

con il Patrocinio del



Ministero delle
infrastrutture e della
mobilità sostenibili



ANIASA

Associazione Nazionale Industria dell'Automobile,
della Sharing mobility e dell'Automotive digital

ALLA GUIDA DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA

OTTIMISMO / SOSTENIBILITÀ / PROGRESSO

21°

RAPPORTO

MOBILITY / TOURISM / CAR SHARING / COMPANY CAR / DIGITAL AUTOMOTIVE

Per qualsiasi flotta, dimensione, industria. Scegli la soluzione leader nel mercato dei servizi telematici.

Con MyGeotab hai tutto sotto controllo in
un'unica piattaforma aperta, integrabile e scalabile.
Rivoluziona la tua flotta ora rendendola più
sostenibile, sicura e all'avanguardia.



Scopri di più su geotab.com/it/
o contatta i nostri esperti salesitaly@geotab.com



GEOTAB

Quando si parla di salute, **UniSalute** risponde.

UniSalute è la risposta concreta ed efficace
a tutte le esigenze sanitarie assicurative.

UniSalute
SPECIALISTI NELL'ASSICURAZIONE SALUTE



AgenziaItalia

RENT & LEASING SOLUTIONS

SERVIZI AMMINISTRATIVI

SERVIZI DI OUTSOURCING ASSICURATIVO

SERVIZI DI PRATICHE AUTO

GESTIONE BOLLO AUTO

SOFTWARE AS A SERVICE PER VOD

VIRTUAL WORKSPACE

MARKET PLACE PNEUMATICI USATI

SOLUZIONI E SERVIZI TAYLOR MADE

LABORATORIO DI RICERCA AGITALAB

Cartissima Q8

LA FUEL CARD FLESSIBILE E SICURA CHE OFFRE SOLUZIONI COMPLETE ADATTE A OGNI BUSINESS



SERVIZI
ACCESSIBILI H24



RIFORNIMENTO
DA APP



SEMPlicità
NELLA GESTIONE



RICARICA
ELETTRICA



MONITORAGGIO
CO₂

Grazie all'innovazione e alla digitalizzazione gestire il tuo business diventa ancora più semplice e veloce.

In più, da oggi potrai ricaricare la tua vettura elettrica e monitorare le emissioni di CO₂.

SCOPRI DI PIÙ SUL SITO
WWW.Q8.IT



Un nuovo modo di lavorare, un accesso unico per semplificare la gestione della Mobilità della Flotta

Come sarà la Mobilità di domani?

Non c'è un'unica risposta, ma abbiamo la certezza di volerla gestire insieme a voi.

Dal 2012, con Fleet Portal vi offriamo una soluzione integrata in un'unica login, pensata per semplificare il lavoro del Fleet e del Mobility Manager, per soddisfare le esigenze e risolvere le problematiche tecniche e di servizio relative a:

- pneumatici, meccanica e carrozzeria;
- forniture di ricambi e prodotti di rettifica;
- soccorso stradale, auto sostitutiva e noleggio auto;
- soluzioni digitali di fleet management e smart mobility.

Cinque leader nell'Automotive Industry, uniti per aiutarvi a creare valore, sviluppando soluzioni innovative, efficaci e su misura per la vostra azienda, ispirate ai principi di efficienza e sicurezza.

Scopri di più, contattaci su fleetportal.it

 **FleetPortal**





RAPPORTO ANIASA
sul noleggio veicoli 2021

ANIASA - Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital rappresenta nel Sistema di Confindustria le imprese che svolgono attività di locazione veicoli senza conducente e servizi collegati alla mobilità.

ANIASA aderisce a Leaseurope, che raggruppa le analoghe associazioni di categoria e costituisce riferimento in sede europea.

