

CRACK SHARING

Nel 2016 i principali gestori di auto condivise hanno perso 27 milioni di euro, su un giro d'affari di 48. Colpa di canoni comunali troppo alti e di un business model che deve ancora maturare

di Mario Rossi • foto di Alberto Dedè

Una fotografia scattata dalla società di consulenza Bain & Company qualche mese fa mostra un panorama, in Italia, che più roseo non si può: oltre un milione di tessere d'iscrizione, +70% rispetto al 2015, 6,3 milioni di noleggi (+33%), quattro big player e una flotta di 6 mila veicoli. Non solo. «Grazie all'auto condivisa, quasi due utenti su dieci hanno già rinunciato a quella di proprietà, che presenta costi di gestione più onerosi rispetto al car sharing per percorrenze annue medio/basse (fino a 8.300 km/anno, per una vettura di medie dimensioni)», si legge nello studio commissionato dall'Aniasa, l'associazione dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici in cui le imprese di car sharing sono entrate nell'autunno del 2015, presentato a Milano in maggio. Dietro a dati così lusinghieri, però, si nasconde una realtà più severa. Fatta d'investimenti rilevanti che faticano a dare un ritorno adeguato e di bilanci che più in rosso non si può: nessuna delle quattro big del free floating, come si definisce in gergo il servizio svincolato da parcheggi o aree di sosta dedicate, ha chiuso l'ultimo bilancio in attivo. E se ciò è del tutto ovvio per chi ha debuttato l'anno scorso, come la "premium" DriveNow controllata da BMW e Sixt, o il precedente, come l'"elettrica" Share'ngo controllata dalla cinese Shandong Xindayang Electric Vehicle, è però meno scontato per i pionieri car2go, società del gruppo Daimler, che è operativa a Milano già dall'agosto del 2013, e per enjoy, che fa capo al gruppo Eni e che ha messo in strada le proprie Fiat 500 rosse alla fine dello stesso anno. Tutte insieme, le "big four" hanno registrato, nel 2016, un giro d'affari di poco superiore a 48 milioni di euro, ma ne hanno persi più di 27, oltre metà del valore della produzione.

E la dimensione del "rosso" diventa ancor più evidente se lo si spalma sulla flotta. In media, per ogni auto che è in strada, la per-

data è stata di oltre 4.700 euro. In testa a questa particolare classifica si piazza Share'ngo, che per ogni veicolo ha perso più di 6.300 euro. Uno squilibrio, quello tra costi e ricavi, che due anni fa, tra l'altro, ha costretto Twist, unico player del mercato senza multinazionali alle spalle, sbarcato a Milano nella primavera del 2014, a gettare la spugna dopo appena un anno e mezzo di attività.

L'APPARENZA INGANNA

Insomma, un business dai due volti. Da un lato l'immagine scintillante, l'emblema della sharing economy, il servizio che offre mobilità individuale a basso costo, che permette di entrare nelle Ztl delle città e di sostare gratuitamente nelle aree pubbliche a pagamento, utilizzando macchine fruibili in maniera semplice e veloce, visto che sono quasi sempre a portata di mano, perlomeno nelle zone centrali e semicentrali, e che per mettersi al volante basta un'app. E un'"industria" dal peso "politico" crescente dopo l'ingresso nell'Aniasa e la costituzione, all'interno della sempre più "potente" associazione dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici aderente alla Confindustria, di una quarta sezione autonoma, accanto a quelle consolidate del noleggio a breve e lungo termine e dei servizi automobilistici.

Dall'altro un business che sconta investimenti rilevanti (e crescenti anche per i "pionieri" car2go ed enjoy), accompagnati da costi di gestione non indifferenti. Tra i quali, oltre a quelli per la manutenzione e la riparazione dei veicoli, non si possono trascurare i robusti canoni che gli operatori devono pagare alle amministrazioni comunali delle città in cui operano. Comuni che, peraltro, da



