

FLOTTE & AUTO BUSINESS

**I trend e l'evoluzione
di un settore in ascesa**

servizi - Pagine 9-11

Leasing e Nlt in forte crescita

Giro d'affari annuo in crescita a due cifre nel 2016 per entrambi i segmenti: +10% e +28%

PAGINA A CURA DI

Pier Luigi del Visco

I rapporti sul leasing e sul noleggio, presentati rispettivamente da Assilea (associazione delle società di leasing) e Aniasa (associazione dei noleggiatori), hanno restituito il quadro di un 2016 molto positivo su entrambi i fronti. Stimolate da forti incentivi (il superammortamento e la Nuova Sabatini), le imprese e i professionisti a partita Iva hanno risposto comprando auto, furgoni e camion con un ricorso al leasing che ha sfiorato gli 8,9 miliardi di euro (+28% rispetto al 2015) per 309 mila contratti stipulati (+23%).

In termini di prodotti, per le macchine il valore dello stipulato leasing è cresciuto del 24% e per i veicoli commerciali del 27%, mentre il vero boom è stato registrato per i veicoli industriali, con un 50% di aumento rispetto al 2015.

Le automobili acquisite con un leasing nel 2016 sono state 118.217, il 38% del volume dello stipulato. Sulle immatricolazioni di auto il leasing ha pesato per il 6,4%, in crescita rispetto all'anno precedente quando contava per il 5,6%. I principali utilizzatori dello strumento finanziario sono stati i noleggiatori a breve, che pesano per il 41% del totale, seguiti dalle società (29%) e dai privati con partita Iva (25%). Residuale, invece, il ricorso al leasing da parte dei noleggiatori a lungo termine: 5%. Tuttavia, il fatto che i noleggiatori usino il leasing per finanziare la loro attività dimostra ancora una volta come i due strumenti siano non necessariamente alternativi. Anzi, quando si tratta di veicoli strumentali all'attività d'impresa, come tipicamente per il noleggio a terzi, si rivelano complementari, parti di una filiera che produce un servizio.

Venendo al noleggio, l'Aniasa ha presentato una fotografia ancora più robusta. Un settore con un elevato tasso di competitività interno,

che non solo cavalca la domanda ma la stimola anche. Una competitività talmente spinta da risultare in alcuni passaggi al di sopra della norma e che forse non trattiene la porzione di valore generato che sarebbe lecito attendersi. In forme diverse, questo si riscontra sia nel noleggio a breve termine (Rac) sia in quello a lungo termine (Nlt). Nella sua totalità, il noleggio ha prodotto nel 2016 un giro d'affari di 7,7 miliardi di euro, in espansione del 10% rispetto al 2015, con una flotta che tra macchine e veicoli commerciali leggeri ha sfiorato le 800 mila unità, anche queste in crescita di 100 mila pezzi sull'anno precedente. Tutto ciò ha portato il settore a pesare come mai prima sul comparto automotive. Lo scorso anno, più di un'auto ogni cinque immatricolate in Italia era ad uso noleggio. Il Nlt, in particolare, ha incrementato nel 2016 il proprio giro d'affari di oltre mezzo milione di euro, portandolo a 6,5 miliardi, di cui 1,7 dalla rivendita di veicoli usati a fine noleggio. Stando alla sola attività tipica, è passata da 4,3 miliardi del 2015 a 4,8 del 2016. Per fornire una chiave di valutazione, basti osservare che nei tre anni precedenti il settore era cresciuto di 400 milioni, dai 3,9 miliardi del 2012. In termini percentuali, il 2016 ha registrato un +12%, laddove dal 2012 al 2015 l'apprezzamento era stato in totale del +10%. Pure la flotta gestita (auto e



Peso: 1-1%, 9-26%

furgoni) a fine anno è risultata incrementata di 90mila unità sull'anno precedente. Anche qui, vale la pena evidenziare come nel triennio precedente la crescita fosse stata di 58mila veicoli.

