FISE FEDERAZIONE IMPRESE DI SERVIZI

Il Sole 24 ORE Inserti

Dir. Resp.:Fabio Tamburini
Tiratura: 108.878 Diffusione: 55.303 Lettori: 657.000

Rassegna del: 06/10/26
Edizione del:06/10/26
Estratto da pag.:1,5
Foglio:1/1

ref-id-1180

Flotte, pressing sul Governo per una riforma del sistema

Gli operatori
Il nodo della fiscalità

Filomena Greco

Il mondo dell'auto alza il tiro sul tema della riforma fiscale a carico delle flotte e chiede al Governo di usare la clausola di flessibilità per sostenere il settore. Di riforma in realtà si parla da anni, per allineare la normativa a quella dei principali mercato europei. Ora le associazioni - Anfia, Aniasa, Unrae e Motus - firmano una proposta integrata di riforma da recapitare all'Esecutivo e chiedere un «intervento strutturale per centrare gli obiettivi indicati da Bruxelles e accelerare il rinnovo del parco circolante». Con l'obiettivo di immatricolare 400mila veicoli a zero emissioni nel triennio 2027-29 con un impegno finanziario stimato in mezzo miliardo di euro. Compresa l'eliminazione della penalizzazione fiscale sulla ricarica domestica dei veicoli aziendali (impatto finanziario stimato in meno di 2,5 milioni di euro). La fiscalità a carico delle auto aziendali, è il ragionamento, può avere dunque un duplice ruolo: da un lato rilanciare il mercato automotive italiano, con all'attivo un market share superiore al 30%, dall'altro accelerare la transizione green nel comparto. In Italia il canale aziendale pesa poco meno del 30% delle nuove immatricolazioni, contro circa il 60% nell'Unione europea. Il rafforzamento delle flotte è anche al centro della strategia europea: dal Clean corporate vehicles regulation all'Industrial accelerator act e all'Electrification action plan, l'ipotesi di elettrificazione delle flotte riconosciuta come leva per la decarbonizzazione, pur con una serie di distinguo tra le sigle.

La proposta è stata presentata al ministero dell'Economia e delle finanze e alla Presidenza del Consiglio dei ministri, l'obiettivo è arrivare ad una revisione della fiscalità per le flotte aziendali «sostenibile per i conti pubblici e immediatamente operativa» descrivono le sigle in una nota. Segue la riforma del regime sul fringe benefit, arrivata l'anno scorso, e le novità annunciate dall'esecutivo in materia di Ipt, Imposta provinciale di trascrizione. «Il 2026 si era aperto con aspettative positive legate all'attuazione della legge delega per la riforma tributaria e alla revisione della disciplina dei costi di mobilità parzialmente deducibili per le imprese. Queste attese sono però rimaste finora deluse e, al contrario, nel corso dell'anno si è susseguita una serie di interventi normativi che rischiano di frenare gli investimenti e rallentare ulteriormente il rinnovo del parco circolante» commenta Italo Folonari presidente di Aniasa.

—*Continua a pagina 5*

Pressing sul Governo per una riforma del sistema

Dalla prima

—*Continua da pagina 1*

Aniasa elenca le ultime misure varate per il comparto delle flotte e punta il dito contro gli effetti negativi sul comparto. «La nuova disciplina dei fringe benefit penalizza fiscalmente anche i veicoli elettrici che superano i cinque anni di anzianità» spiega il presidente Folonari, che aggiunge una valutazione negativa sulle nuove regole sull'Imposta provinciale di trascrizione, «che introducono incertezze interpretative e potenziali contenziosi per le imprese di noleggio, fino alle recenti proposte di modifica». Negativo anche il giudizio rispetto alle modifiche al Codice della strada «che rischiano di trasferire sui noleggiatori la responsabilità economica per le multe non pagate da clienti stranieri».

