

# Il noleggio a lungo termine: una scelta confermata



**Il mercato del noleggio tra ansia e fiducia. I fatti, le criticità e i motivi per essere ottimisti illustrati da Pietro Teofilatto, Direttore Aniasa – Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici.**

di Eleonora Rambaldi

**A**niasa è l'associazione di Confindustria a cui aderiscono le imprese del settore dell'autonoleggio. I rapporti annuali sul mercato del noleggio, sia a breve che a lungo termine, sono passati in questi ultimi 18 mesi dalla celebrazione di crescite importanti alla testimonianza di grandi preoccupazioni per il futuro. Abbiamo voluto capire come stanno le cose, e quali sono le previsioni per il 2010, da Pietro Teofilatto, direttore Aniasa e grande esperto del noleggio a lungo termine.

**Negli ultimi convegni Aniasa i toni delle aziende associate sono stati pessimistici... la situazione è così critica per le aziende di autonoleggio?**

I toni sono dovuti al fatto che per 15 anni il settore è andato particolarmente bene: basti considerare che, dalla nascita della formula del noleggio a lungo termine, gli incrementi a due cifre sono stati una costante. Il mercato ha anche goduto di due "spinte" importanti: la Direttiva Prodi del '98 e la Tremonti bis del periodo 2000-2002. Entrambi i provvedimenti sono stati leve che hanno incentivato il noleggio, più moderno sistema di acquisizione del veicolo rispetto alle alternative costituite dal leasing e dalla proprietà.

L'aumento di clientela è stato quindi importante: in Italia sono oltre 60.000 le aziende che utilizzano questo servizio, e oltre 1.400 le pubbliche amministrazioni. Anche la flotta è cresciuta con continuità: a fine 2008 avevamo 535.000 veicoli a noleggio.

Insomma, fino a tutto il 2008 il settore è andato molto bene, sia per numero di veicoli, che per fatturato, che per soddisfazione della clientela. Alla fine del 2008 è iniziata la frenata, la crisi si è fatta sentire.

**Che cosa è successo?**

Le aziende clienti hanno deciso di attendere, di rinviare le decisioni cercando di ridurre al massimo i costi. Ecco che ci è stato chiesto di prolungare i contratti di un anno. Ma non ritengo che questo fenomeno sia del tutto negativo, perché resta un dato di fatto significativo: la nostra clientela è rimasta, non ha scelto altre soluzioni ma ci ha chiesto di attendere.

**Le aziende di noleggio come hanno reagito?**

Naturalmente le aziende del settore si sono mosse per venire incontro alle esigenze dei clienti: oggi, di fatto, il contratto a 48 mesi è divenuto uno standard. Parallelamente hanno cercato – e trovato – soluzioni che permettessero di ridurre i costi.

**Per esempio?**

Una delle soluzioni è stata quella di terzarizzare, a loro volta, servizi *no core*. Primo fra tutti quello delle contravvenzioni, che costituiscono un onere di gestione importante.

Ogni anno vengono emesse due milioni di contravvenzioni verso veicoli a noleggio, per un ammontare di oltre 110 milioni di euro di sanzioni.

Va detto tra l'altro che i veicoli noleggiati presentano una percentuale di multe superiore ai veicoli privati. Questo anche perché spesso vengono utilizzati – pensiamo per esempio al noleggio a breve termine – in località che non si conoscono, e spesso, il caso tipico è quello dei varchi della ZTL, la segnaletica non è di immediata comprensione. Abbiamo avuto il record di 26 multe per una macchina in una sola giornata...

**Le contravvenzioni sono comunque a carico del cliente.**

Certo, così stabilisce il Codice della strada. La società di noleggio ha l'obbligo di informare la polizia sul titolare del contratto. È un'attività onerosa e complessa da gestire: a volte la comunicazione con i piccoli comuni è difficoltosa e lunga, e può arrivare la cartella esattoriale intestata alla società di noleggio, che poi la deve contestare.