Guardando alle sole macchine, il Nlt nel 2016 ha immatricolato 229mila auto, per un controvalore di 4,9 miliardi di euro, al netto degli sconti. È quanto emerge dalla consueta analisi sul valore del mercato, condotta ogni anno dal Centro studi Fleet&Mobility, che quest'anno si è arricchita, grazie al sostegno di Europcar, di una sezione dedicata esclusivamente al noleggio. In questi numeri c'è la crescita del prodotto/servizio, superiore a 62mila auto, che ha portato la flotta gestita a fine anno a quasi 520mila macchine, producendo un fatturato di quasi 4 miliardi di euro. La spinta verso l'alto del valore è stata determi-

nata, nel Nlt come nel resto del mercato, anche dalle preferenze crescenti verso i Suv e i crossover, vetture di gran moda per le quali i clienti sono disposti a spendere qualcosa in più. La loro quota, nel Nlt, è passata dal 21% del 2015 al 24% dello scorso anno.

Di questo momento di forte sviluppo del Nlt hanno parlato il presidente di Aniasa, Andrea Cardinali, e il presidente di Unrae, Michele Crisci, intervenuti a La Capitale Automobile Fleet, ribadendo come non si debba porre questa crescita in alternativa all'attività che i concessionari svolgono sui privati e sulle Pmi: il mondo in questi anni si muove velocemente e i dealer, se non vogliono restare indietro, devono integrarsi nell'offerta di auto più servizi, che è la nuova domanda espressa dal cliente.

Cardinali ha anche sottolineato come la presenza al dibattito di Aniasa e Unrae insieme andasse vista come un fatto significativo e strutturale e che sarebbe stato auspicabile avere anche Federauto al tavolo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ottima congiuntura

Di questo momento di forte sviluppo del Nlt hanno parlato di recente il presidente di Aniasa, Andrea Cardinali (nella foto), e il presidente di Unrae, Michele Crisci, alla manifestazione La Capitale Automobile Fleet, a Roma

I DATI 2016 APPENA ELABORATI

Il leasing per auto, furgoni e camion ha sfiorato gli 8,9 miliardi, mentre il noleggio ha toccato quota 7,7 miliardi. Il parco macchine e veicoli commerciali leggeri di Nlt e Rac ammonta a quasi 800mila unità

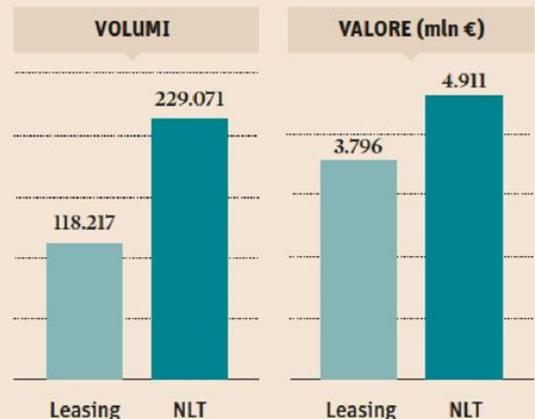
I numeri chiave 2016

IL MERCATO NOLEGGIO AUTO E FUORISTRADA
Dati 2016

	TOTALE	Var. %	NLT	NST	Altro noleggio
Volume	366.164	16,6	229.071	115.127	21.966
Valore (€x000)	9.553.171	18,8	6.309.764	2.623.678	619.729
Valore medio unitario a listino (€)	26.090	1,8	27.545	22.789	28.213
Sconto canale e sconto Km (€x000)	2.183.259	18,7	1.398.772	655.919	128.567
Valore netto sconti (€x000)	7.369.912	18,8	4.910.992	1.967.758	491.161
Valore medio unitario netto sconti (€)	20.127	1,8	21.439	17.092	22.360

Fonte: Elaborazioni Centro Studi Fleet&Mobility

IMMATRICOLAZIONI AUTO LEASING E NLT
Dati 2016



Peso: 1-1%,9-26%

Le auto del car sharing parcheeggiate per 22 ore

Ancora basso l'utilizzo totale giornaliero delle vetture

Che cosa hanno indicato i primi anni di esperimento di car sharing (Cs) nelle principali città italiane? È una soluzione tattica o un'alternativa strategica da sviluppare su larga scala? È la domanda posta da un'interessante indagine presentata da Gianluca Di Loreto (principal di Bain & Company Italia) all'assemblea Aniasa di fine maggio. Stimolati da questa domanda e aiutati dai dati pubblicati da Aniasa, che per la prima volta ha diffuso la durata media dei noleggi Cs (32 minuti), il Centro studi Fleet&Mobility ha potuto estrarre il dato dell'utilizzo e dunque del fatturato.