Si tratta di misure diverse tra loro, chiarisce Aniasa, ma accomunate da un effetto su eventuali aumenti di costi, incertezze e oneri per un settore che gioca un ruolo importante anche sul fronte della svecchiamento della flotta circolante in Italia. Il rischio concreto, ragiona Folonari, «è che una stratificazione di vincoli e penalizzazioni finisca per produrre l'effetto opposto a quello auspicato: rinviare il rinnovo delle flotte, frenare gli investimenti e rallentare la modernizzazione del parco circolante». Servono invece regole stabili e orientate a obiettivi di lungo periodo, capaci di sfruttare e non ostacolare «il contributo che il noleggio può dare alla transizione della mobilità italiana» conclude il presidente di Aniasa.

Gli operatori dunque prendono le distanze dalle ultime misure del Governo e chiedono quell'intervento strutturato in materia fiscale promesso da anni. La proposta di riforma, fanno poi notare, si inserisce in una congiuntura politica europea favorevole. «La clausola di flessibilità - scrivono - apre uno spazio di bilancio per finanziare investimenti con effetti strutturali sulla riduzione delle emissioni e sulla transizione verso una mobilità più sostenibile. Le risorse per intervenire, dunque, ci sono: lo spazio fiscale riconosciuto dalla Commissione è utilizzabile a partire dalla prossima legge di bilancio».

L'ambizione dunque è sostenere i volumi delle flotte aziendali e trasformarle da «anello debole a motore dell'elettrificazione italiana». Anfia, Aniasa, Unrae e Motus-E confermano la disponibilità a confrontarsi con il Governo per rendere operativa la proposta già a partire dalla prossima legge di bilancio e trasformare il canale delle flotte aziendali in un motore stabile del mercato automotive, dell'elettrificazione e del rinnovo del parco circolante italiano. A maggior ragione se si considera l'attuale fase di mercato, senza incentivi alla domanda.

—Filomena Greco

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Peso:1-12%,5-11%

Il presente documento non e' riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

498-001-001

Telpress Servizi di Media Monitoring

FISE FEDERAZIONE IMPRESE DI SERVIZI

Il Sole 24 ORE Inserti
Dir. Resp.:Fabio Tamburini
Tiratura: 108.878 Diffusione: 55.303 Lettori: 657.000

Rassegna del: 06/10/26
Edizione del:06/10/26
Estratto da pag.:1
Foglio:1/2

Il noleggio cresce ancora e conquista nuovi clienti

Il mercato. Nel primo semestre la flotta gestita aumenta di quasi il 3% e le immatricolazioni degli operatori segnano un +15 per cento

Pier Luigi del Viscovo

Il noleggio a lungo termine (Nlt) continua a crescere. La flotta gestita al giro di boa del semestre, secondo i dati Aniasa, risultava aumentata di quasi il 3% rispetto alla chiusura 2025. Gli operatori stanno immatricolando il 15% in più rispetto allo scorso anno, mentre quelli captive fanno esattamente l'opposto (-15%), ma perché nel 2025 avevano targato troppo per aiutare le Case sui target Bev e Phev. È probabile che nei prossimi mesi il gap complessivo di 3.500 macchine verrà recuperato, anche grazie a operatori giovani che sono entrati da poco nell'agone e stanno premendo sui clienti individuali, partite Iva e codici fiscali, la vera frontiera del Nlt. Quindi, il prodotto è in buona salute di mercato, ma non mancano le sfide, proprio per riuscire a fare breccia presso chi ancora non è del tutto convinto.

I noleggiatori hanno lavorato molto e bene sull'efficienza, per comprimere i costi ed essere competitivi sul prezzo, che per le aziende è un driver essenziale di scelta tra un operatore e un altro. Però anche il servizio è importante e per i piccoli forse anche di più. Così alcuni mesi fa due operatori, leader nei rispettivi campi, Targa Telematics e Escargo, hanno commissionato un'indagine presso 121 addetti ai lavori per analizzare lo stato dell'arte del servizio post-vendita dell'Nlt.