Le imprese rappresentate supportano la mobilità del Paese attraverso servizi di:

- locazione veicoli a breve termine
- locazione veicoli a lungo termine
- gestione flotte aziendali (fleet management)
- locazione veicoli industriali
- car sharing
- soccorso stradale, servizi attinenti la mobilità, autorimesse e parcheggi
- digital automotive

Per le aziende associate, ANIASA svolge le seguenti attività:

- promuove e gestisce il rapporto con le Istituzioni legislative nazionali e comunitarie per lo sviluppo e l'adeguata regolamentazione del mercato;
- tutela gli interessi degli associati in materia economica e fiscale, fornendo assistenza e consulenza sull'applicazione delle norme di riferimento;
- stipula il CCNL del settore ed elabora indirizzi di politica sindacale per le imprese, offrendo ogni tipo di assistenza in materia;
- organizza la raccolta e l'elaborazione dei parametri di riferimento del mercato tramite società specializzate;
- promuove iniziative utili a diffondere la cultura della mobilità pay-per-use.

ANIASA, insieme a Filt-Cgil, Fit-Cisl e Ultrasporti, ha costituito nel 2012 l'Ente Bilaterale Nazionale Autonoleggio (EBAN), con lo scopo di promuovere e sostenere il settore con iniziative formative, anche attraverso studi e ricerche.

Consiglio Generale ANIASA

Presidente	Alberto Viano		
Vice Presidenti	Alessandro Cardoselli	Consiglieri	Enrico Colombo
	Mario Tavazza		Italo Folonari
	Gianluca Testa		Mario Ferro
	Philippe Valigny		Stefano Gargiulo
			Nicola Veratelli
Past President	Massimiliano Archiapatti		

- 4 Premessa tecnica
- 5 Presentazione XIX Rapporto
- 13 Aspetti macroeconomici

CAPITOLO 1

28 IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2021

- 28 Indicatori chiave
- 31 Analisi del fatturato
- 34 Analisi dei volumi
- 37 Il cliente
- 38 Analisi della flotta
- 41 Utilizzo della flotta
- 42 Immatricolazioni e acquisizioni
- 43 Punti vendita
- 44 Furti e appropriazioni indebite
- 46 Indicatori chiave aeroporti e downtown
- 48 Indicatori chiave noleggio vetture
- 50 Indicatori chiave noleggio furgoni
- 51 Indicatori chiave per tipologia di canale

CAPITOLO 2

55 IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2021

- 56 Analisi del fatturato
- 60 Analisi della flotta
- 66 Analisi degli ordini
- 68 Analisi delle immatricolazioni
- 78 Analisi dell'usato
- 84 Analisi del corporate car sharing

CAPITOLO 3

86 LE FLOTTE AZIENDALI IN EU

- 89 Analisi dei canali di vendita in EU
- 91 Analisi dei canali nei 7 Paesi Top in EU
- 96 Analisi delle alimentazioni nei 7 Paesi Top in EU
- 102 Alimentazioni nei 7 Paesi Top in Europa

CAPITOLO 4

118 I SERVIZI DI CAR SHARING

CAPITOLO 5

121 I SERVIZI DI DIGITAL AUTOMOTIVE

127 LE IMPRESE ASSOCIATE



PREMESSA TECNICA

Il testo del presente Rapporto per le parti relative al noleggio a breve e lungo termine nonché il testo e le tabelle dello scenario macroeconomico sono stati redatti dal Centro Studi Fleet&Mobility.

Per il capitolo relativo al noleggio a breve termine i dati sono stati acquisiti direttamente presso le associate ANIASA dal Centro Studi Fleet&Mobility e da questo controllati, analizzati ed elaborati. In casi limitati e di minor rilievo, in mancanza di rilevazioni puntuali, sono state effettuate delle stime, sulla base di dati certi.

Per il capitolo relativo al noleggio a lungo termine, i dati relativi ai volumi sono stati acquisiti, analizzati e elaborati dal Centro Studi Fleet & Mobility, utilizzando le fonti pubbliche ufficiali. Sono altresì stati utilizzati dati acquisiti direttamente presso le associate ANIASA dal Centro Studi Fleet&Mobility e da questo controllati, analizzati ed elaborati.

Il capitolo sulle flotte aziendali in EU è stato redatto utilizzando i dati prodotti da Dataforce Italia, operatore specializzato in ambito europeo.

I capitoli relativi alle attività di Car Sharing e sui Servizi Digitali sono stati redatti da ANIASA.