Nel 2016 in Italia, con una flotta di 4.500 veicoli, sono stati registrati, stando ai dati Aniasa, 4,7 milioni di noleggi Cs, con un utilizzo del 6%: meno di due ore al giorno. Mentre a Roma e Milano il servizio è più gettonato (9 e 8%, rispettivamente), nelle altre città siamo al 3%. Giusto come riferimento, il rent-a-car (Rac) viaggia su tassi di utilizzo superiori al 75%. La scommessa del Cs è di ridurre il numero di auto circolanti, facendo utilizzare la stessa a più persone. Ma finché il Cs resta su tassi di utilizzo che sono gli stessi delle auto private tale funzione non viene assolta.

Con tali parametri, le stime del Centro studi Fleet&Mobility indicano che il giro d'affari lo scorso anno avrebbe superato di poco i 30 milioni di euro: in media meno di 7mila euro all'anno per singolo veicolo (il Rac sta intorno a 10mila euro). È pur vero che il valore medio del-

le vetture immatricolate dal Rac è superiore ai 15mila euro, mentre il Cs come sappiamo utilizza esclusivamente auto molto piccole, adatte a un uso breve e urbano. Inoltre, prima di avventurarsi in ipotesi sull'equilibrio economico-finanziario del servizio, occorre tenere presente altre differenze non marginali. Intanto, dietro un noleggio Rac c'è sempre almeno una persona di back office e una stazione, dotata di uffici per il pubblico e, soprattutto, di parcheggi per i veicoli. Il Cs invece ha un'incidenza del lavoro decisamente inferiore. Dall'altro lato, gli operatori di Cs lamentano da tempo il fatto che queste macchine, proprio perché lasciate stabilmente in strada, siano oggetto di atti vandalici e criminali, che aggiungono costi al servizio.

Però il sistema pare aver fatto breccia tra gli italiani, stando all'indagine di Bain. Tra chi lo usa frequentemente, 4 su 10 hanno già rinunciato ad avere un'auto. Tra tutti gli utilizzatori, un terzo vi rinunciarebbe se potesse farvi pieno affidamento (alias, se ci fosse una flotta più numerosa e distribuita). In pratica, servirebbe un salto di quantità, che portasse la flotta fino a qualche decina di migliaia di macchine. Ma per questi investimenti serve un'ipotesi credibile di ritorno economico e le analisi riportate, pur non conclusive, qualche dubbio sulla sostenibilità economico-finanziaria del servizio lo pongono. Aggiungiamo che quelli che sarebbero gli operatori

elettivi, le società di Rac, non sono entrati nel business: perché? Di contro, non si può ignorare che adesso dietro ciascun operatore di Cs c'è un costruttore, che magari trova conveniente investire per far provare e far circolare determinati modelli di auto. Che poi voglia investire per far crescere il servizio, ed eliminare dal mercato un bel po' di operatori di macchine, è ancora tutto da dimostrare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

30 milioni

Il fatturato del car sharing in Italia
In media meno di 7mila euro all'anno per
veicolo (il rent-a-car oscilla sui 10mila euro)



Peso: 11%

ANALISI

di **Gian Primo Quagliano**

In viaggio verso quota due milioni

Da gennaio a maggio sono state immatricolate in Italia 948.051 autovetture, con una crescita sullo stesso periodo del 2016 dell'8%. I centri studi più accreditati prevedono che nell'intero 2017 si arriverà a quota due milioni. Se sarà così, il mercato italiano, dopo esser cresciuto sia nel 2015 che nel 2016 del 16%, farà registrare anche nel 2017 una crescita di gran lunga superiore a quella del Pil.