Innanzitutto, va detto che oggi molti servizi sono erogati da soggetti esterni al noleggiatore: il broker per acquisire il cliente e finalizzare il contratto, altri per la consegna del veicolo, altri ancora per i tagliandi e le gomme, altri infine per fornire un'auto sostituiva e, al termine, una società specializzata per la perizia sullo stato d'uso. Che impatto ha avuto questo ricorso intensivo all'outsourcing? Intanto, la conoscenza da parte del noleggiatore dei reali bisogni del cliente è peggiorata per il 61% dei rispondenti. Il tempo di erogazione dei servizi è peggiorato per il 45% e rimasto uguale per il 30%. Per il 61% sono peggiorati sia l'allineamento dei servizi alle reali esigenze del cliente sia la qualità percepita. L'ironia è che il costo complessivo di ogni servizio è rimasto uguale per il 41% e solo un terzo ritiene che sia migliorato, ossia diminuito.

Più nello specifico, il fatto è che per uno stesso servizio di manutenzione è previsto l'intervento di più fornitori separati: uno per autorizzare l'intervento, uno per fornire i ricambi, poi chi esegue fisicamente il lavoro e eventualmente anche chi offre la logistica. Questa parcellizzazione, sicuramente necessaria per il controllo dei costi, ha avuto ricadute importanti. Secondo l'82% del panel i tempi di fermo auto si sono allungati, per il 27% il costo complessivo del servizio è rimasto uguale e per il 46% è aumentato (ma a dirla tutta non c'è la prova di quanto sarebbe aumentato in assenza dei controlli), e tre quarti degli addetti ai lavori ritiene che la soddisfazione del cliente sia diminuita.

Ma il bel tempo si vede dal mattino e infatti già alla consegna del veicolo le cose prendono una certa piega. I noleggiatori si affidano a vari centri di consegna, ma non sempre sono pienamente a conoscenza del servizio che questi erogano. A cominciare dal rispetto dell'appuntamento preso e che la vettura sia pronta e conforme all'ordine: metà dei rispondenti pensa che il noleggiatore sia molto/abbastanza informato. Il giudizio è ancora più severo sulla spiegazione completa della vettura (il 76% ritiene che i noleggiatori siano poco/per niente informati su questo), sulla qualità del trattamento che il cliente riceve (67% dice che sarebbero poco/per niente informati) e sulla soddisfazione del cliente per il servizio complessivo (65% pensa che sono poco/per niente informati).

Ora, premesso che si tratta di impressioni e percezioni degli addetti ai lavori e non di dati reali effettivi, in ogni caso sono tutte medie del pollo, nel senso che non tutti i noleggiatori sono uguali. C'è chi ricorre di più all'outsourcing e però controlla bene cosa accade sul campo, riuscendo a tenere la qualità e la soddisfazione su livelli meno critici. Ma c'è anche chi da anni segue una strategia di minor ricorso all'outsourcing, convinto che chi fa da sé fa per tre e i fatti gli danno ampiamente ragione, anche nell'indicatore ultimo di successo sul mercato: la flotta. Poi ci sarebbe sempre il responso dei clienti, che confermano fiducia al Nlt ogni anno in misura crescente: vorrà dire qualcosa o no? Com'è normale che sia, saranno gli stessi clienti a chiedere evoluzioni e miglioramenti sul livello di servizio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Auto & Mobilità aziendale

Il noleggio cresce ancora e conquista nuovi clienti

Peso:46%

ref-id-1180
498-001-001
Il presente documento non e' riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.
Telpress Servizi di Media Monitoring

Le novità del settore suv. In alto Mercedes GLA, arrivata alla terza generazione, cresce di 15 centimetri rispetto al passato. Al lancio solo motori elettrici con autonomie fino a 657 km. Dal 2027 arrivano le ibride.Sotto la terza serie di Audi Q7, spinta dal 3.0 turbodiesel sei cilindri mild hybrid da 245 e 299 cavalli. Lo stile è completamente inedito mentre la lunghezza resta a 5.06 metri

Il presente documento non e' riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.
498-001-001
Telpress Servizi di Media Monitoring