PRESENTAZIONE XXI RAPPORTO

Il settore del noleggio veicoli rappresenta da 20 anni nel nostro Paese il principale attore e promotore dei servizi di nuova mobilità.

Una mobilità che sta progressivamente evolvendo verso nuovi modelli e stili. Il passaggio verso una maggiore predisposizione all'uso piuttosto che alla proprietà del veicolo è un trend in atto, velocizzato anche dalla digitalizzazione dei servizi e dalla transizione tecnologica dei veicoli.

Oggi circolano sulle strade oltre 1 milione di veicoli a noleggio, un settore che con un fatturato diretto ed indiretto superiore a 12 miliardi di euro, è diventato il più moderno canale dell'industria e dei servizi automobilistici, immatricolando il 25% del mercato nazionale (dati 2019 ante pandemia, a fronte del 5% nel 2000) e costituendone oltre il 30% in termini di valore.

A ciò si aggiunge la posizione guida verso la transizione ecologica e tecnologica, con il 47% di immatricolazione dei veicoli ibridi ed il 30% di quelli elettrici nel corso del 2021. Il noleggio svolge quindi un ruolo fondamentale per il rinnovo del parco circolante nazionale, immettendo veicoli di più recente motorizzazione, più ecocompatibili e più sicuri. Ruolo rafforzato dalla circolarità del relativo ecosistema, attraverso la vendita dei veicoli a fine contratto (ogni anno 300.000 mezzi, tutti Euro6 o superiori), ancora "giovani" e performanti.

Un settore che funge da volano per l'economia e che offre servizi di mobilità con indubbi vantaggi economici, finanziari e gestionali. Oltre al duplice ruolo di promotore di correttezza e di emersione fiscale, rendendo i soggetti con cui opera "contribuenti virtuosi".

Gli ultimi due anni sono stati anni molto complessi per il noleggio veicoli, come per tutta la filiera automotive e l'economia in generale.

Messo alle spalle il 2020 come l'anno amaro dell'inizio dell'emergenza sanitaria, il 2021 è stato affrontato con impegno ed ottimismo, mirando a sorpassare le difficoltà contingenti. Un anno vorticoso e intenso, che ha visto tuttavia confermare sia la rilevanza ed il dinamismo del settore, sia i risultati raggiunti e le grandi nuove potenzialità.

Un momento difficile, in cui fin dall'inizio della graduale risurrezione dall'emergenza pandemica si sono incrociate le note difficoltà della carenza dei microchip, della logistica, con strappi sempre più preoccupanti alle catene produttive globali, della generale incertezza sulla dinamica dei prezzi e, non ultimo per le pericolose conseguenze, la crisi della assurda guerra in Ucraina.

Un insieme di fattori che sembra apporre un velo grigio sulla velocità della ripresa generale, su cui facciamo affidamento per il futuro dell'intero sistema nazionale.

Adesso, ancora più di prima serve la piena responsabilità da parte di tutte le Istituzioni a livello europeo e nazionale, l'impegno dell'imprenditoria e delle organizzazioni collettive, specialmente in questo momento in cui vanno gestite efficacemente e al meglio le risorse e le opportunità del PNRR.

Il mercato automotive nel 2021

Non si è verificato alcun rimbalzo per il business dell'auto, dopo il terremoto del 2020. Avrebbe dovuto essere l'anno della ripartenza, invece si è tradotto in un periodo a corrente alternata, specialmente dal secondo semestre, sia per la carenza dei semiconduttori sulle linee di produzione, sia per le incertezze del mercato, determinate dal Covid-19 e dalla complessa transizione verso l'elettrico. Una situazione di offerta inferiore rispetto alla domanda, che ha fatto lievitare i costi, sia del nuovo che dell'usato.

Aspetti che hanno contribuito a rinviare la sostituzione del parco veicoli: anzianità, riduzione di sicurezza ed emissioni continuano ad aumentare, mentre diminuiscono le radiazioni per rottamazione.