quest'attività ricavano concreti benefici alla circolazione e non irrilevanti dividendi d'immagine. Il bando del 2013 di Milano, per esempio, prevedeva un canone annuo forfettario pari a 1.100 euro/veicolo per l'utilizzo del suolo comunale, salito a 100 euro/mese/veicolo in quello del 2016. A Roma la giunta stabili in 1.200 euro/anno per vettura l'importo da versare nelle casse del Campidoglio. Il doppio di Firenze, che per consentire alle auto condivise di entrare nella Ztl e di sostare liberamente negli spazi per residenti e in quelli delimitati dalle strisce blu a pagamento si è accontentata di 600 euro. Più articolato il bando di Torino, che prevedeva una parte variabile soggetta a offerta economica con base d'asta pari a 250 euro/anno/veicolo, più una fissa pari a 300 euro (tutt'e quattro le città non prevedono canone per i veicoli elettrici). Incredibilmente, nessuno dei gestori ha voluto rivelarci la cifra pagata in questi anni. E soltanto i Comuni di Roma e Firenze ci hanno comunicato quanto hanno incassato nel 2016 (quasi 900 mila euro il primo, poco più di 200 mila il secondo). Massima reticenza, invece, a Milano e Torino (e ciò la dice lunga sull'opacità della comunicazione delle amministrazioni). Tuttavia, è facile stimare che, grazie alle 900 macchine di enjoy e alle 800 di car2go (Share'ngo non paga canoni e Drive Now ha avviato l'attività solo a otto-

bre), Palazzo Marino abbia ricavato, nel 2016, almeno 1,9 milioni di euro.

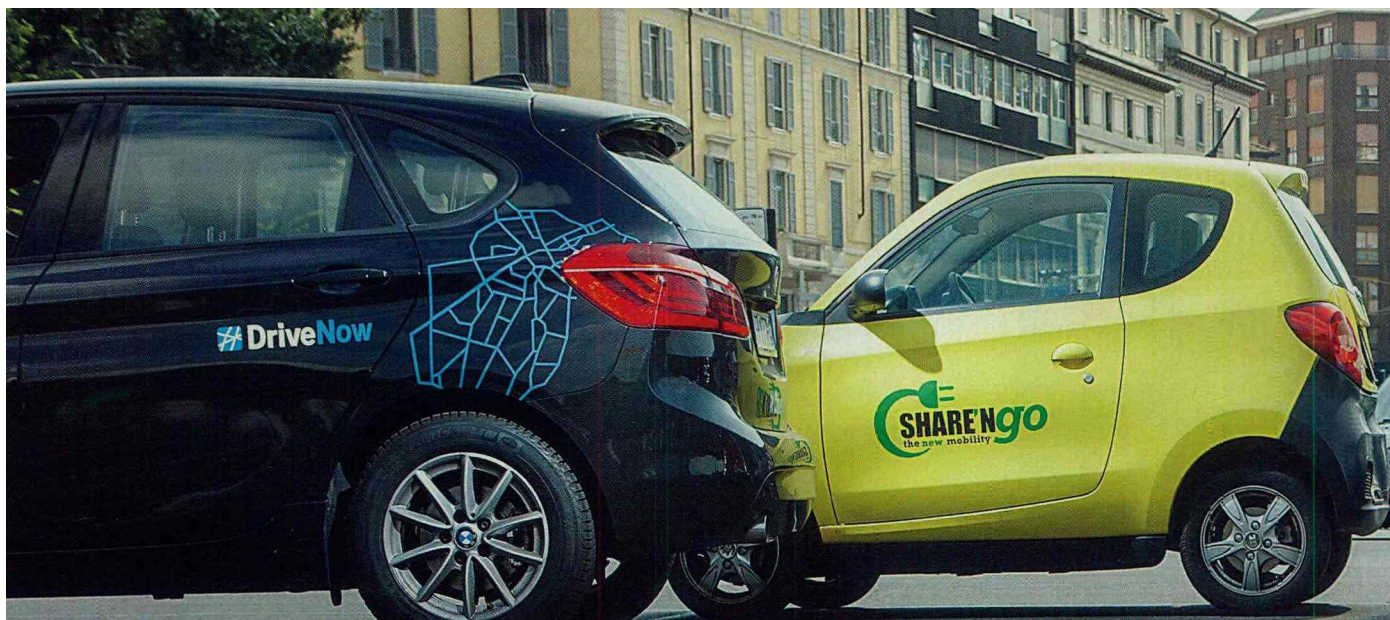
In definitiva, un'opportunità per i cittadini, una fonte di ricavi per i Comuni, un bagno di sangue (al momento) per gli operatori. Sia chiaro, la colpa non è solo dei canoni di concessione, ma di un business model che, dicono gli addetti ai lavori, va ancora considerato in fase di startup e che deve trovare un punto di equilibrio tra tariffe ragionevoli e profittabilità per gli azionisti, cosa che non può prescindere da un utilizzo più intensivo dei mezzi. Indotto, così sperano i quattro big, da politiche più restrittive nei confronti dell'auto privata e accompagnato da una maggiore densità di veicoli condivisi.