FISE FEDERAZIONE IMPRESE DI SERVIZI

Il Sole 24 ORE Inserti
Dir. Resp.:Fabio Tamburini
Tiratura: 108.878 Diffusione: 55.303 Lettori: 657.000

Rassegna del: 06/10/26
Edizione del:06/10/26
Estratto da pag.:5
Foglio:1/1

ref-id-1180

Rent a car, i ricavi crescono sulla spinta di tariffe più elevate

Secondo trimestre 2026. L'incremento del giro d'affari non è stato accompagnato da un aumento significativo dell'attività di noleggio

Alessandro Palumbo

Il secondo trimestre del 2026 consegna al noleggio a breve termine un risultato positivo sul piano economico, ma molto più sfumato se si osservano i volumi. Secondo i dati Aniasa, il comparto ha generato un fatturato di 460 milioni di euro, con un incremento di 24 milioni rispetto allo stesso periodo del 2025, pari a una crescita del 5,4%. Un dato che conferma la solidità del settore, ma che nasconde una domanda meno vivace di quanto gli operatori si aspettassero.

L'aumento del giro d'affari, infatti, non è stato accompagnato da una crescita significativa dell'attività di noleggio. I contratti sono aumentati appena dello 0,8%, pari a circa 10mila noleggi in più, mentre le giornate complessive di utilizzo delle vetture sono diminuite dell'1,7%. In altre parole, il valore è cresciuto soprattutto grazie a tariffe più elevate e non per effetto di un maggiore impiego dei veicoli. Questa dinamica appare ancora più evidente osservando l'evoluzione delle flotte.

Nei mesi precedenti le società di rent-a-car hanno investito nell'ampliamento del parco circolante, portando la flotta media disponibile a 143.800 veicoli, il 2,8% in più rispetto al secondo trimestre del 2025. Una scelta che rifletteva aspettative di forte domanda, rivelatesi però solo in parte corrette.

Il risultato è stato un peggioramento del tasso di utilizzo, sceso al 78,2%, con una perdita di 3,4 punti percentuali su base annua. Si tratta di uno degli indicatori più importanti per la redditività del business, perché misura la capacità di mantenere le vetture costantemente a noleggio e di limitare i periodi di inattività. Ogni giorno in cui un'auto resta ferma in stazione rappresenta infatti un mancato ricavo. Tradotto in termini concreti, ciascun veicolo è stato noleggiato mediamente per circa 67 giorni durante il trimestre. A sostenere i ricavi è stato soprattutto il prezzo. Il ricavo medio per giornata di noleggio ha raggiunto 47,5 euro, in crescita del 7,2%, mentre la spesa media per contratto è salita a 341 euro, con un aumento del 4,6%. Nello stesso tempo la durata media del noleggio si è leggermente ridotta, passando da 7,5 a 7,4 giorni, con una flessione del 2,4%. I clienti, quindi, hanno continuato a spendere di più pur utilizzando l'auto per un periodo leggermente inferiore.

Anche sul fronte degli acquisti emerge la fiducia degli operatori. Secondo Dataforce, nel secondo trimestre del 2026 il canale del noleggio a breve termine ha immatricolato 49.500 vetture, quasi 9mila in più rispetto all'anno precedente. La crescita del 22% testimonia la volontà delle società di rafforzare le flotte in vista dei mesi di maggiore attività.

Interessante anche la composizione degli acquisti. Tra i cinque modelli più immatricolati figurano ben tre vetture di marchi cinesi, segnale di un'offerta sempre più competitiva anche nel mercato del rent a car. Al primo posto si colloca la BYD Atto 2 con quasi 5.500 unità, seguita dalla Peugeot 208 con 3.700 immatricolazioni. Completano la graduatoria la MG ZS, la MG3 e la Peugeot 2008.

Dal punto di vista delle alimentazioni, la benzina mantiene una posizione dominante con il 50% delle nuove immatricolazioni. Il diesel continua invece a perdere terreno e si ferma al 13%, una quota ormai sostanzialmente allineata a quella delle full hybrid e inferiore a quella delle plug-in hybrid, che raggiungono il 18%. Le auto elettriche mostrano un lieve progresso, ma restano ancora marginali con una quota inferiore al 4%, mentre le alimentazioni a gas scendono all'1,8% con appena 897 vetture immatricolate.