Nel 2021 sono state immatricolate poco più di 1.475.000 vetture, il 5,5% in più sul 2020, ma il 24% in meno rispetto al 2019, anno pre-crisi. Si tratta di un divario di oltre 500 mila unità, pesante per un mercato che nel primo decennio del secolo immatricolava in media 2 milioni di veicoli all'anno. Una perdita solo di valore netto di oltre 13 miliardi di euro con conseguenti danni per l'intera filiera.

Un anno in cui gli incentivi, prima con la loro sofferta disponibilità e poi con la politica degli annunci stop and go, hanno di fatto diretto il mercato, sollecitandolo e poi frenandolo.

Nonostante la difficile situazione, aggravata dalle incertezze della crisi internazionale in atto, il settore dell'automotive riveste sempre un ruolo prioritario all'interno delle economie occidentali; e in un fitto contesto di provvedimenti e di accordi internazionali, questo comparto sta svolgendo un compito di estrema rilevanza nella creazione dell'era della nuova mobilità, con grande impegno sul fronte della sicurezza, della economia circolare, dell'efficienza, della digitalizzazione, e, in particolare, della riduzione delle emissioni nocive e clima-alteranti.

Il mercato del noleggio nel 2021

È in questo contesto che è incardinata l'attività del comparto della mobilità a noleggio e in sharing nel nostro Paese.

Certo, la frenata del 2020 è stata brusca, fermando sette anni di continui record nel fatturato e nelle immatricolazioni, passando dalle 482.000 unità immatricolate del 2019 (auto e veicoli commerciali) alle 355.000 del 2020, per arrivare alle 376.000 nel 2021.

Certo, mancano all'appello oltre 106.000 immatricolazioni, c'è ancora un 25% da recuperare sul 2019, che il settore, per le diverse esigenze di mobilità turistica, cittadina e aziendale, sarebbe pronto a immatricolare nei prossimi mesi. Ma nonostante ciò la flotta resta salda, arrivando sopra quota 1,1 milione di veicoli, confermando il noleggio attore strategico della mobilità sostenibile, anche grazie all'acquisto del 47% delle vetture ibride plug-in e del 30% delle elettriche immatricolate in Italia.

Durante l'anno, tuttavia, si sono evidenziate due velocità diverse all'interno del settore.

Breve termine e car sharing, business ancora dimezzate

Dopo essersi ripreso nei mesi estivi, soprattutto grazie al turismo made in Italy, il noleggio a breve termine ha dovuto e sta tuttora fronteggiando l'onda lunga del chip shortage, con il rallentamento delle immatricolazioni. Il rinnovamento della flotta è stato più lento e complesso viste anche le scadenze dei contratti di buy-back sottoscritti con le Case auto e le esigenze del collegato mercato dell'usato. Una situazione non facile per il comparto, che ha registrato il 50% di noleggi in meno rispetto allo stesso periodo del 2019 e un giro d'affari ridotto del 30%. La ripresa dei flussi turistici e dell'economia saranno in quest'ottica fondamentali. Tuttavia, ancora latita il necessario sostegno dello Stato, che finora è stato timido rispetto alle nazioni nostre concorrenti nel supportare la domanda turistica, essenziale per il comparto.

Ed i livelli di mercato pre-pandemia potranno essere nuovamente raggiunti, secondo i big player, soltanto dal 2023-2024, ferme restando le crescenti incertezze degli eventi internazionali.

I servizi di car sharing, a causa della ancora parziale ripresa della mobilità cittadina e del turismo, sono stati rapidi nel rimodulare la dinamica dell'offerta, dopo la dura prova sostenuta nel periodo nero della pandemia; un modello di business che è ripartito con una nuova dinamica dell'offerta di mobilità e che continua ad avere un potenziale enorme, con caratteristiche che lo rendono estremamente sostenibile e destinato ad una robusta ripresa.

Sempre in pista il noleggio a lungo termine

Pur di fronte alla carenza di prodotto, ma forte della stabilità del business basato su contratti pluriennali e della continua espansione nel canale dei privati, il noleggio a lungo termine ha consolidato la crescita del giro d'affari, con un fatturato complessivo di quasi 8,8 miliardi di euro (+12% sul 2020).

