



# Il rent a car fa breccia in un mondo connesso

L'auto di proprietà lascia il passo a quella in sharing. Se tra i privati è una tendenza in corso, per le imprese è un'abitudine consolidata. Il settore cresce come fatturato e giorni di noleggio, anche se sono in calo le immatricolazioni. E le proposte dei noleggiatori non sono mai state così ampie

**S**alire a bordo di un'auto non di proprietà è sempre più un'abitudine consolidata tra gli italiani. Nulla di illegale, naturalmente, semplicemente una tendenza che va aumentando di anno in anno e che è esplosa con la diffusione degli smartphone, in grado di gestire quasi tutte le funzioni relative all'utilizzo di una vettura a noleggio.

Secondo il 18° Rapporto **Aniasa** la mobilità condivisa e *on demand* diventa protagonista, nonostante l'incertezza economica rallenti il trend. «Ogni giorno – spiega **Massimiliano Archiapatti**, presidente dell'associazione e amministratore delegato di **Hertz Italia** – 130mila persone utilizzano i servizi del noleggio a breve termine, mentre 900mila lo fanno con il lungo termine. Il

settore auto sta frenando, a causa di frizioni politiche, di antiquate normative in tema di mobilità e di misure come la normativa bonus-malus e il prolungamento della penalizzazione fiscale per l'auto aziendale. Al punto che nel secondo semestre 2018, dopo anni di crescita a doppia cifra, le immatricolazioni sono cresciute di appena lo 0,4%. Peggio ancora è andato nel primo trimestre 2019, con rallentamento del trend di immatricolazioni (-14%) dovuto a quanto appena detto, con l'effetto congiunto di assistere a una forte propensione delle aziende di autonoleggio a prorogare i contratti in essere, posticipando le decisioni di rinnovamento della flotta.

«Ci lascia particolarmente delusi la concessione da parte dell'UE di te-

nere fermo al 40% per altri 3 anni (fino al 2022) il regime di detraibilità dell'Iva per le auto aziendali. Una nuova beffa per le imprese italiane, che si devono misurare ogni giorno con i concorrenti europei, agevolati da una detraibilità del 100% oltre che da una maggiore deducibilità dei costi di mobilità. Il sistema imprenditoriale italiano necessita di una revisione della normativa fiscale sulle auto aziendali con un riequilibrio, anche graduale, ai livelli degli altri Paesi. Si commenta da solo il fatto che oggi in Germania si goda di un vantaggio fiscale del 100% e in Italia solo del 19%», aggiunge laconico il presidente Aniasa.

#### Un'offerta diversificata

Ma come stanno lavorando le singo-

di **Andrea Barbieri Carones**

### Un'auto su 4

Nel settore *automotive*, che costituisce l'11,1% del Pil e il 16,6% del gettito fiscale, l'autonoleggio vale un'auto circolante su 4.



Massimiliano Archiapatti, presidente di Aniasa e amministratore delegato di Hertz Italia



Gianluca Testa, managing director southern region of Avis Budget Group



Vincenzo Brasiello, amministratore delegato e fondatore di B rent

le aziende? Quali i risultati e le prospettive? Per il **gruppo Avis Budget group** – società da 40 milioni di noleggi in tutto il mondo nel 2018, contro i 39 milioni dell'anno prima – la novità 2019 è un'app che consente di noleggiare l'auto senza passare dal desk e che permette di ricevere sul proprio cellulare notifiche personalizzate mentre ci si avvicina all'ufficio di noleggio. Nel 2019, il gruppo – che comprende anche Maggiore e Budget – registra un aumento delle richieste di auto più piccole, da parte di clienti che si muovono in città, e di auto ibride o elettriche quindi esenti dai blocchi alla circolazione. «L'azienda sta sviluppando una specifica proposta elettrica e punta a connettere (entro il 2020) tutte le 100mila auto della flotta», ci ha detto **Gianluca Testa, managing director southern region di Avis Budget Group.**

Volano i risultati di **B rent**, che ha raddoppiato il fatturato: da 6,8 milioni di euro del 2017 ai 13,5 del 2018, con previsione di toccare quota 26 milioni nell'anno in corso.