Nel comparto dei veicoli commerciali leggeri lo scenario è molto diverso. Qui il diesel conserva un ruolo quasi esclusivo, rappresentando il 95% delle immatricolazioni del trimestre. Benzina, ibride e modelli a gas restano pressoché irrilevanti, mentre i veicoli elettrici iniziano lentamente a ritagliarsi uno spazio, raggiungendo una quota del 3,8% e confermandosi come la principale alternativa al motore a gasolio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tra i cinque modelli più immatricolati figurano ben tre vetture di marchi cinesi, segnale di un'offerta competitiva

47,5

RICAVO MEDIO E DURATA
Il ricavo medio per giornata di noleggio ha raggiunto 47,5 euro (+7,2%) mentre la durata media del noleggio si è ridotta (da 7,5 a 7,4 giorni)

Hyundai. Ioniq 3 è la nuova elettrica compatta sviluppata per il mercato europeo, con carrozzeria due volumi, abitacolo a 5 posti e autonomia fino a 500 chilometri.

Peso:33%

Il presente documento non e' riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

498-001-001

FISE FEDERAZIONE IMPRESE DI SERVIZI

Il Sole 24 ORE Inserti
Dir. Resp.:Fabio Tamburini
Tiratura: 108.878 Diffusione: 55.303 Lettori: 657.000

Rassegna del: 06/10/26
Edizione del:06/10/26
Estratto da pag.:3
Foglio:1/1

ref-id-1180

Nlt, cresce il peso di privati e Pa mentre il diesel scende al 39%

Lo scenario. Il noleggio a lungo termine classico, che prevede l'assegnazione esclusiva del veicolo a un unico cliente per un periodo superiore ai 12 mesi, rappresenta ancora il cuore del mercato

Alessandro Palumbo

La flotta di veicoli in noleggio a lungo termine (Nlt), secondo Aniasa, ha raggiunto 1.356.600 unità nel primo semestre del 2026, con una crescita del 2,8% rispetto alla consistenza registrata a fine 2025. Un risultato che conferma un trend di sviluppo ormai consolidato da oltre quindici anni e testimonia la maturità del settore presso le grandi aziende, insieme alla continua espansione tra Pmi (piccole e medie imprese) e clientela privata. Il noleggio a lungo termine classico, cioè quello che prevede l'assegnazione esclusiva del veicolo a un unico cliente per un periodo superiore ai 12 mesi, rappresenta ancora il cuore del mercato con 1.282.600 veicoli, pari al 95% della flotta complessiva. Restano quindi marginali, in termini di peso percentuale, le altre formule operative. La quota destinata alle esigenze temporanee della clientela, come flottini e soluzioni flexi di durata superiore ai 12 mesi, conta 28.200 veicoli e mantiene un'incidenza del 2% sul totale, con una crescita del 3% rispetto al 2025. Più dinamico il segmento rent-to-rent, ovvero i veicoli concessi in noleggio agli operatori del rent-a-car, che raggiunge 45.500 unità. Pur rappresentando il 3% della flotta circolante, è l'area con la crescita più sostenuta: +29% rispetto alla fine del 2025.

Aziende sempre al centro

Le aziende si confermano il principale bacino di clientela del noleggio a lungo termine. Nel primo semestre 2026 la flotta a loro destinata raggiunge 1.012.400 veicoli, pari al 75% del totale, consolidando il ruolo del noleggio come soluzione ormai strutturale per la gestione della mobilità aziendale. La crescita rispetto alla fine del 2025 è pari all'1,4%.