La crisi dei chip si è fatta sentire, ma la flotta è continuata a crescere (+5%), grazie a un più ampio ricorso concordato con la clientela alla proroga dei contratti, una situazione in cui fleet manager e gli uffici delle aziende di noleggio sono impegnati a trovare le migliori soluzioni per garantire i servizi di mobilità.

La clientela aziendale è ormai indirizzata alla formula del noleggio a lungo termine, come testimonia la consistenza della flotta (un milione di unità), formula ormai d'obbligo per le PA, in relazione alla attività istituzionale di Consip SpA.

Il settore sta sempre più raccogliendo consensi nell'ambito della clientela privata, il canale che si sta sviluppando maggiormente: a fine 2021 sono stati quotati circa 100.000 contratti in essere per soggetti con solo codici fiscali, che arrivano a 150.000 con i soggetti muniti anche di partita Iva.

Anche le case auto e la rete dei concessionari sono interessate e coinvolte in questa epocale sostituzione del concetto di proprietà a quello di utilizzo, sempre più in forma di pacchetto di servizi di mobilità.

Oggi le autovetture sono diventate investimenti rilevanti, accompagnati da un rapido tasso di evoluzione. Diventa naturale preferire una soluzione come il noleggio, sostenendo i soli costi di utilizzo. Vista l'evoluzione in corso, il noleggio sarà sempre più considerato come uno dei servizi che il cliente può scegliere anche in concessionaria, con il vantaggio di avere a disposizione la migliore tecnologia, senza preoccupazione per il valore residuo.

Il noleggio ai privati e il ruolo del Digital automotive

Un parallelo aspetto è l'onda della pay-per-use mobility come alternativa all'acquisto (pay-per-own): che si tratti di noleggio a lungo termine o di forme più innovative di servizio come quelli offerti nella galassia del car sharing, il consumatore intende fare outsourcing dei rischi percepiti, trasferendoli ai fornitori di mobilità, disponendo quindi di un'auto nuova, non inquinante. Senza assumersi i rischi connessi alla proprietà di un bene, la cui rivendita è potenzialmente difficile da attuare in un prossimo futuro.

Nel frattempo, modelli come il Mobility as a Service ed il Corporate car sharing, miranti ad una mobilità sempre più condivisa, stanno portando ad una diffusione del modello di abbonamento di pay-per-use, con formule sempre più orientate alle

esigenze del cliente finale. Lo sviluppo del Digital automotive porterà via via a soluzioni intermedie di noleggio, di "Digital rental", che permetteranno di gestire virtualmente i veicoli attraverso smartphone e piattaforme digitali.

Il ruolo delle aziende del comparto digital automotive sta diventando cruciale per lo sviluppo della sharing mobility, integrando diversi servizi di mobilità in un'unica App, consentendo di programmare i propri spostamenti, pagarli e ricevere informazioni durante il viaggio, anche se questi si fanno con modalità di trasporto differenti e sono gestiti da operatori diversi.

La telematica applicata al noleggio è un mega trend fondamentale anche in termini di maggiore sicurezza delle auto. Si arriverà a sistemi integrati che consentiranno di accorpate diversi servizi sulla vettura, che potrebbe diventare in definitiva una sorta di hub non solo di mobilità, ma anche di soluzioni per il pagamento di servizi, come i pedaggi ed i parcheggi.

Luci ed ombre nei rapporti con le PA, che però ignora il noleggio

La crescita del noleggio (con 1,1 milione di veicoli sono stati percorsi 27 miliardi di chilometri) si riflette fisiologicamente in un aumento delle infrazioni al Codice della Strada, che coinvolge amministrativamente le P.A. interessate e le imprese locatrici. Ma durante la fase acuta dell'emergenza sanitaria si è verificato un uso distorto del sistema di riscossione, con varie PA che preferivano addossare direttamente alle imprese i relativi costi.