Tre le novità tecnologiche attese per l'estate: il nuovo portale "Travel", per facilitare la prenotazione e la gestione del noleggio; il "Progetto Premium", per i clienti di fascia alta che salteranno le operazioni di check-out e check-in; l'app "B-Rent, attiva h24 e 365 giorni l'anno, che dà informazioni e soluzioni a chi è al volante (ricerca di un parcheggio, di un meccanico o di una stazione di servizio). «Nel 2019 stiamo raccogliendo i frutti del noleggio notturno avviato negli aeroporti di Napoli Capodichino e Milano Malpensa», spiega **Vincenzo Brasiello, a.d. e fondatore** di quest'azienda di *rent a car* nata a Napoli nel 2011. «Anche i clienti che arrivano a notte fonda possono avvalersi di un addetto B rent». Prosegue intanto l'espansione in Italia: dopo le aperture di Bologna e Bari, sono arrivate quelle di Catania e Cagliari. In estate apriremo desk presso le stazioni Tav di Verona, Venezia, Torino e Firenze, rafforzando le soluzioni per il segmento business».

Noleggi in crescita anche per **Hertz**, che già due anni fa ha introdotto la "Selezione Italia", collezione di circa 800 auto italiane destinate a un pubblico di estimatori (per il 70% stranieri). Tale collezione nel 2018 e a inizio 2019 si è arricchita di modelli come le Maserati Quattroporte, Ghibli e Levante e come la Alfa Romeo Giulia Quadrifoglio oro. «In questo segmento, i contratti di noleggio sono quasi raddoppiati tra il 2017 e il 2018. Per questo motivo, nel corso del 2019 esporteremo in Usa e Olanda il progetto di Selezione in Italia», argomenta Archiapatti.

Tra le novità 2019 anche il completamento del lancio dell'iCheck, un tool – nato nel 2018 e in fase di attuazione in tutta Italia – attraverso il quale l'azienda e il cliente possono monitorare lo stato del veicolo alla riconsegna, basandosi su foto effettuate all'atto del ritiro. Tale sistema permette di constatare in tempo reale se ci sono danni, evitando contenziosi lunghi e dispendiosi.

I dati: «In linea con l'andamento

## Normativa fiscale

Massimiliano Archiapatti: «Il sistema imprenditoriale italiano necessita di una revisione della normativa fiscale sulle auto aziendali con un riequilibrio, anche graduale, ai livelli degli altri Paesi. Si commenta da solo il fatto che oggi in Germania si goda di un vantaggio fiscale del 100% e in Italia solo del 19%».



## Il 1° trimestre 2019 del car rental

Fatturato	194,2 mln € (+2,5%)
Giorni di noleggio	+3,6%
Flotta media	93.610 (+1,4%)
Immatricolazioni	52.971 (-19,6%)

Fonte: Aniasa

generale reso noto da Aniasa – dichiara il manager romano –, abbiamo incrementato la flotta e incrementato il business negli aeroporti, ma abbiamo avuto una contrazione dei prezzi. Il 2019? È iniziato un po' più lentamente, ma sta recuperando e ci aspettiamo che sarà un altro anno di successo».

Per **Europcar Mobility Group**, il primo trimestre 2019 si è chiuso in linea con le aspettative, con una crescita in tutte le business unit e in particolare un'ottima performance del *vehicle sharing*, cresciuto del 40%.

«Il nostro Gruppo sta vivendo un momento decisamente positivo. Oggi siamo posizionati a tutti gli effetti come una mobility service company che promuove – in un processo di continua innovazione e trasformazione – servizi di mobilità su misura per le diverse esigenze dei clienti, che siano un'alternativa conveniente all'auto di proprietà e possano coprire diverse durate, a seconda della necessità d'utilizzo. Ulteriore riprova della trasformazione in atto è la recente organizzazione interna composta in 5 business units (Cars, Vans & Trucks, Low cost, Urban mobility e International coverage), al fine di andare incontro in maniera sempre più efficace alle esigenze del cliente e sfruttare al meglio nuove opportunità di crescita» conferma **Stefano Gargiulo, managing director di Europcar Mobility Group Italia**.

