

FLOTTA AZIENDALI

RAPPORTI



Roberto Lucchini
(presidente Aniasa,
l'Associazione del noleggio in Italia)

Direttore responsabile
Gianni Riotta

Caporedattore
Laura La Posta

**Il nodo. Gli operatori: «Il Fisco italiano
ci penalizza oltremisura»** > pagina 3

**La svolta. Si abbassano i canoni
delle macchine meno inquinanti.** > pagina 6

Il Sole
24 ORE

Martedì 14 Aprile 2009
www.ilsole24ore.com

Supplemento al numero odierno del Sole 24 Ore - Poste Italiane
Sped. in A.p. - D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004, art. 1, c.1, D.C.B. Milano

Gli operatori. Politiche restrittive sui benefit e difficoltà di accesso al credito penalizzano il settore

«Il Fisco italiano ci danneggia»

Lucchini (Aniasa): «Gli incentivi favoriscono solo gli acquisti per i privati»

Massimiliano Scagliarini

La congiuntura economica negativa è solo un tassello del problema. Perché a frenare il noleggio a lungo termine, e in generale la diffusione dell'auto aziendale, ci sono anche problemi strutturali: è la fiscalità italiana, secondo gli addetti ai lavori, il principale ostacolo alle immatricolazioni. «Se ci fosse un trattamento fiscale in linea con quello degli altri Paesi europei», dice Gianni Filippini, segretario generale Unrae, «l'Unione nazionale rappresenti tanti autoveicoli esteri - potremmo recuperare almeno 100 mila immatricolazioni l'anno».

I dati, invece, dicono che esiste una profonda spaccatura. «Siamo di fronte a due mercati», dice Filippini - uno per i privati, uno per le aziende. Nel primo trimestre 2009 il numero di contratti è in linea con quello del 2008, ma sono cresciuti i privati mentre crollano le società». La conferma arriva dal presidente dell'Anfia, l'Associazione nazionale fra industrie automobilistiche, Eugenio Ranzelli: «Le immatricolazioni di autoveicoli intestate a ragioni sociali presentano un calo attorno al 20,6 per cento. Mentre le vendite di auto nuove ai privati stanno registrando un primo recupero, quelle alle aziende restano depresse». I motivi? «Sia a causa delle difficoltà di accesso al credito e delle politiche di restrizione dei benefit che interessano

parecchie aziende, sia, soprattutto, a causa di una fiscalità che è la più pesante fra quelle dei grandi mercati europei. Tra questi, registra un pesante calo delle vendite di auto nuove a società anche il mercato inglese, che ha riportato una flessione del 44,1% nella categoria "Business" nel primo trimestre 2009». Rispetto al mercato dell'auto in generale, l'Italia non è tra i peggiori: «L'Italia», dice Ranzelli - «si colloca a metà classi-

fica, considerando il -43,1% registrato nel trimestre dalla Spagna, il -29,7% del Regno Unito, che è l'unico tra i maggiori Paesi a non beneficiare di una campagna di incentivi al rinnovo del parco, ma anche il -5,9% della Francia e il -8% della Germania, che ha riportato una crescita del 40% in marzo, con grande successo della campagna incentivati».

A questo proposito è interessante la suddivisione del mercato tra privati e aziende: in Italia queste ultime pesano per il 27%, mentre in Germania si arriva al 62 per cento. «In Germania», dice Filippini - non c'è un tetto massimo di ammortamento per le auto, mentre in Italia abbiamo come limite il 40% su un tetto di 8 mila euro, peraltro spalmati su almeno quattro anni, per non parlare del 40% di Iva detraibile contro il 100% di quasi tutti gli altri Paesi. Ecco perché continuiamo a chiedere al governo il ripristino dell'ammortamento anticipato dei veicoli aziendali, soppresso dalla Finanziaria 2008, compresi quelli in leasing, e l'allineamento delle quote ammortizzabili a quelle degli altri Paesi europei».

