticket). Visto il successo dell'iniziativa, Europcar ha poi esteso l'inserimento di auto ibride su Bologna, Roma, Napoli, Cagliari, Palermo, Torino, Verona dove ogni Comune ha una propria gestione che riconosce benefici diversi, dal parcheggio nelle strisce blu gratis all'accesso al centro storico.

+126%

La crescita nel primo trimestre

«Nei primi tre mesi dell'anno l'ibrido ha fatto un balzo del 126% - racconta Pietro Teofilatto di Aniasa - mentre l'elettrico ha perso il 50% perché c'è attesa per i prodotti, la rete e gli incentivi»

Le auto green più gettonate dai driver

LE TOP 5 IBRIDE PER CANALI DI VENDITA*

A NOLEGGIO

	Toyota Yaris	1.984
	Toyota Auris	1.690
	Lexus Nx	281
	Toyota Rav4	126
	Lexus Ct	49

A PRIVATI

	Toyota Yaris	8.460
	Toyota Auris	3.662
	Toyota Rav4	1.977
	Lexus Nx	725
	Toyota Prius	354

A SOCIETÀ

	Toyota Yaris	755
	Toyota Auris	701
	Toyota Rav4	492
	Lexus Nx	469
	Lexus Rx	185

LE TOP 5 ELETTRICHE*

A NOLEGGIO

	Nissan Leaf	213
	Citroen C-Zero	114
	Renault Zoe	37
	Tesla Model S	14
	Mercedes Classe B	13

(*) Immatricolazioni di autovetture e fuori strada

Fonte: Centro studi Unrae



Peso: 27%

SOSTENIBILITÀ

Tutti pazzi per il «green»:
dal car sharing agli eco-camion

Servizi - Pagine 15-17

Rivoluzione mobilità in atto

Fioriscono le iniziative di car, van e bike sharing e nuove esigenze di trasporto scollegate al possesso dell'auto

di Gennaro Speranza

Nell'arco degli ultimi anni, in Italia vi sono stati importanti segnali di cambiamento in tema di mobilità. Sono aumentate le opportunità per favorire nei centri urbani forme di mobilità più sostenibile, così come sono cresciute nuove soluzioni di mobilità alternativa all'uso dell'auto privata, come ad esempio quella condivisa. Si tratta dei servizi di car sharing, bike sharing e scooter sharing (che consentono di far utilizzare lo stesso veicolo a più persone nell'arco di una giornata), ma anche del car pooling (ovvero il servizio che, grazie alla disponibilità di piattaforme online, permette di riunire più persone con la stessa destinazione a bordo di una sola vettura, allo scopo di dividerne i costi, alleggerire il traffico e impattare di meno sull'ambiente).

Una recente indagine dell'Osservatorio sharing mobility ha riportato a questo proposito alcuni dati interessanti: in Italia sarebbero circa 700 mila gli iscritti ai servizi di car sharing che ad oggi utilizzano le 4.500 auto distribuite nei principali capoluoghi della penisola. Inoltre vi sono più di 100 aree urbane attivamente coinvolte nei servizi di sharing mobility, con più di 10 mila bici disponibili per le iniziative di bike sharing ed oltre 4.000 posti di disponibili in park sharing (parcheggi condivisi). Si tratta dunque di numeri importanti, in progressiva crescita negli ultimi tre-quattro anni, che denotano indubbiamente una trasformazione in atto all'interno della domanda e dell'offerta di mobilità, il cui orientamento sembra indirizzarsi verso una cultura della condivisione del mezzo di trasporto e del "pay per use". Naturalmente, a facilitare la crescita delle nuo-

ve formule di mobilità è stato anche l'avvento dell'era digitale, che con la diffusione di piattaforme tecnologiche, app e dispositivi per la connettività ha abilitato una serie di soluzioni di mobilità impensabili fino a pochi anni fa.

Anche il mondo del noleggio veicoli sta giocando un ruolo chiave nel cambiamento delle tendenze e nel rinnovo di una mobilità più "smart" e meno vincolata al concetto classico di proprietà del bene auto. Il settore, infatti, è già da tempo impegnato a ridisegnare un nuovo modello di business in grado di applicare proprio la filosofia della mobilità condivisa alle diverse esigenze di una variegata fascia di clientela (non solo aziende, ma anche privati cittadini) che oggi richiede sempre più flessibilità, personalizzazione e possibilità di scelta in tempo reale. Molte società di noleggio hanno sperimentato nuove modalità di prenotazione e di utilizzo dei veicoli, come ad esempio quelle "100% app based" sul modello del car sharing, che semplificano di molto la customer experience ed avvicinano il pubblico a forme di mobilità condivisa. Inoltre, in particolare nel settore del noleggio a lungo termine, si sta assistendo ad una trasformazione della missione da auto-noleggio a mobi-noleggio, in cui l'oggetto dell'offerta non è solo l'auto, ma la mobilità nel suo complesso. Si moltiplicano quindi i servizi di mobilità integrata, si dà la possibilità di usufruire di corporate car sharing o van sharing, si garantisce la possibilità di operare modifi-



Peso: 1-2%, 17-30%

che contrattuali (durata, km, servizi aggiuntivi e, più in generale, personalizzazioni dei servizi di noleggio sulla base delle specifiche necessità del cliente).