È più che legittimo chiedersi come sia possibile che il mercato dell'auto cresca con tassi molto superiori a quelli del contesto economico. In estrema sintesi, si può dire che il mercato italiano dell'auto durante la

crisi ha subito un calo molto superiore a quello del resto dell'economia. Questa situazione ha determinato il rinvio della normale domanda di sostituzione dell'imponente parco auto di cui il Paese dispone (oltre 37 milioni di vetture) e quando, a cavallo tra il 2013 ed il 2014, si è diffusa la convinzione che il peggio fosse passato, la gente ha ricominciato ad attingere ai propri risparmi e al credito al consumo per sostituire le vetture più vecchie. E continuerà a farlo, se permarrà una sia pur modesta fiducia della ripresa dell'economia. L'aspetto più sorprendente nell'attuale scenario della motorizzazione nel nostro Paese non

è però la crescita sostenuta delle immatricolazioni, ma il fatto che anche il parco circolante continua ad aumentare. Certo non farà piacere ai talebani dell'ecologia, è però un dato di fatto che l'alternativa all'automobile (al di fuori delle città) non è la bicicletta, ma il trasporto pubblico e durante la crisi il trasporto pubblico ha aumentato le tariffe, tagliato le linee e peggiorato il servizio con due sole eccezioni (che sono però di assoluto rilievo): il trasporto aereo low-cost e l'alta velocità ferroviaria.

Oggi, ben pochi pensano di fare un viaggio di lavoro da Milano a Roma in automobile quando in tre ore si

può raggiungere il cuore di Roma partendo dal cuore di Milano. L'alta velocità sta dunque facendo una forte concorrenza all'automobile e i voli low-cost pure. Il fatto è che questa concorrenza non ha avuto finora l'effetto di determinare rinunce a possedere l'automobile, ma ne ha ridotto soltanto l'utilizzazione, come emerge con grande chiarezza dalle statistiche sui consumi di carburante.

Continua ► pagina 11

Continua dalla prima pagina

In viaggio verso quota due milioni di auto vendute

Losviluppo del mercato è sostenuto in particolare dalla domanda delle società che acquistano auto per la loro attività aziendale o per darle in noleggio. Un segmento particolarmente frizzante, che gode ancora del beneficio

fiscale del superammortamento. Il Centro studi aziendali ha condotto un sondaggio su un segmento molto significativo, quello delle flotte con più di 20 auto e ne ha anticipato i risultati al Sole 24 Ore. Il primo dato che emerge è che pure le flotte aziendali, che hanno risentito in maniera pesan-



Peso: 1-8%, 11-7%

te della crisi, stanno ritornando alla normalità ed hanno quindi ricominciato a sostituire più regolarmente le vetture che utilizzano. Oggi l'anzianità media delle vetture dismesse dai parchi auto aziendali è di 49 mesi. Prima della crisi, l'età media era di 42 mesi, poi vi è stata un'impennata, ma ora si sta ritornando verso i livelli pre-crisi. Un altro dato interessante è la percorrenza media delle auto dismesse, oggi di 138.359 chilometri, che corrispondono a 33.882 chilometri all'anno. Anche qui si sta ritornando verso i livelli ante crisi, ma occorre tenere conto che la concorrenza all'auto dei voli low-cost e dell'alta velocità ferroviaria è molto più forte per le aziende che per i privati.

Un altro aspetto di interesse riguarda poi la formula utilizzata per ottenere la disponibilità dell'auto. Ben il 79% delle vetture delle flotte so-

no acquisite in noleggio a lungo termine e la percentuale aumenta al crescere della numerosità delle auto in flotta fino ad arrivare all'88% nei parchi con più di 100 auto. Tornando all'intero universo delle flotte, a fronte del 79% di auto in noleggio a lungo termine vi è un 18% di auto in proprietà e poche briciole per il leasing. Di rilievo è poi il fatto che l'interesse per il noleggio a lungo termine (Nlt) si sta trasferendo anche ai privati. Secondo Aniasa, sono 15 mila i contratti Nlt intestati a privati. Una goccia nel mare, ovviamente, ma è l'inizio di un processo che si svilupperà nei prossimi anni. Se i privati seguono le scelte delle aziende per disporre di autovetture non vi è nulla da eccepire. Sarebbe invece altamente deleterio se i privati seguissero i modelli di comportamento delle aziende sulle tematiche ambientali. Dall'indagine risulta infatti che il 91% delle vetture