Oggi le contravvenzioni non vengono gestite più all'interno, ma sono appaltate all'esterno a varie società: una tra tutte, che oggi gestisce l'80% del mercato, ne ha fatto il proprio core business e le aziende di noleggio confermano che è estremamente efficiente.

Due anni e mezzo fa (v. *Strategie & Procurement* – ottobre 2007) il noleggio a lungo termine era la solu-



Pietro Teofilatto

**FISEANIASA**  
Associazione Nazionale Industria  
dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici

zione ideale per le grandi aziende. La situazione è cambiata?

Attualmente, visto il mercato, direi che è la soluzione ideale per chi gestisce una flotta superiore alle cinquanta unità. Il noleggio offre un canone fisso, lo smaltimento dell'auto a fine vita, la gestione di tutte le procedure di bollo e assicurazione, la gestione dei sinistri etc. Rispetto agli oneri per le pratiche di acquisizione e per la gestione amministrativa e finanziaria di un'auto, il risparmio è certo e quantificabile: la stima che molte aziende hanno fatto è che, su un contratto di 48 mesi e una percorrenza superiore a 100.000 km, il risparmio per l'azienda è del 20% rispetto alla soluzione di acquisto.

**E per le flotte inferiori a cinquanta unità?**

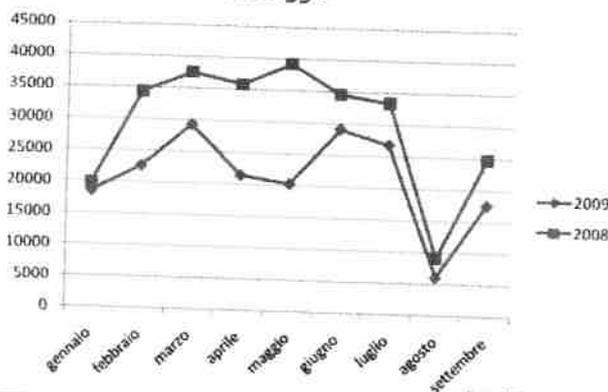
È vero che le piccole e medie imprese (pmi) stanno sempre più apprezzando l'offerta, direi che comunque è un mercato ancora da conquistare, una "grande frontiera". In alcune aziende, e località specifiche, il servizio alle pmi e ai professionisti è stato molto implementato. Si tratta di un servizio che richiede un maggiore contatto a livello territoriale, quindi lo sviluppo di una rete commerciale più capillare e quindi dei costi.

**Lo sviluppo commerciale in questa direzione non sembra molto cambiato dal 2007. Non c'è forse stata un po' troppa prudenza da parte delle società del settore? Poca propensione a reinvestire gli utili per ampliare il proprio mercato?**

Sicuramente il mercato dell'offerta è stato un po' "viziato" dall'ottimo andamento del mercato dei grandi clienti, e le direzioni commerciali si sono abitate bene... devo dire però che quasi tutte si sono prodigate e hanno investito. Va però considerato anche un altro aspetto. La restrizione al credito da un lato ha incentivato il ricorso al noleggio, che permette di soddisfare le esigenze di mobilità o trasporto merce senza investimenti, ma dall'altra parte ha aumentato il

**Quello delle piccole e medie imprese è un mercato ancora da conquistare, una "grande frontiera"**

Immatricolazioni uso noleggio



Fonte: UNRAE 2008-2009

rischio di insolvenza delle piccole imprese e dei professionisti, e ha addirittura creato fenomeni di criminalità. Non solo è aumentato il fenomeno del mancato pagamento dei canoni, ma si è arrivati a casi limite di appropriazione indebita delle vetture, scomparse e rivendute altrove. Questo ha fatto sì che le aziende di noleggio diventassero estremamente prudenti e attente alla rischiosità dei loro clienti, e che aumentassero l'osservazione sull'affidabilità della clientela. D'altro canto però, se si vuole allargare il mercato un aumento della rischiosità è inevitabile.

**Siamo all'inizio del 2010. È già possibile fare un consuntivo dell'anno appena trascorso?**

Il 2009 sostanzialmente ha consolidato la tendenza comparsa alla fine del 2008: la crescita c'è comunque stata, tuttavia non più a due cifre. Parliamo di un +7%, che nell'ultimo trimestre è diventato +4%.