Un elemento interessante è che tale processo di innovazione e cambiamento nel mondo del noleggio sta profondamente ampliando il novero dei propri clienti, tra cui aumentano professionisti, piccole e medie imprese (Pmi) e soprattutto privati, tradizionalmente legati al concetto di proprietà dell'auto. Stando ai numeri dell'ultimo rapporto Aniasa sull'autonoleggio, i volumi dei privati nel comparto del Nlt sono ancora limitati dal punto di vista quantitativo (circa 10 mila contratti in vigore alla fine del 2015 per questo segmento), ma in quattro anni la crescita è stata del 300% (si

tratta per lo più di city car e di utilitarie con percorrenza di 10 mila km/anno).

In parallelo, è doveroso annotare che nell'arco degli ultimi anni si è assistito anche ad una crescita di piccole realtà aziendali che operano nel settore del noleggio con attività esclusivamente nello stretto ambito locale. Sempre secondo il rapporto Aniasa, si tratta di operatori dell'automotive, ad esempio concessionari o officine, fortemente colpiti dal crollo del 48% di immatricolazioni avvenuto tra il 2009 e il 2014 con conseguente riduzione di fatturato, che hanno trovato proprio nel noleggio un nuovo business. Utilizzando inizialmente veicoli in sub locazione da parte delle grandi aziende del settore, questa piccola imprenditoria ha ripreso vigore e

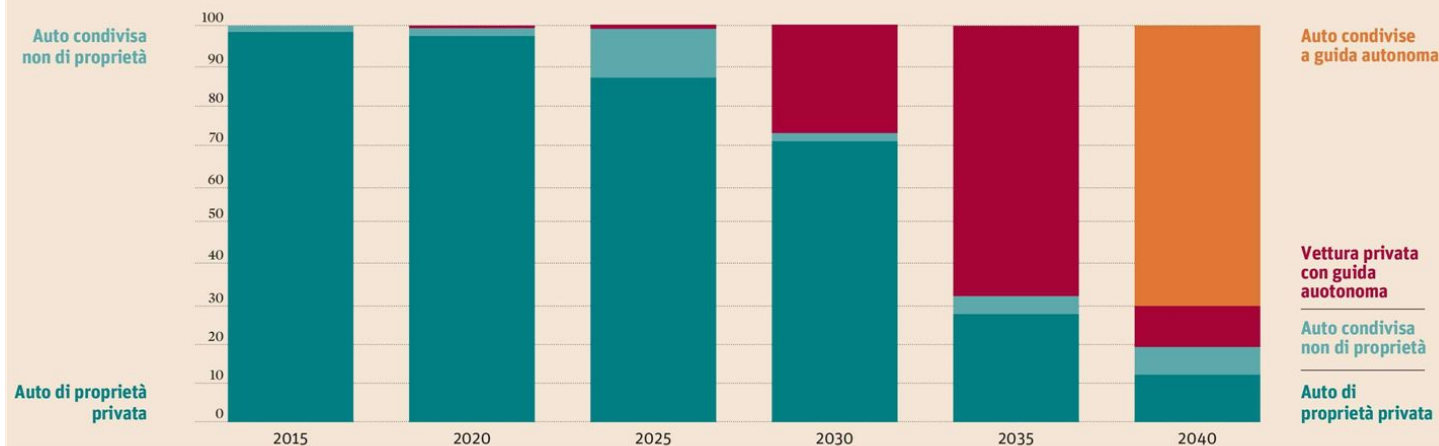
creato un mercato prima cittadino e ora nei distretti provinciali. Ciò a dimostrazione di come il mercato del noleggio stia diventando sempre più maturo e competitivo, confermando l'esistenza di una domanda potenziale considerevole e la capacità di generare interessi utili per tutti gli attori del comparto della mobilità.