Prosegue invece l'espansione del segmento dei privati, che comprende sia le persone fisiche sia i titolari di partita Iva. Complessivamente la flotta supera le 195.900 unità, con un incremento del 6,1%, portando la quota sul totale al 15%. Nel dettaglio, i privati con codice fiscale crescono del 6,7% fino a 105.571 veicoli, mentre quelli con partita Iva aumentano del 5,4%, raggiungendo 90.370 unità. Un'evoluzione che conferma il progressivo sviluppo, anche se non velocissimo, del noleggio anche tra i clienti individuali e i professionisti.

La Pubblica amministrazione (Pa) è il segmento più dinamico del semestre: la flotta sale a 148.800 veicoli, con una crescita del 9,2% rispetto al 2025, aumentando la propria incidenza dall'10% all'11% del totale. Un risultato che rende più o meno costante il peso del settore pubblico all'interno del mercato del noleggio a lungo termine.

Le alimentazioni

La composizione della flotta in noleggio a lungo termine nel primo semestre 2026 conferma la trasformazione in corso delle alimentazioni. Il diesel resta la motorizzazione più diffusa con 535.486 veicoli, ma la sua quota scende al 39% del totale, perdendo due punti percentuali rispetto al 2025 e proseguendo un ridimensionamento ormai strutturale. Le ibride full hybrid (HEV) consolidano il secondo posto e diventano il segmento più rappresentativo della crescita: la flotta raggiunge 456.730 unità, pari al 34% del totale, con un incremento del 4,2%. Oggi oltre un veicolo su tre in noleggio è equipaggiato con questa tecnologia.

La benzina mantiene una quota stabile del 12%, nonostante una lieve flessione del 1,9% nel numero di veicoli, mentre GPL e metano continuano a rappresentare una componente marginale del parco circolante, con quest'ultimo in forte contrazione (-19,6%). Prosegue infine l'espansione delle motorizzazioni alla spina. Le ibride plug-in registrano la crescita più elevata tra le alimentazioni principali: 115.558 veicoli, +18,9%, e una quota che sale dal 7% al 9%. Le elettriche pure (Bev) raggiungono 66.354 unità, in aumento del 7,7%, mantenendo una rappresentatività del 5%. Complessivamente, i veicoli ricaricabili arrivano così al 14% della flotta, confermando il progressivo orientamento del noleggio verso l'elettrificazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

+9,2%

IL SEGMENTO PIÙ DINAMICO
La Pubblica amministrazione è il segmento più dinamico dell'Nlt: nel primo semestre 2026 la flotta sale a 148.800 veicoli (+9,2% sul 2025)

Made in China.
Sotto, il suv L8 di Lepas, marchio al debutto in Italia del Gruppo Chery. In basso la gamma Leapmotor con da sinistra il suv compatto B03X, al centro l'hatchback B05 e a sinistra il suv B10 elettrico o con range extender

498-001-001

Il presente documento non e' riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

Telpress Servizi di Media Monitoring

FISE FEDERAZIONE IMPRESE DI SERVIZI

Il Sole 24 ORE Inserti
Dir. Resp.:Fabio Tamburini
Tiratura: 108.878 Diffusione: 55.303 Lettori: 657.000

Rassegna del: 06/10/26
Edizione del:06/10/26
Estratto da pag.:3
Foglio:1/1

ref-id-1180

La ricerca di efficienza spinge gli operatori verso le concentrazioni

Il caso
Strategie

Pier Luigi del Viscovo

L'industria del noleggio a lungo termine (Nlt) si concentra e più si concentra, più si arricchisce di nuovi operatori. È strano, ma è così. Negli ultimi anni Ald/Société Générale ha comprato LeasePlan per fondersi in Ayvens; un altro big, Unipol già Car Server, è cresciuto inglobando SiFà, poi Arval ha acquisito Athlon. Vabbè, in ogni settore ci sono fusioni quando la domanda rallenta e stagna, per generare efficienze con le economie di scale in vista di una competizione serrata su costi e prezzi, appena la domanda dovesse affievolirsi. Quindi, qual è il punto? Il punto è che l'Nlt non stagna, cresce. Anzi, ha davanti un serbatoio di nuovi clienti potenziali che potrebbero diventare reali, presto o tardi ma dipende molto dall'offerta.