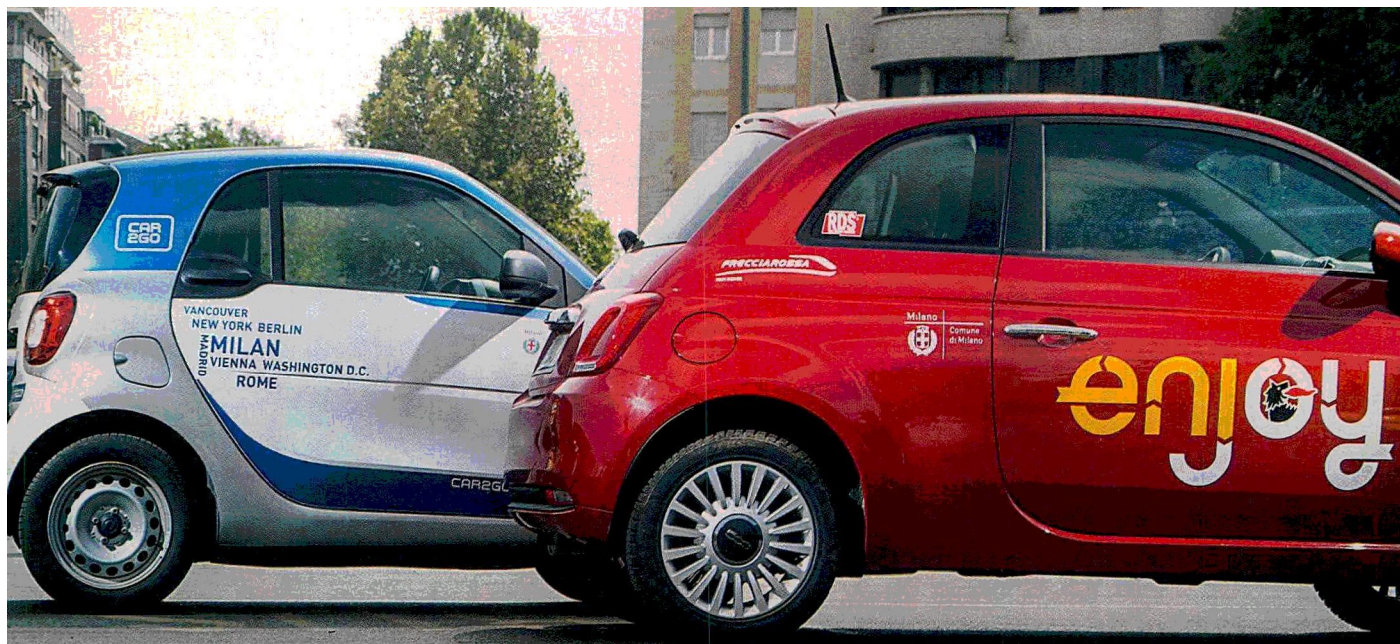
I GESTORI SONO OTTIMISTI

«I nostri primi mesi di attività sono stati addirittura superiori alle aspettative», spiega Andrea Leverano, managing director Italia di DriveNow, secondo il quale non c'è un problema di domanda, anzi: «I cittadini lamentano la presenza di poche auto». Sulla stessa lunghezza d'onda Emiliano Niccolai, amministratore delegato di C.S. Group (Share'ngo): «Le persone devono essere sicure di trovarne sempre una a portata di mano». «In Italia», spiega Giuseppe Macchia, responsabile smart mobility services di Eni Fuel, la società del cane a sei zampe che controlla enjoy, «un milione di automobilisti è iscritto al car sha-

ring: secondo l'Anci, però, i potenziali utilizzatori sono 10 milioni, c'è ancora spazio per crescere». Lo conferma Gianni Martino, amministratore delegato di car2go Italia: «Il mercato è in costante crescita, di pari passo con la maturazione della popolazione nei confronti di nuove forme di mobilità. Bisognerebbe, però, che le amministrazioni comunali supportassero di più il servizio».