Da segnalare Smart Way, l'iniziativa che prevede lo smartphone di cortesia sulle auto Europcar, con cui effettuare chiamate nazionali e internazionali illimitate, internet 4G illimitato, connessione in Hotspot

di 6 dispositivi, audioguide gratuite delle città e dei luoghi d'interesse, geolocalizzazione dei luoghi d'interesse con descrizioni, contatti, orari di apertura e indicazioni stradali, oltre a un traduttore e a numeri utili. I clienti possono prenotare Smart Way insieme all'auto oppure richiederlo direttamente al banco al momento del ritiro della vettura. In Italia è disponibile negli aeroporti di Bergamo, Catania, Fiumicino, Malpensa, Napoli, Pisa e Venezia per le vetture top di gamma ed è compreso nel costo del noleggio.

A 56 anni dalla sua Fondazione, **Sicily by Car** punta invece alla Borsa Italiana per far crescere ulteriormente il suo giro d'affari nel rent a car, che conta su 20.000 auto, 55 uffici sparsi in tutta Italia e un fatturato 2018 a 140 milioni di euro (+8,3% sul 2017).

«Gli obiettivi 2019?» dice **Tommaso Dragotto**, al vertice dell'azienda fin dal 1963. «Espanderci in tutti i Balcani (dove siamo presenti in Albania) e acquisire altre auto elettriche con lunga autonomia da aggiungere alle Renault Zoe già in flotta da un paio d'anni e fulcro di un progetto pilota presentato nel 2018, tramite cui è possibile effettuare il tour dell'intera Sicilia a impatto zero». Attualmente, infatti, l'azienda ha installato una ventina di colonnine di ricarica sparse per tutta l'isola, cui se ne aggiungeranno altre 19 in altrettanti borghi storici della regione. ●

## Settore in frenata

Il settore auto sta frenando, a causa di frizioni politiche, di antichate normative in tema di mobilità e di misure come la normativa bonus-malus e il prolungamento della penalizzazione fiscale per l'auto aziendale. Nel secondo semestre 2018, dopo anni di crescita a doppia cifra, le immatricolazioni sono cresciute di appena lo 0,4%.



# In “mid term” stat virtus

Parola d'ordine: flessibilità. Cresce il ricorso al noleggio a medio termine, ossia per un periodo compreso di solito tra 1 mese e 2 anni. Oggi questa formula di utilizzo soddisfa privati alla ricerca di un'auto sostitutiva o manager aziendali in trasferta temporanea all'estero. E funziona

di Andrea  
Barbieri  
Carones

**N**egli ultimi anni è andata crescendo una formula di noleggio auto intermedia tra il lungo e il breve termine, di durata flessibile in base alle esigenze del cliente, ma solitamente compresa tra 1 mese e 2 anni. Un business – questo del mid term – che si avvicina al 10% del totale della flotta gestita del noleggio e che deriva dalla necessità di una maggiore flessibilità da parte delle aziende.

## Flessibilità

Nicola Di Somma: «Il motivo di tanto successo del mid term sta nel fatto che questa soluzione è più flessibile rispetto al lungo termine, anche grazie alla tecnologia che permette soluzioni personalizzate».



Avis Budget Group, con **Maggiore FlexyRent** e **Avis Free Move**, propone due formule modulari e flessibili dedicate principalmente ai titolari di Pmi, ai professionisti e alle Partite Iva in generale. Entrambe le proposte permettono di cambiare mezzo senza addebiti di penali per l'interruzione anticipata del noleggio e, soprattutto, non richiedono pagamenti anticipati e l'onere di costi fissi di gestione della flotta, tema particolarmente importante a livello aziendale.

Anche quanto messo in campo da **Ald Automotive** per questo segmento si basa sulla flessibilità: non ci sono prodotti dedicati al mid

term ma formule in cui il cliente può scegliere liberamente la durata contrattuale.