È importante però ribadire che la crescita c'è stata, e che diversamente da quello che hanno dovuto fare tante aziende, noi non abbiamo ridotto il livello di occupazione. Oggi abbiamo 8.000 occupati diretti nel settore, e per quanto riguarda l'indotto (officine, carrozzerie, gommisti, società di sviluppo software etc.) parliamo - ed è una stima prudenziale - di circa 20.000 unità. E questo in un ambito - la filiera dell'automotive - che ha visto pesanti ridimensionamenti.

**Si torna a parlare di leasing. Può essere considerata un'offerta concorrenziale rispetto alla vostra?**

No, direi che è una forma complementare. Nel noleggio c'è una maggiore enfasi nei servizi: di fatto chi sceglie il noleggio può godersi un totale disinteresse per la gestione della sua vettura. Il leasing è una soluzione per chi ha una o due auto, quindi esigenze operative ridotte, e per chi intende acquisire il veicolo a fine vita. Il leasing in generale, anche quello operativo, non ha la quantità di servizi che possono offrire le società di noleggio, per le quali è il servizio a costituire il core business. Un servizio ormai standard, per esempio, è l'auto sostitutiva. Un'opzione importantissima perché l'auto aziendale è prima di tutto uno strumento di lavoro, quindi anche un giorno di fermo può costituire un grande problema. I servizi sono comunque in continua evoluzione. Oggi è possibile variare il canone al variare dei km di percorrenza: se cambiano le mansioni, o per qualsiasi altro motivo si prevede, all'inizio dell'anno, di percorrere meno o più km rispetto al previsto, si può chiedere di adeguare il canone a questa nuova intensità di utilizzo. Le società di noleggio offrono la possibilità di ricalcolare i valori e propongono al cliente le diverse soluzioni possibili. Il chilometraggio è un elemento importante, perché incide direttamente sul valore residuo del mezzo.

**Proprio il valore residuo è uno dei punti dolenti del vostro business: in questi anni è diminuito sensibilmente.**

È un fenomeno inevitabile quando vengono date agevolazioni all'acquisto del nuovo, e quando sul mercato c'è un turnover vorticoso di nuovi modelli. La riduzione

è stata davvero preoccupante, e questo è anche il motivo per cui le aziende non hanno ostacolato, tutt'altro, il prolungamento dei contratti per un altro anno. Il maggior danno lo hanno avuto le aziende di noleggio a breve termine nel segmento delle auto piccole, (tanto che non è stato più possibile effettuare la cessione – come accadeva prima – dopo 6-8 mesi dall'acquisto) e le aziende di noleggio a lungo termine per le auto di grossa cilindrata. Va detto comunque che, contrariamente a quello che si immagina, la maggior parte delle auto aziendali è di piccola e media cilindrata: quelle di piccola sono quasi il 50%, mentre le auto più "importanti" sono solo il 10%.

**A che punto siamo con la dotazione di auto ibride?**  
Sicuramente l'offerta di veicoli ecologici è ormai inevitabile, e negli aeroporti oggi se ne trovano diversi. Anche le aziende stanno iniziando a chiederle: i primi tempi era per lo più per motivi di immagine, oggi, visto il *downgrading* e il *downsizing* che molti hanno operato, è diventata una scelta strategica. Il problema per noi è che i bonus che vengono applicati ai privati non si applicano alle aziende, che quindi devono acquistare veicoli senza incentivi. Per questo oggi stiamo chiedendo al Governo misure in questo senso, che ci permettano di utilizzare la leva fiscale per non ridurre questo segmento produttivo. Un segmento che comunque vive un momento delicato in Italia: mentre negli scorsi anni ci siamo sempre più avvicinati alla media europea, che vede il 42% circa delle immatricolazioni riguardare il mercato aziendale (con dei picchi intorno al 50%-55% in Gran Bretagna e Germania), nel 2008 siamo "crollati" al 32%, e i dati del 2009 stanno confermando questa tendenza, che ci riporta esattamente 10 anni indietro.