Dunque, la domanda aumenta ma gli operatori si concentrano: perché? Intanto, va ricordato che la competizione nell'Nlt è sempre stata sul prezzo. Uno dei capi dell'industria sostiene che il canone del noleggio negli ultimi dieci anni sia rimasto pressocché invariato, mentre i prezzi delle auto sono aumentati più della metà. Vediamo cosa emerge da un'analisi sui dati Aniasa, l'associazione dei noleggiatori.

Nel 2016 il noleggio lungo termine aveva un giro d'affari di 4,3 miliardi di euro noleggiando una flotta di 674mila veicoli, pari a un fatturato unitario di 697 euro al mese. Quell'anno il valore medio netto delle vetture acquistate dall'Nlt fu di 21.439 euro, secondo l'analisi del Mercato a Valore del Centro Studi Fleet&Mobility.

Dieci anni dopo, nel 2025, il giro d'affari è stato di 9,3 miliardi per una flotta di 1.320.000 veicoli, con un fatturato unitario di 587 euro al mese. Lo scorso anno il valore netto delle auto immatricolate dell'Nlt è stato di 33.234 euro.

Ora, d'accordo che il valore netto recepisce anche il mix e non solo il prezzo e che le immatricolazioni di un anno non sono le vetture noleggiate nell'anno.

Però si fa una gran fatica a ignorare il messaggio forte di questi numeri: l'Nlt ha spremuto i costi come più non si poteva, nonostante una domanda raddoppiata in dieci anni. Pertanto, è lecito concludere che la ricerca di efficienza non sia determinata da un mercato in contrazione ma faccia parte delle leve competitive di questa industria, orientata a stimolare la domanda attraverso prezzi sempre più bassi.

È ancor più lecito concludere che questa formula sia piaciuta ai clienti, o almeno alle flotte che insieme alla Pubblica amministrazione rappresentano tuttora oltre l'85% del fatturato. La domanda è se piaccia anche agli altri, quei clienti individuali con o senza Partita Iva che oggi e da troppi anni pesano circa il 13/14% e che potrebbero aumentare tantissimo se opportunamente stimolati.

Proprio su questi puntano le altre società di noleggio, che nascono adesso o che si rilanciano per farsi trovare pronte. È il caso di Agos Rent e in parte di Santander Renting, espressioni di due colossi bancari, ma anche di ItalRent, emanazione di un gruppo leader della distribuzione auto, e di Mobilize, non una start up ma comunque determinata col nuovo management a offrire alla rete Renault il prodotto giusto per la loro clientela.

In conclusione, la concentrazione e la proliferazione di operatori non sono una contraddizione. Piuttosto la risposta dell'offerta a due segmenti di domanda molto diversi tra loro. Uno attento alla rata e basta. Gli puoi offrire il miglior servizio del mondo e fargliele anche toccare con mano, ma poi di fronte a un canone di dieci euro più basso non hanno alcun dubbio. L'altro pronto a premiare altri aspetti del servizio, forse.

Sì, la dubitativa è d'obbligo, visto che a parte tante promesse ancora non s'è visto un prodotto realmente diverso, davvero efficace per questi clienti sui servizi che desidera, come li desidera e quando li desidera. Magari c'è ma non lo dicono: la comunicazione in Italia quasi mai è comparativa.

Infine, c'è anche da considerare le barriere all'uscita dei due segmenti di clientela. Le flotte, pur davanti a un servizio che fa storcere il naso, non hanno mica tante alternative, se non vogliono tornare ai rimborsi chilometrici sull'auto del dipendente.

I piccoli invece ce l'hanno eccome: scendere da un Nlt e tornare all'acquisto finanziato è un attimo, tanto sempre una rata è.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GWM. Ora 5 è il suv prodotto da Great Wall Motor lungo circa 4,5 metri abbinato a motorizzazioni tradizionali, ibride o elettriche e con oltre 400 km di autonomia

498-001-001

Il presente documento non e' riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

Telpress Servizi di Media Monitoring