La musica non cambia anche se ci si limita a considerare il solo noleggio a lungo termine, come spiegano da Aniasa, l'Associazione delle società di noleggio in Italia. «Sul campo fiscale siamo ancora la nazione europea fanalino di coda», dice infatti il presidente Roberto Lucchini. «Spiega dove constatare che l'auto aziendale in Italia è ancora percepita come un benefit da non agevolare e non un importante tassello per una maggiore competitività sul mercato». Lo scenario resta preoccupante: «Dopo gli aumenti di fatturato a due cifre», dice Lucchini - «l'ultimo biennio ha risentito dello stato di incertezza economica, anche se pochi settori hanno potuto registrare risultati sempre positivi».



Roberto Lucchini, 59 anni, Presidente Aniasa, l'Associazione delle società di noleggio nel nostro Paese

In Italia l'auto aziendale è considerata un investimento da non agevolare, anziché un importante tassello del mercato

vi. Non siamo ancora un "mercato maturo", come Gran Bretagna e Francia», Filippini suggerisce un altro accorgimento, sul regime degli incentivi: «Oggi», dice - «gli incentivi statali interessano solo il 50% dell'immatricolato. Basterebbe alzare il limite, come in Francia, a 160 g/km di emissioni, per salire al 75% e far entrare anche le auto più grandi, che sono spesso quelle aziendali».

C'è poi il grande mercato del leasing, una collaborazione tra Aniasa, l'Associazione italiana leasing, e Unrae ha consentito di scattare una fotografia del settore: «Oltre la metà della clientela leasing», dice il presidente di Aniasa, Rosario Corso - «è costituita da società e meno del 40% da privati che ricorrono al leasing per acquisire l'auto propria. L'attuale situazione congiunturale ha col-

A confronto			
	Giugno 2008	Giugno 2007	Var. %
Il noleggio a lungo termine			
Flotta circolante	530.385	495.916	7
Fatturato da contratti di noleggio (milioni)	1.807	1.692	7
Canone medio mese (euro)	576	571	1
Fatturato da vendita veicoli usati (milioni)	679	545	25
Fatturato totale (milioni)	2.486	2.237	11
Il fleet management			
Veicoli	190.798	181.121	5
Fatturato (milioni)	70	65	8

Fonte: Fleet&Mobility, Aniasa

pito ambedue le componenti».

Le anomalie viste per le immatricolazioni aziendali si ritrovano anche nel leasing: «L'Italia, terzo Paese in Europa per stipulato leasing complessivo, è al quarto posto per stipulato leasing auto dopo Germania, Gran Bretagna e Francia: quello dell'auto è il comparto in cui distanziamo più dagli altri, in termini sia di importo che di numero di operazioni». Anche secondo Aniasa il problema è una fiscalità «particolarmente penalizzante»: «I margini di crescita del leasing auto», dice Corso - «sarebbero ampi se si volessero introdurre politiche incentivanti sugli investimenti in auto aziendali o più, in generale, in mezzi di trasporto. Attualmente meno del 10% dello stipulato leasing ha per oggetto le autovetture e tale percentuale sale poco al di sopra del 20% se si considerano anche i veicoli commerciali e industriali. L'incidenza del leasing auto sul totale è invece pari al 50% in Europa per il solo leasing di autovetture e sfiora il 50% considerando an-



Rosario Corso, 72 anni, presidente di Aniasa

I margini di crescita del leasing sarebbero ampi se si introducessero nuove politiche incentivanti sugli investimenti in mezzi di trasporto



Eugenio Ranzelli, 59 anni, presidente dell'Anfia

Mentre i dati di acquisto da parte dei privati registrano in questa fase un primo recupero quelli delle aziende restano depressi



Lorenzo Bertuccio, 43 anni, direttore scientifico EuroMobility

C'è ancora molto da fare. La gestione delle flotte è svincolata da ragionamenti relativi alla mobilità sostenibile



Gianni Filippini, 65 anni, segretario generale Unrae

Se ci fosse un trattamento fiscale in linea con gli altri Paesi europei potremmo recuperare 100 mila immatricolazioni all'anno

Flotte aziendali

I trend. Dopo il calo a gennaio e febbraio aspettative stabili per il resto del 2009

Parola d'ordine: risparmio

Per ridurre i costi si allungano i contratti in corso anche fino a 48 mesi

Massimiliano Scagliarini

Allungare i contratti in corso anche fino a 48 mesi, diminuire la cilindrata dei mezzi vietando suv (sport utility vehicle) e decappottabili, sposare la causa ambientalista che porta con sé risparmi di carburante. Per spendere meno al capitolo automobili, le aziende aguzzano l'ingegno. E ai noleggiatori a lungo termine chiedono soluzioni: «Ma nessun cliente - dice Carlo Basadonna, direttore marketing di Arval - è disposto a rinunciare ai servizi: casomai vogliono sconti a parità di condizioni».