«Negli ultimi anni – ha detto **Giovanni Giulitti, general manager di Ald automotive Italia** – molte imprese hanno scelto formule contrattuali con una durata più breve (entro i 24 mesi), in modo da poter cambiare con facilità la flotta e avere gli stessi servizi del lungo termine, con bollo, assicurazione, manutenzione, soccorso stradale 24/7 e piattaforma dedicata alla gestione del veicolo». La quota dei clienti che nell'ultimo anno ha optato per questa tipologia contrattuale si attesta al 40% (circa 65mila unità), con una maggiore presenza sul canale dei privati (33%) rispetto al corporate (7%). «Registriamo un trend in crescita, dovuto sia allo sviluppo del mercato

sia all'accresciuta esigenza di poter cambiare veicolo e non avere vincoli contrattuali lunghi».

«Anche se il nostro core business è il lungo termine – spiega **Sabino Fort, direttore commerciale di Sifà** –, tuttavia mettiamo a disposizione soluzioni da meno di 12 mesi basate sulle esigenze dei clienti. Ce le chiedono corrieri e spedizionieri, aziende farmaceutiche, società di lavoro temporaneo e startup. Rispetto al breve termine, il mid term porta diversi vantaggi: in primis, include tutti i servizi tipici del lungo termine; secondo: il contratto può essere prolungato anche prima della scadenza». Arrivato in Italia a ottobre scorso, AphaRent è invece il prodotto di **Alphabet** dedicato al noleggio a breve e a medio termine. L'azienda tedesca attiva nella forn-

## Una formula vantaggiosa

Giovanni Giulitti: «Negli ultimi anni molte imprese hanno scelto formule contrattuali con una durata più breve (entro i 24 mesi), in modo da poter cambiare con facilità la flotta e avere gli stessi servizi del lungo termine, con bollo, assicurazione, manutenzione, soccorso stradale 24/7 e piattaforma dedicata alla gestione del veicolo».

## Survey sui professionisti del noleggio

Durante la presentazione del 18° Rapporto sulla mobilità condivisa e sostenibile, il 29 maggio scorso, Aniasa ha realizzato un sondaggio su un panel di circa 150 noleggiatori. Ecco i risultati.

### Come chiuderanno le immatricolazioni dei veicoli a noleggio nel 2019?

**Aumento superiore al 5%:** 9% delle risposte

Aumento fino al 5%: 26%

Resteranno stabili: 28%

Contrazione fino al 5%: 26%

Contrazione superiore al 5%: 11%

### Ecobonus, dalle parole ai fatti: prevedete nei prossimi 12 mesi di aumentare le immatricolazioni di veicoli elettrici?

Tra l'1 e il 5%: 34%

Tra il 5 e il 10%: 16%

Oltre il 10%: 28%

Non prevedo aumenti: 22%

### Flotte sempre più connesse: quali dati ritenete saranno più strategici per il business del noleggio?

Dati sul veicolo: 47%

Dati ambientali: 11%

Dati sul driver: 42%

### Flotte sempre più connesse: quale tipologia di dati è per voi più utile?

Utilizzo descrittivo (cos'è successo?): 11%

Utilizzo diagnostico (perché è successo?): 31,6%

Utilizzo predittivo (cosa può succedere?): 56,6%



Alberto Viano, amministratore delegato di LeasePlan Italia



## 10 per cento

Il business del mid term si avvicina al 10% del totale della flotta gestita del noleggio.

Nicola Di Somma, rental manager di Athlon



tura di servizi di mobilità aziendale in vari continenti punta a intercettare una domanda in deciso aumento, come spiega **Marco Girelli, sales & marketing director**. «È un prodotto dedicato alle aziende che hanno necessità di un'auto o di un veicolo commerciale per un periodo compreso tra una settimana a 24 mesi. Col vantaggio di avere incluso servizi come manutenzione e riparazione, gestione sinistri e gestione delle multe».

