

Il noleggio dei veicoli commerciali funziona, ma nel 2012 è stato salvato solo dai grandi enti

La presentazione del rapporto Aniasa 2012 giunto alla 12^a edizione offre lo spunto per una panoramica sul noleggio veicoli commerciali. Apriamo con un'intervista a Pietro Teofilatto, direttore del settore Lungo Termine di Aniasa, e nella pagina successiva pubblichiamo alcune delle cifre più indicative del settore.

Teofilatto, in che modo la crisi si è fatta sentire sul noleggio dei commerciali?

“Le indicazioni degli Anni '10 davano ottime prospettive. Sembrava che i vantaggi classici del noleggio favorissero lo sviluppo, poi si è tutto fermato a causa dei provvedimenti dell'estate 2011 che hanno fatto lievitare i costi generali generando un forte ridimensionamento degli scenari prevedibili un anno e mezzo prima, specie per il Lungo Termine. Per fortuna almeno nel 2012 ci siamo salvati con il periodico rinnovo del parco di alcuni grossi enti come Poste, Enel e servizi di assistenza che utilizzano i van. Solo le Poste hanno un parco di noleggiati di circa 15mila veicoli (il grosso sono commerciali). Ciò ha consentito di mantenere pressoché inalterate le nostre flotte di veicoli destinati al noleggio”.

Il fenomeno crisi ha inciso più sulle auto o i commerciali?

“Il settore del noleggio nel suo complesso funziona ancora e va bene, il fatturato è aumentato, i dipendenti sono rimasti invariati, anche se qualche sofferenza nel 2012 c'è stata per entrambi i segmenti (auto e furgoni) nel rinnovo delle flotte a noleggio. I clienti hanno comunque continuato a noleggiare perché rispetto alle altre modalità (acquisto a rate o leasing) il noleggio continua a convenire, ha costi certi, resta scoperto soltanto il carburante e si possono utilizzare i capitali dell'acquisto veicoli per altri investimenti. Va sottolineata la fedeltà: le imprese che hanno scoperto il noleggio possono al più cambiare fornitore ma restano fedeli alla modalità avendone constatato la convenienza. Altro elemento favorevole della forte crisi è la discontinuità del lavoro e ciò richiede una grande flessibilità nella dimensione della flotta. È infine aumentata la lunghezza dei contratti, determinata dall'incertezza: si decide di prorogare di dodici mesi per poi decidere cosa fare, e così si arriva ben oltre i 36 mesi fino a 48 o addirittura a sessanta”.

Distinguiamo fra breve e lungo termine...

“Per quanto riguarda il breve termine, l'utilizzo dei furgoni è diminuito, con

molte richieste di privati nei week end e tante richieste di aziende durante la settimana. Nel lungo termine quasi il 100% sono aziende, piccole e grandi, caratterizzate dalle più diverse specializzazioni. Il nolo a lungo viene prevalentemente da aziende strutturate con flotte superiori alle dieci unità mentre le aziende più piccole hanno cominciato a scoprire il noleggio da poco anche per motivi di possibilità di circolazione in ambito cittadino. Artigiani o piccoli negozianti per accedere alle ZTL hanno bisogno di veicoli freschi, e non trovando i soldi per rinnovare si rivolgono al noleggio. Da parte loro le imprese che noleggiavano sono diventate più attente nell'erogare il servizio, evidentemente vogliono avere serie garanzie di essere pagate”.

Come va con il noleggio dei veicoli allestiti?

“C'è sempre maggior richiesta, tanto che le imprese di noleggio stanno sempre più interagendo con le aziende che trasformano i veicoli. Gli allestiti sono ovviamente mezzi più costosi e quindi le difficoltà per l'acquisto sono maggiori. Oltre alle garanzie i noleggiatori chiedono impegni per contratti più lunghi, spesso non meno di 48 mesi. Aniasa in programma per il rapporto del prossimo anno di analizzare statisticamente le probabili destinazioni degli allestimenti per sapere quali sono i più richiesti e quindi attrezzarci di conseguenza per soddisfare le richieste. Non si tratta di curiosità statistica ma piuttosto di un indispensabile supporto per lavorare meglio”.

Cosa mi dice delle trazioni alternative?

“Premettendo che il tradizionale gasolio muove l'84% dei veicoli a noleggio (auto e furgoni), il Gpl è in crescita, un po' meno il metano, il più futuribile elettrico si sta muovendo adesso anche per l'aumento di offerte dei costruttori. Le trazioni elettriche costituiscono ancora mercato sottosviluppato e da coltivare. Per le auto è già più significativo, per i commerciali meno. Le aziende più strutturate e le amministrazioni cominciano a chiedere l'elettrico, i noleggiatori si stanno attrezzando in relazione alla domanda conseguente alle varie politiche della mobilità, che fra non molto in diverse città renderanno l'elettrico indispensabile per circolare nei centri storici. Intanto ci si guarda intorno, si selezionano le offerte, si spinge verso una maggiore diffusione dei punti di ricarica, elemento determinante per la scelta di questa soluzione. Il noleggio sarà comunque il vero trampolino di lancio dell'elettrico e dell'ibrido e sarebbe

Identikit dell'associazione

Aniasa è l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici. Aderisce a Confindustria e con 36 aziende rappresenta oltre il 96% del settore dei servizi di Noleggio veicoli a Lungo e a Breve Termine e in fleet management. In ambito UE, Aniasa aderisce a Leaseurope, che raggruppa le analoghe strutture associative di categoria e costituisce punto di riferimento in sede europea.

tutto più facile senza le complicazioni negli incentivi”.

Si riferisce alla pochezza degli stanziamenti?

“Certamente, specie per quanto riguarda gli incentivi che non prevedono la rottamazione. Per quanto riguarda le rottamazioni, il problema sta nel fatto che i clienti più importanti come le aziende pubbliche non hanno nel parco i veicoli con vetustà superiore ai dieci anni che vanno rottamati per avere l'incentivo. C'è però un altro problema che tecnicamente viene definito 'regime de minimis', che dovrebbe essere modificato. Ora è il noleggiatore a incassare il bonus (per esempio 5.000 euro sui veicoli ecocompatibili) per poi trasferirlo al cliente attraverso la riduzione del canone. Il fatto è che la Commissione Europea ha fissato la soglia di 500.000 euro per l'ammontare massimo di contributi a fondo perduto che ogni impresa, italiana ed europea, può ricevere in un triennio. E questo vale fino al 31 dicembre 2018. In pratica il tetto annuo ammonta a 165mila euro, e se il beneficiario, come avviene adesso, è la società di noleggio, nei casi delle imprese più grandi il tetto viene facilmente superato. Erogando direttamente ai clienti i contributi, il tetto per ogni impresa rientrerebbe nei massimali previsti”.

Altri problemi?

“Il codice della strada, la cui modifica è iniziata nel '95 ed è sulla carta, prevede ancora il limite delle 6 tonnellate per i veicoli noleggiabili. È tempo che si giunga a una liberalizzazione spostando il limite a 16 ton, ovviamente accompagnata da una regolamentazione che preveda rigorosi requisiti per chi prende a noleggio un mezzo di grande tonnellaggio anche attraverso assicurazioni particolari. I lavori dovrebbero riprendere, siamo a livello di linee guida e temo ci sarà ancora da attendere”.

Per un vostro commento, scrivete a redazione@intertrucknews.it indicando numero 6/13 pag. 10