A proposito di amministrazioni, è divergente il giudizio sui canoni. Secondo Martino, «sono alti, considerando le positive ricadute sulle città. Se poi si pensa a quanto è stato "sussidiato" il vecchio car sharing pubblico...». Di parere opposto Leverano: «Nel nostro modello di business impattano, ma in maniera non determinante. Più che pagare di meno, vorremmo che i Comuni s'impegnassero di più in politiche per la riduzione dell'utilizzo dell'automobile privata». Tranciante Niccolai: «Un canone zero per veicoli che richiedono infrastrutture di ricarica non è abbastanza, i Comuni dovrebbero differenziare in maniera importante la mobilità elettrica». A prescindere dai canoni, però, di una cosa sono tutti convinti: il traguardo del bilancio in nero non è poi così lontano.





I CONTI 2016 A CONFRONTO

CAR2GO ENJOY SHARE'NGO DRIVENOW

PROFONDO ROSSO

Il 2016 è stato un anno nero per i quattro principali operatori in Italia del car sharing del tipo free floating. Nel complesso, car2go, enjoy, Share'ngo e DriveNow hanno perso oltre 27,2 milioni di euro netti (per enjoy è disponibile solo il risultato operativo). Molto negativi i conti di car2go, ma chi ha peggiorato più di tutti rispetto all'anno precedente è stata Share'ngo.

- 9.601.352

- 6.380.000

- 8.477.189

- 2.781.813

Valori in euro

5.787

FLOTTA COMPLESSIVA
a fine 2016. Nel corso del 2017 il totale dei veicoli dei "big 4" è progressivamente salito, fino a sfiorare le 6.200 unità

€ 27 MLN

PASSIVO TOTALE
nel 2016 per le quattro società, a fronte di un valore della produzione di 48,2 (per enjoy sono stati considerati i ricavi)

€ 4.707

PERDITA MEDIA/VEICOLO
che si ottiene dividendo quella complessiva per la flotta totale. Share'ngo supera i 6.300 euro

LA PRIMA

CAR2GO

Città
Roma, Milano, Torino, Firenze

Inizio del servizio
9 agosto 2013

Auto al 31/12/2016
2.070 (+9%)

Modelli
Smart fortwo e fourfour

Iscritti al 31/12/2016
208.259 (+2,8%)

Noleggi nel 2016
(+19%) **4,4 al giorno per auto**

Tariffa base al minuto⁽¹⁾
€ 0,24

Valore della produzione 2016
€ 16.999.777

Risultato netto 2016
€ -9.601.352

Perdita/veicolo 2016
€ 4.638

Nonostante l'aumento dei ricavi, il risultato 2016 è peggiorato a causa degli «investimenti derivanti dal rinnovamento della flotta», si legge nel bilancio. Lo sottolinea l'amministratore delegato Gianni Martino ricordando che si tratta di «circa 800 nuove macchine» e che il «break even si avvicina man mano che ci si allontana dal debutto. E Milano», rivela, «già produce profitti». Nel bilancio si legge che «il management prevede per i prossimi anni di ottenere risultati molto soddisfacenti sia in termini di ricavi, per i quali è attesa una crescita pari a circa il 40% già nel corso del 2017, sia di risultato operativo».

L'ITALIANA

ENJOY

Città
Roma, Milano, Torino, Firenze, Catania

Inizio del servizio
18 dicembre 2013

Auto al 31/12/2016
1.907 (+17%)

Modelli
Fiat 500

Iscritti al 31/12/2016
557.224 (+38%)

Noleggi 2016
(+13%) **4.270.112**

Tariffa base al minuto⁽¹⁾
€ 0,25

Ricavi 2016
€ 23.493.000

Risultato operativo adjusted 2016
€ -6.380.000

Perdita/veicolo 2016
€ 3.346

Il risultato 2016 è in peggioramento e sconta i costi d'avvio del servizio car/scooter sharing a Catania e scooter sharing a Roma. Secondo Giuseppe Macchia, responsabile smart mobility services di Eni Fuel, la società «è impegnata nel rinnovamento della flotta: 50% di auto nuove nel 2017, 80-85% nel 2018, 100% nel 2019». Non solo. Tra ottobre e novembre, entreranno in flotta 200 auto in più a Roma e altrettante a Milano. Nella strategia di "massimo efficientamento", spiega Macchia «s'inscrive il cambiamento di fornitore delle auto, dalla Leasys alla ALD». Allo studio l'ingresso in un'altra città «nel 2018».