Secondo tutti gli operatori un grosso calo si è registrato in gennaio e febbraio, mentre marzo ha mostrato segnali di ripresa. Questo perché, appunto, moltissimi clienti hanno chiesto di allungare i contratti in essere rimandando quindi l'appuntamento con la scelta di una nuova auto. L'allungo dei contratti da parte dei clienti è una mossa che fa comodo anche ai noleggiatori perché consente loro di far fronte alla crisi dell'usato (i cui prezzi sono in picchiata).

L'altra contromisura di quasi tutte le aziende è l'attenta revisione delle car policy. Che, ormai quasi dappertutto, contengono limiti precisi alla cilindrata del veicolo: tolti i top executive, tutti gli altri devono accontentarsi di auto più piccole.

Secondo una ricerca di LeasePlan, nel corso del 2008 a crescere di più è stata la diffusione delle cilindrature tra i 1.000 e i 1.499 cc, a cavallo tra l'utilitaria e la "media" anche se i motori più moderni in produzione consentono di ottenere da una dotata di una cilindrata pari a 1.400 prestazioni anche superiori a certi motori 2.000, per cui non sempre a propulsori più piccoli corrispondono

vetture ridimensionate.

Allo stesso tempo, pur rimanendo preponderante, è calata la scelta del diesel: qualcuno opta per i carburanti ecologici, ma molti tornano alla "vecchia" benzina anche perché alcuni modelli del segmento A non esistono in versione diesel. «Un po' tutti vogliono ridurre i costi - dice Jaromir Hajek, amministratore delegato di Leaseplan - In alcuni casi prendono meno auto, in altri cercano di ottenere consumi minori e quindi scelgono motorizzazioni più piccole». Ma questo vale per chi c'è già:

LA SCELTA DEL MOTORE

In calo la domanda di diesel. In molti tornano alla benzina anche perché alcuni modelli del segmento A non esistono nella versione a gasolio

MANUTENZIONE

Officine, carrozzerie e gommisti assorbono circa il 60% dei costi diretti delle società attive nel settore

«L'Italia - secondo il numero uno italiano dell'azienda olandese, che fa capo per il 50% del capitale alla tedesca Volkswagen - è un mercato che rispetto al resto d'Europa ha grandi potenzialità e presenta ampi margini di crescita. E moltissime realtà, grandi e piccole, in questo momento di crisi valutano proprio il noleggio a lungo termine come il sistema più efficace per ottenere un risparmio rispetto all'alternativa rappresentata dall'auto di proprietà».

Da non trascurare, poi, il capitolo relativo della manuten-

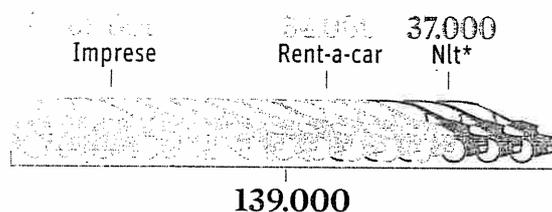
zione: officine, carrozzerie e gommisti assorbono quasi il 60% dei costi diretti delle società di noleggio a lungo termine, mentre il 27% dei costi è dovuto alle spese assicurative. Chi tratta meglio le proprie auto genera minori oneri (e quindi può aspettarsi maggiori risparmi), e nel frattempo i gestori ricontrattano gli accordi di manutenzione con lo scopo di invertire la tendenza degli ultimi anni. Le spese di officina, infatti, sono in costante crescita dal 2006 a oggi: anche questo è un effetto dell'allungamento dei contratti, visto che un'auto più vecchia ha bisogno di interventi più frequenti e più costosi.