Contrariamente al noleggio a breve termine, nel caso di AlphaRent, nel momento in cui si sceglie una determinata tipologia di vettura, «quella sarà, senza sorprese». I clienti possono usufruire del servizio di “pick up & delivery”, con

possibilità anche di ritirare l'auto in una location e di riconsegnarla in un'altra.

**LeasePlan Italia** punta su Flexi-Plan, che permette il noleggio di veicoli a partire da un mese di durata. Due le versioni: quella “Light” per meno di 3mila km al mese e quello “Full” senza limiti. «In più, a bordo è installata la Clear Box – spiega l'ad **Alberto Viano** –, che non solo monitora il comportamento in caso di incidente e rintraccia in caso di furto, ma tiene sotto controllo i dati su consumi e percorrenza, infine contatta la centrale operativa in caso di bisogno. Registriamo una domanda molto importante nelle aree metropolitane di Milano, Torino, Roma e Napoli».

Basato su una differente tariffazione stagionale è invece il prodotto di medio termine di **Sicily by Car**, che prevede risparmi da ottobre a marzo, tariffe medie ad aprile-maggio e a settembre e tariffe più elevate nell'alta stagione estiva. Anche in questo caso, auto con geolocalizzazione satellitare.

Da 1 a 24 mesi è la proposta di Arval, azienda del gruppo BNP Paribas Group. Parola d'ordine anche in questo caso: flessibilità, dato che il cliente può uscire dal contratto quando vuole e senza penali, oltre che ricevere il veicolo a casa propria. La società di noleggio registra un interesse crescente, al punto che la flotta dedicata a questo servizio in 3 anni ha toccato le 5mila unità, divise in 7 categorie a uso e consumo di vari tipi di clientela. «Questo prodotto – dice **Alessandro Floria, head of Mid Term di Arval Italia** – è complementare al lungo termine e rientra nella strategia aziendale di creare un'offerta completa di mobilità per aziende quando il bisogno è temporaneo, incerto nella durata e non pianificato nel dettaglio».

**Leasys**, società di proprietà di FCA Bank, propone BeFree nel 2019 eletto “prodotto dell'anno” da una ricerca PdA su 12mila consumatori italiani. Una formula mid term che

non prevede anticipo e un canone mensile con servizi di assistenza e la possibilità di terminare il noleggio senza penali. Per i clienti business c'è invece la formula BeFree Pro, con un maggior numero di chilometri. Il noleggio medio termine permette di utilizzare un veicolo da 1 a 11 mesi, attraverso una prenotazione digitale attivabile in pochi minuti. «Oggi la nostra flotta vanta circa 20.000 veicoli in noleggio mid-term, che rappresentano oltre il 15% della flotta totale di Leasys», precisa **Pietro Nardi, sales director dell'azienda**. «I modelli più richiesti? Berline e city car».

Minilease è il prodotto di **Hertz**, che punta tutto sulla flessibilità a partire da 10 euro al giorno per un massimo di 28 giorni, un chilometraggio a partire da 1.500 km e la possibilità di indicare un secondo guidatore. Tutto ciò rinnovabile più volte e con la possibilità dell'opzione “Supercover” che aumenta le coperture assicurative annullando le franchigie. A metà strada tra il breve e il medio c'è poi “My Hertz Weekend” per avere a disposizione un'auto ogni fine settimana del mese attraverso un abbonamento che permette di noleggiare a Milano, Torino e Bologna con chilometraggio illimitato. Ritiro flessibile a partire dalle 14 del giovedì e riconsegna entro le 12 del lunedì e senza bisogno di riconferma. My Hertz Weekend è un servizio previsto per i soci di Gold Plus Rewards.

Il Mid term, infine, è in crescita anche per **Athlon**, che col prodotto “Rent & Roll” è sul mercato da oltre 5 anni a copertura delle esigenze di noleggio tra uno e 12 mesi, con possibilità di trasformare il contratto in noleggio a lungo termine.

«Il motivo di tanto successo del mid term – commenta il **rental manager Athlon, Nicola Di Somma** – sta nel fatto che questa soluzione è più flessibile rispetto al lungo termine, anche grazie alla tecnologia che permette soluzioni personalizzate». ●