#### Quali sono i motivi?

Lo Stato non agevola l'auto aziendale, non le riconosce il ruolo positivo nel settore produttivo. L'associazione che molti fanno è "auto aziendale = evasione fiscale". Noi e le associazioni del leasing ci battiamo invece per veder riconosciuto il nostro ruolo di "promotori di correttezza fiscale": la regolamentazione fiscale dell'auto aziendale impone questa correttezza, quindi non c'è ragione di considerarci promotori di evasione, così come non è corretto pensare all'auto aziendale come all'auto di rappresentanza del dirigente: i dati smentiscono questa visione dell'auto come benefit per il top management, e ci propongono invece un'immagine di flotte auto per dipendenti che la utilizzano prevalentemente per lavoro. Il dialogo con il governo è quindi costante.

#### Quale visione per l'anno appena iniziato?

C'è il sentore di una nuova aria. Le indicazioni dell'ultimo trimestre del 2009 parlano di una ripresa del PIL, e se questo trend prosegue le aziende riprenderanno a investire. Prevedo un periodo di transizione fino all'estate, e poi una ripresa più "vera". Il dato certo, che mi conforta, è che i clienti continuano ad apprezzare il noleggio, e che nonostante la crisi non sono tornati

Paesi	Deducibilità	Quota ammortizzabile	Costo ammortizzabile	Detraibilità IVA
Italia	18.000	40%	7.200	40%
Francia	18.300	100%	18.300	100%
Germania	illimitata	100%	illimitato	100%*
Gran Bretagna	18.200	100%	18.200	100%
Spagna	illimitata	100%	illimitato	100%

indietro sulle loro decisioni e sui comportamenti. Merito, certo, anche delle aziende di noleggio che sono sempre più orientate verso il servizio al cliente. Dal punto dell'innovazione non prevedo grandissime novità. Sicuramente all'orizzonte c'è l'auto elettrica, o a metano, o ibrida, ma non sarà il 2010 l'anno della svolta decisiva.

#### La pubblica amministrazione presenta tassi di crescita significativi...

La PA utilizza sempre di più la formula del noleggio, e non solo a livello di ministeri (il Ministero degli Esteri e quello della Giustizia sono i due pionieri in questo senso) ma adesso anche di enti locali (i Comuni di medie dimensioni per esempio) e forze dell'ordine, polizia e carabinieri. Questi ultimi, con contratti ad hoc per le loro particolari esigenze. I piccoli Comuni continuano a preferire la proprietà, sia per il numero esiguo di auto, sia perché la utilizzano per molti anni e quindi ammortizzano la spesa. Oggi abbiamo oltre 25.000 veicoli locati a pubbliche amministrazioni, con enormi vantaggi in termini di risparmio. Inoltre il noleggio permette alle singole PA di avere un monitoraggio più puntuale dei costi. Segnalo anche l'utilità del grande lavoro svolto da Consip. Con loro lavoriamo costantemente per affinare le convenzioni, e oggi le PA trovano sul portale di acquisto tutte le diverse opzioni: acquisto, leasing o noleggio a lungo termine. La PA poi ha un sensibilità particolare verso le questioni ambientali, di risparmio energetico e sostenibilità.

#### State anche risolvendo l'annosa questione delle cartelle esattoriali?

I vari comuni inviano le notifiche delle contravvenzioni agli uffici centrali delle aziende, che sono a Roma o Milano. I Comuni che hanno un collegamento informatico con le società di noleggio ricevono pronta risposta sul titolare del contratto di locazione e procedono con la notifica all'interessato. I piccoli Comuni invece finiscono per notificare – impropriamente – le cartelle esattoriali alle imprese di noleggio. Questo rende ufficialmente le aziende insolventi nei confronti della pubblica amministrazione, e per legge le imprese che non hanno un comportamento virtuoso nei confronti delle PA non possono partecipare a gare indette dalle PA. Questo ha complicato molto la vita delle aziende di noleggio, che stanno correndo ai ripari istituendo una procedura di invio informatico anche con i Comuni più piccoli.