Ci sono comunque altre strade per comprimere i costi del cliente. Chi vuole spendere meno - fanno sapere da Leasys - può aumentare la franchigia della polizza assicurativa, oppure intervenire sul cambio dei pneumatici, o ancora accontentarsi di un'auto sostitutiva di cilindrata minore. Ma il mercato è molto segmentato. Non tutti i clienti stanno facendo downgrading - spiegano da Ald - Difesa ed edilizia, ad esempio, tengono bene, così come tiene il petrolifero. Ci sono sofferenze, invece, nel settore farmaceutico.

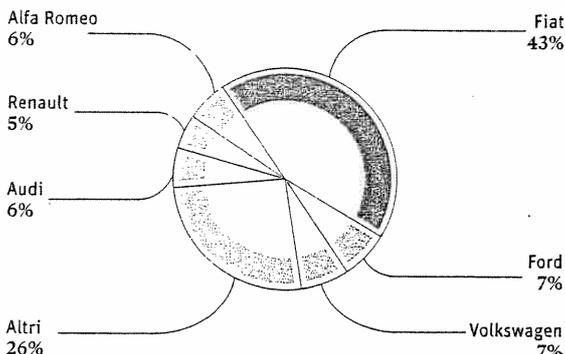
Ma le imprese continuano a pensare positivo. Il fatturato è dato per tre quarti dai contratti di noleggio, e per un quarto dalla vendita dell'usato: i contratti tengono, anche se le auto non vengono sostituite, e il calo delle quotazioni dell'usato ha un impatto limitato sul totale. «Il 15-20% del parco viene riacquisito dall'utilizzatore - dice Maurizio Ceci, vicepresidente di Aniasa (l'Associazione del noleggio a breve e lungo termine in Italia) - per sé o per un familiare. Ma comunque i valori

Il mercato delle flotte aziendali

IMMATRICOLAZIONI I TRIMESTRE



LE PIÙ AMATE



GLI ACQUISTI

2009/2008



2009/2007



Nota: * noleggio a lungo termine

Fonte: Fleet&Mobility, Aniasa

di vendita sono scesi, e certo non sono quelli definiti re anni fa in sede di contratto».

E le prospettive? Gennaio e febbraio sono stati difficili per tutti. Per il resto dell'anno LeasePlan si aspetta di confermare i risultati del 2008 («O al li-

mite un piccolo calo», dice Hajek), mentre Arval ipotizza di crescere del 9-9,5% in termini di flotta gestita. Di mantenimento parlano anche Ald e Leasys, mentre Ge teme una riduzione del giro d'affari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOCUS

IL BUSINESS DELL'ECOLOGIA

”

Il vantaggio. Solo le macchine ecologiche sono ritenute dagli operatori facilmente rivendibili entro breve tempo dopo il ritiro: c'è l'esigenza di liberare i piazzali entro pochi mesi

L'Euro 5 conquista le flotte

Dopo le ultime regolamentazioni Ue, canone delle auto immatricolate più basso

Francesco Paravati

La scelta di auto Euro 5 è ancora limitata. In fondo, i nuovi standard antinquinamento sono una realtà solo dalla scorsa estate, saranno obbligatori per le auto di nuova omologazione solo tra sei mesi e per vederli estesi a tutte le nuove immatricolazioni dovremo attendere ancora un anno e mezzo. Ma i noleggiatori a lungo termine stanno iniziando a spingere sull'Euro 5: l'allungamento dei contratti chiesto dai clienti nel 2009 e già iniziato nel 2008 per fronteggiare la crisi, comporta che una vettura entrata in flotta oggi debba restarvi probabilmente per quattro anni e non più per tre. Insomma, si arriverà quasi alla vigilia dell'Euro 6, per cui una Euro 4 (standard della maggioranza dell'offerta attuale) correrà più rischi di essere inclusa nei blocchi del traffico e quindi di essere penalizzata sul mercato dell'usato.