dei parchi auto aziendali sono diesel, mentre il 4% sono a benzina e le alimentazioni ecologiche devono accontentarsi del 5%, una quota risibile e decisamente lontana dalla pur modesta incidenza (10,7%) delle alimentazioni ecologiche sul complesso delle immatricolazioni.

Gian Primo Quagliano

L'autore è presidente del Centro studi Promotor



Peso: 1-8%,11-7%

TENDENZE E ANALISI

Car sharing in aumento preferito a bus e metro

Cresce l'attenzione dei fleet manager verso il contenimento dei costi. Aniasa: 2016 record

Mauro Serena

■ I Big Data rivoluzionano il mondo delle flotte. Lo afferma il 43% dei *fleet manager*, interpellati da GR advisory, società leader di ricerche e analisi sulla mobilità aziendale, per il Corporate Vehicle Observatory di Arval. Un altro 29% è convinto che il cambiamento avverrà da qui ad alcuni anni. Comunque la si veda, il *reporting* di qualità è diventato uno strumento indispensabile per il 94% dei gestori di flotte aziendali, secondo la stessa ricerca, e addirittura il 63% lo considera uno strumento essenziale per il proprio lavoro.

I dati analizzati dalla ricerca - condotta su 245 aziende - hanno messo in luce come, nel 76% dei casi, l'obiettivo dell'analisi gestionale sia il controllo dei costi: chilometri, consumi e sinistrosità sono le voci più importanti che i *fleet manager* vogliono misurare. La caratteristica più apprezzata di questi strumenti - dal 74% degli intervistati - è la possibilità di avere un cruscotto di controllo con visibilità immediata di tutti i dati che riguardano il parco autoveicoli, amplificata dal possibile utilizzo di *app* dedicate, approvate dal 78% delle aziende, che permettono un facile monito-

raggio anche attraverso apparecchi

non collegati alla vettura, quali smartphone, tablet e phablet.

La ricerca ha anche evidenziato come i dati vengano confrontati con dei KPI (*Key Performance Index*, cioè indicatori chiave di efficienza ed efficacia) che nel 63% dei casi sono ancora basati su obiettivi interni aziendali e solo nell'8% dei casi si confrontano con riferimenti e valutazioni di mercato.

Restando nel campo delle ricerche di settore, sono stati presentati i dati annuali di Aniasa, l'Associazione dei noleggiatori (ma non solo: una fetta sempre maggiore di mobilità viene da essa rappresentata). Il nuovo presidente Andrea Cardinali ha introdotto i numeri di un'annata, il 2016, da record, che continua nel 2017 con il 25% delle nuove auto immatricolate a noleggio. Le alimentazioni «alternative» crescono, e gli scenari globali prevedono una riduzione costante del diesel.

Per ora la mobilità alternativa è rappresentata dal *car sharing*, attraverso una ricerca di Bain & Co. che rileva il fatto che l'auto condivisa tende a sostituire più i mezzi pubblici che l'auto propria: solo il 12%

di utilizzatori del *car sharing*, infatti, dichiara di non possedere un'auto. L'utilizzatore medio è soprattutto un pendolare che si muove per motivi di lavoro (ben l'85%), tuttavia non viene misurato dalla ricerca l'effetto dell'incentivazione promossa dalle aziende attraverso sistemi di *Corporate Car Sharing*, mediante l'uso delle vetture *pool* aziendali e di servizi disponibili sul mercato.

Il *car sharing* dovrà essere promosso e utilizzato in maniera maggiore in futuro, secondo le indicazioni offerte dallo studio, visto che le nostre maggiori città (Roma in testa) risultano molto più congestionate dal traffico automobilistico (Roma 57% della mobilità urbana, Milano 47%) rispetto alle grandi capitali europee, come Berlino (31%), Madrid (29%) e Parigi (17%).