IL FLOP
Twist fu il terzo operatore privato a sbarcare, a maggio 2014, a Milano. Il 18 novembre 2015, lo stop, comunicato via email ai 26 mila clienti: «Con effetto immediato ci vediamo costretti a sospendere momentaneamente il nostro servizio». Ma, si sa, in Italia non v'è nulla di più definitivo del provvisorio: le VW up! blu sono scomparse dalle strade.



L'ELETTRICA

SHARE'NGO



Città
Roma, Milano, Firenze, Modena

Inizio del servizio
21 giugno 2015

Auto al 31/12/2016 **1.330** (n.d.)

Modelli
ZD



Iscritti al 31/12/2016
50.426 (+305%)



Noleggi 2016
(+1.012%) **498.891**

Tariffa base al minuto⁽¹⁾ **€ 0,28**

Valore della produzione 2016 **€ 7.134.189**

Risultato netto 2016
€ -8.447.189

Perdita/veicolo 2016 **€ 6.351**

Investimenti impegnativi anche per Share'ngo. Emiliano Niccolai, amministratore delegato di C.S. Group, la società sino-livornese proprietaria dei quadricicli elettrici con la spina nel logo, rivela che «300 nuovi veicoli stanno arrivando in Italia dalla Cina per potenziare le flotte di Roma e Milano». Altri 700 dovrebbero entrare in servizio «entro il primo trimestre 2018». La flotta complessiva crescerà a circa 2.500 auto perché», spiega, «per offrire il servizio elettrico sotto casa occorre aumentare la densità dei veicoli». CS Group sta anche «valutando l'ingresso in altre città». I dossier aperti sono Torino e Bologna.

L'ULTIMA ARRIVATA

DRIVENOW



Città
Milano

Inizio del servizio
19 ottobre 2016

Auto al 31/12/2016 **480**

Modelli **BMW Serie 1, 2 Active Tourer e cabrio, i3; Mini, Mini Clubman e Mini Cabrio**



Iscritti al 31/12/2016
50.000



Noleggi **n.d.**

Tariffa base al minuto⁽¹⁾ **€ 0,31/0,34**⁽²⁾

Valore della produzione 2016 **€ 587.653**

Risultato netto 2016
€ -2.781.813

Perdita/veicolo 2016 **€ 5.795**

«Il 2017 si concluderà in linea con le previsioni», rivela Andrea Leverano, managing director Italia di DriveNow. Forte del «supporto finanziario» da parte della capogruppo tedesca, come si legge nel bilancio 2016, la società «sta valutando possibili espansioni in altre grandi città italiane che abbiano le caratteristiche adatte in termini di domanda e possibile sostenibilità del business». Nel mirino vi sarebbe Roma. Ma c'è in programma anche un sostanziale potenziamento della flotta di Milano, il cui «ciclo di rinnovamento è compreso tra 12 e 18 mesi».

CIRCOLANO PURE IN PROVINCIA

Il 1° rapporto nazionale sulla "Sharing mobility in Italia" ha rivelato che a luglio 2016 erano 5.658 le auto condivise in circolazione (più le 106 del servizio lombardo E-vai), comprese le station-based, cioè quelle che devono essere prelevate e depositate in aree dedicate. Pur risultando presente in 19 città (29, considerando anche E-vai), il servizio è concentrato in appena quattro capoluoghi: a Roma, Milano, Torino e Firenze circola il 90% di tutta la flotta nazionale.

Milano	1.959
Roma	1.550
Torino	930
Firenze	660
Palermo	125
Catania	110
Verona	55
Genova	52
Bologna	42
Venezia	39
Bari	30
Padova	25
Parma	22
Cagliari	21
Trento	14
Napoli	10
Brescia	6
Arezzo	5
Bolzano	3
Totale	5.658