Il canone di noleggio delle auto immatricolate secondo gli ultimi standard antinquinamento europei è in media leggermente più basso rispetto ai modelli precedenti. Questo avviene a causa di alcuni dei parametri con cui si calcola il canone di noleggio: prezzo d'acquisto alla fonte e valore residuo del veicolo a fine contratto. Nel caso delle Euro 5, il prezzo di acquisto non è sensibilmente superiore rispetto alle Euro 4 e viene comunque compensato dal maggiore valore residuo che viene previsto dai noleggiatori in sede di rivendita

sul mercato dell'usato. Questo effetto combinato fa diminuire il prezzo del canone. Il valore residuo è particolarmente indicativo, dovendo le aziende di noleggio fronteggiare al meglio i rientri delle flotte utilizzate e la loro vendita a fine contratto. Inoltre, non di rado i nuovi modelli assicurano minori consumi di carburante

LA DOMANDA

La richiesta di vetture meno inquinanti aumenta anche grazie al beneficio di poter circolare nei centri storici senza pagare il ticket

IL NODO DA SCIogliere

Una delle difficoltà maggiori all'ingresso delle auto a bassa emissione nel noleggio aziendale è la mancanza di incentivi

per chilometro, per cui il costo totale di gestione (molti contratti prevedono anche il rifornimento), porta ulteriormente giù anche il prezzo applicato dal noleggiatore.

Solo le Euro 5 al momento sono ritenute rivendibili entro i pochi mesi in cui le auto dismesse dalle aziende utilizzatrici giacciono nei magazzini dei noleggiatori.

La loro domanda è sostenuta anche dal fatto che garantiscono per più anni rispetto alle Euro 4 la possibilità di circo-

lare con meno vincoli possibili nelle città più rigide (di solito, quelle più grandi e quelle del Nord). Da questo punto di vista solo le piccole aziende mantengono nelle preferenze le stesse differenze territoriali che valgono nel mercato dei privati: al Nord si sta attenti all'ultima classe Euro, al Sud no. Ma chi si rivolge a noleggio a lungo termine spesso opera su tutto il territorio, quindi ha necessità di viaggiare per quattro anni senza stop improvvisi e balzelli ecologici, anche per facilitare la programmazione del lavoro e la gestione delle consegne. Dunque, meglio l'Euro 5.

Che è stato offerto già dall'autunno 2008 su auto tedesche, soprattutto modelli diffusi nel noleggio come Golf, Audi A4 e Bmw serie 3. Poco dopo è arrivata la Fiat con la 500 e le più recenti e potenti varianti dei turbodiesel 1.600 e col 2.000 sempre a gasolio, montati anche su Alfa 159 e Lancia Delta.

In molti casi le aziende che per questioni economiche hanno rimandato la scadenza del contratto prolungandone la durata, si trovano a gestire delle euro 4 fino a fine contratto, ma quando questo finirà la flotta si trasformerà in euro 5. Unica delle difficoltà maggiori a detta dagli operatori di settore all'ingresso di euro 5 nelle flotte a noleggio è la mancanza di incentivi.

Pietro Teofilatto direttore generale di Aniasa, l'Associazione delle società di noleg-

gio a lungo e breve termine in Italia, rimarca la differenza col mercato della vendita ai privati: «Non si spiega questa disparità di trattamento di incentivi al rinnovo del parco, esclusi per chi noleggia, si danneggia un settore che dà lavoro a decine di migliaia di persone e che assorbe gran parte del mercato dell'auto con oltre 500 mila veicoli circolanti nel 2008 sul territorio nazionale. Un settore inoltre che con tali numeri può fare la differenza favorendo l'abbassamento delle emissioni di CO₂. Anche nel 2009 il governo nel rinnovare gli incentivi si è inspiegabilmente dimenticato del noleggio. Secondo l'associazione del noleggio e il suo direttore «se si danno dei benefici a chi rottama la vecchia auto per acquistarne una nuova meno inquinante, non si capisce perché non si debba fare altrettanto con chi rottama ma invece di acquistare noleggio a lungo termine auto meno inquinanti. Le aziende devono farsi carico del costo totale dei nuovi modelli senza nessun beneficio - conclude Teofilatto - cosa che avviene malamente anche nel noleggio di auto a combustibile alternativo o ibride». Le aziende che utilizzano Euro 5 rinunciano agli incentivi e possono consolarsi solo coi minori consumi e con i costi di gestione, o canone, più bassi, che i modelli di nuova generazione talvolta garantiscono rispetto ai più vecchi.