Sopra, Andrea Cardinali, presidente di Aniasa. A sinistra, vetture appartenenti a un servizio di car sharing



Peso: 38%

LA TENDENZA OFFERTE BUSINESS PER PRIVATI CON PARTITA IVA

Il mercato delle flotte trascina la ripresa Noleggio e auto condivise nuovo trend

di **Roberto Mazzanti**

«**STIAMO** assistendo a un passaggio graduale dal modello di mobilità individuale fondato sulla proprietà dell'auto a uno basato sulla condivisione».

L'analisi, che fotografa una svolta importante, è di Andrea Cardinali, presidente di Aniasa l'associazione confindustriale delle società dell'autonoleggio, che prende lo spunto dalle cifre sulle immatricolazioni del settore e sull'espansione dei diversi segmenti per testimoniare la fine della crisi dopo il crollo iniziato nel 2007 e la timida ripresa avviata nel 2014. Si assiste a un nuovo ciclo di sviluppo che potrebbe continuare per alcuni anni su ritmi sostenuti.

A differenza dal passato, non sono più solo le aziende del noleggio a lungo termine a trainare il gruppo: l'attuale fase è guidata anche dalle flotte con poche unità di veicoli e dai professionisti con partita Iva di E dietro l'angolo s'intravedono altri due grandi serbatoi potenziali di domanda:

i privati con codice fiscale (cioè la clientela privata tout court) e i veicoli commerciali leggeri. Senza dimenticare la spinta verso la svolta offerta dal car sharing che già alla fine del 2016 ha superato la soglia del milione di tessere di iscrizione con oltre 6,2 milioni di noleggi e con Milano e Roma città d'elezione dell'auto condivisa, seguite da Torino e Firenze.

A DECRETARE il successo dell'auto condivisa è stata la diversificazione delle flotte che oggi annoverano diverse tipologie di auto dalle ibride alle elettriche per finire agli scooter. Un'ulteriore spinta al car sharing è venuta dalle concessioni offerte dai Comuni: più parcheggi, ingresso nei centri storici, corsie preferenziali e costo del servizio legato al tempo effettivo di utilizzo.

Le flotte aziendali rappresentano sempre l'80% del business di questo settore, mentre il nuovo filone è rappresentato dai privati che hanno già firmato 15 mila contratti con le società del noleggio, affiancati dai professionisti e dal popolo delle Partite Iva.

LE CASE automobilistiche si sono accorte della potenzialità di questi nuovi soggetti ai quali sono dedicate

soprattutto le versioni Business dei diversi modelli sul mercato, con dotazioni e optional studiati apposta per questa clientela emergente: l'arricchimento della vettura è mirato a apparati essenziali, per la sicurezza e di aiuto alla guida, lasciando da parte ogni tipo di optional destinato a sollecitare il desiderio: in sostanza modelli "no frill", senza fronzoli.

Il noleggio a breve, la terza gamba su cui si regge il settore, è riuscito a cogliere in maniera efficace la ritrovata domanda turistica e di affari. L'utilizzo del "veicolo a tempo" ha allargato il suo bacino d'utenza grazie anche a una maggiore segmentazione dell'offerta che va dal low cost al Premium passando dall'offerta generalista.



A BREVE

FATTURATO	1,1 miliardi euro
FLOTTA	61.000 veicoli
CONTRATTI	5 milioni / anno

A LUNGO TERMINE

FATTURATO	4,8 miliardi euro
CLIENTI AZIENDE E PA	65.000 aziende 2.700 Pa
CLIENTI PRIVATI	15.000

CAR SHARING

CLIENTI ISCRITTI	1.080.000
FLOTTA	6.000
NOLEGGI EFFETTUATI	6,3 milioni

IN CIFRE	
FATTURATO COMPLESSIVO	6,5 miliardi euro
RETE ASSISTENZA	30.000 officine
ENTRATE FISCALI DA NOLEGGIO	2,1 miliardi
KM PERCORSI / ANNO	21 miliardi
ADDETTI DIRETTI E INDIRETTI	28.000



Peso: 69%