TOTAL COST OF OWNERSHIP

«Oggi meno del 30% delle aziende italiane è in grado di misurare il Tco di una flotta», sottolinea Davide Gibellini (nella foto), amministratore delegato di GR advisory, società specializzata in mobilità aziendale

Il previsto boom dell'auto a guida autonoma e del car sharing secondo Deloitte

Le vendite di auto previste negli Usa, nelle aree urbane, in base all'uso del veicolo. **Dati in percentuale**



Peso: 1-2%, 17-30%

La rivelazione dell'anno

Il car sharing vola a 5,4 miliardi di fatturato e 730mila vetture

di **Claudia La Via**

Quando si tratta di spostamenti urbani, in molti casi il concetto di utilizzo sta superando quello di proprietà. Non è una tendenza che riguarda solo i privati. Anzi, molto spesso sono anche le aziende a cercare una formula più conveniente per gli spostamenti che possa magari combinare mezzi pubblici, auto private e servizi di mobilità condivisa. Un quadro in cui il car sharing ha guadagnato uno spazio importante. Lo confermano i dati: il settore dei veicoli in condivisione ha registrato nel 2015 un giro d'affari di 5,4 miliardi di euro (+5,7% rispetto al 2014), con una flotta che ha toccato quota 730mila vetture e le immatricolazioni che hanno registrato un rialzo del 18% rispetto all'anno precedente. E i numeri sono ancora più incoraggianti per il 2016.

A dirlo è l'ultimo Rapporto stilato da **Aniasa**, l'associazione nazionale dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici che un anno fa, oltre ai segmenti del noleggio a breve e lungo termine, ha attivato al suo interno anche il segmento dei veicoli in condivisione assieme ai principali gruppi di car sharing in Italia (Car2Go, Enjoy e il servizio offerto da Aci, a cui si sono da poco aggiunti anche i servizi elettrici di Share'ngo e le auto di Iniziativa car sharing).

Il car sharing è oggi un'abitudine per 12mila utenti, ma anche 65mila aziende e 2.700 Pubbliche amministrazioni che ogni giorno per varie ragioni si rivolgono a questi servizi. Ad aprile 2016 gli iscritti totali in Italia, secondo **Aniasa**, erano circa 650mila con 11 milioni di noleggi dei quasi 4,500 mez-

zi totali in flotta. Le città dove il servizio è usato in modo più estensivo sono Milano e Roma, ma vanno bene anche Firenze, Verona e Bari. Il settore sta vivendo comunque una fase di grande competizione.

Proprio a Milano è pronto a debuttare DriveNow, il car sharing di Bmw e Sixt che, assicurano dal gruppo tedesco, sta già lavorando per stringere accordi con il trasporto pubblico locale per offrire un servizio di intermodalità cittadina. Car2go, invece - che in Italia può contare su un parco auto di quasi 2mila vetture -, sempre a Milano ha da poco presentato la sua nuova flotta (che ora comprende anche le quattro posti smart forfour) e ha toccato al ribasso le tariffe aumentando invece il raggio di chilometri (prima erano 50 ora sono 200) che si possono percorrere con una tariffa giornaliera. Una buona notizia anche per brevi trasferte aziendali.

Quando si parla di veicoli in condivisione, però, non si parla solo di auto tradizionali; sono tante anche le elettriche e le ibride, e persino gli scooter. Anche le biciclette hanno iniziato in parte a prendere piede nell'ottica di un trasporto intermodale. I limiti però non sono pochi: a partire dalla disponibilità dei veicoli, e fino alle distanze da percorrere e - in alcuni casi - la carenza di stalli. Per ottimizzare la ricerca dei mezzi in condivisione più adatti alle specifiche esigenze ci sono delle applicazioni, come Urbi, che aggrega tutti i principali sistemi di mobilità urbana condivisa e che ha da poco aperto anche un primo punto d'informazione fisico nel centro di Milano dove sottoscrivere abbonamenti, regi-

strarsi e noleggiare auto o bici.

Il car sharing è decollato in questi anni grazie alla formula del "free-floating", ossia la possibilità di prelevare e restituire l'auto all'interno di una zona molto ampia e non più in specifiche stazioni. L'evoluzione del sistema è oggi però frenata dalla burocrazia e da una normativa ancora quasi assente e che non disciplina in modo adeguato le nuove forme di mobilità. «In Italia manca una definizione di vehicle sharing così come una cornice normativa unica per gli operatori che si confrontano, a seconda delle città italiane, con disomogenee regolamentazioni del servizio», spiega Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa, che sottolinea come ci sia ancora poco coordinamento e forte divario tra Nord e Centro-Sud. Un primo passo importante in questa direzione potrebbe però arrivare dal Ddl Concorrenza ancora in discussione in Parlamento che, nel corso dell'esame in Commissione al Senato, ha visto approvare un emendamento dei relatori e un importante subemendamento che hanno introdotto due criteri di delega (una disciplina per il trasporto collettivo o individuale di persone che adegui l'offerta di servizi alle nuove forme di mobilità e un accordo delle competenze degli enti locali) che ambiscono a un'armonizzazione del sistema a livello nazionale.



Lo sfidante. A Milano è pronto a debuttare DriveNow, il car sharing di Bmw e Sixt



Peso: 17%