Per porre fine all'aumento di ricorsi e ristabilire con urgenza sicurezza e responsabilizzazione alla guida, nel 2021 è stato rafforzato, con condivisione del Ministero dell'Interno, il dettato dell'articolo 196 del Codice della Strada, stabilendo la responsabilità esclusiva del locatario e del conducente (se persona diversa) in caso di infrazione commessa con un veicolo a noleggio.

Un risultato di rilievo fondamentale e collegato allo sviluppo delle piattaforme di mobilità condivisa, svolta specialmente in ambito cittadino con le insidie delle ZTL o le difficoltà dei parcheggi.

Anche la statuizione di incentivi per l'acquisto di auto usate Euro 6, decisamente promossa da ANIASA, ha rappresentato nel 2021 un significativo segnale di considerazione della leva del noleggio per raggiungere classi sociali meno abbienti, favorendo la rottamazione di auto ante Euro 4. Purtroppo la contingenza del mercato con la penuria di vetture non ha contribuito al successo di un'iniziativa molto interessante, che dovrebbe essere riproposta e strutturata in più anni.

Ma proprio in base a tale scenario in rapidissima definizione, manca tuttora una visione di insieme da parte delle PA dedicate alla mobilità, con rischi anche di

sovrapposizione e oggettive difficoltà, con tanti, forse troppi, Ministeri ed Uffici coinvolti. Il risultato è un'azione normativa confusa, che spesso reca ai vari interlocutori forti incertezze e maggiori costi.

Se si parla di finte semplificazioni-veri complicazioni, l'esempio più evidente è la situazione della fiscalità a livello locale, in cui la nuova normativa sul pagamento della tassa automobilistica per i contratti di noleggio a lungo termine, basata sulla sede e residenza dell'utilizzatore, getta un'ombra pericolosa, appesantendo le attività di tutti i soggetti pubblici e privati coinvolti.

Consideriamo che con il superamento della attuale fase di crisi, la mobilità a noleggio, l'uso condiviso dei veicoli, si svilupperà ulteriormente. In base ai livelli già consolidati nei più avanzati Paesi EU, è quantificabile che entro il 2025 i veicoli a noleggio a lungo termine in Italia arrivino a 1,5 milioni di unità (2,5 milioni entro il 2030).

Consideriamo che si tratta di veicoli che non solo circolano continuamente sull'intero territorio nazionale, ma che possono essere utilizzati da soggetti la cui residenza o sede legale varia ininterrottamente.

Tali nuovi scenari rendono quanto mai opportuno uno studio sinergico con i vari Enti di riferimento, per valutare possibili miglioramenti ed innovazioni della attuale normativa in questione, basata essenzialmente sul concetto di proprietà, via via sostituito da quello di utilizzo del bene. Argomento centrale, si evidenzia, nell'attuazione dell'investimento 1.4.6 del PNRR "Mobility as a Service for Italy", da parte del Ministero per l'Innovazione Tecnologica e la Transizione Digitale ed il Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili.

Scenari ancora da definire per la mobilità sostenibile

Al di là delle dichiarazioni di principio, sconcerta la limitatezza della strategia governativa che dovrebbe accompagnare la transizione ecologica della mobilità.

La definizione di condizioni favorevoli per la diffusione del car sharing nelle nostre città, il riallineamento della penalizzante fiscalità nazionale sull'auto aziendale agli standard europei e un bonus strutturale sull'acquisto di auto anche usate di ultima generazione, che consenta di raggiungere classi sociali con minore capacità di spesa: queste sono le mosse che ci si attenderebbe da una politica accorta e attenta a non generare ripercussioni facilmente prevedibili anche sul versante occupazionale.

Pensare che l'attuazione dell'investimento previsto dal PNRR da 741 milioni di euro per l'installazione di infrastrutture di ricarica elettrica (7.500 colonnine entro il 2025) debba ancora essere avviata, pur comprendendo la rilevanza degli altri obiettivi del cronoprogramma del MITE attivati fa riflettere.

L'esclusione delle auto aziendali e dal noleggio dagli incentivi messi in campo dal Governo in questa primavera rende oltremodo perplessi, in quanto nei primi tre mesi del 2022 le società hanno immatricolato il 65% ed il 77% delle auto elettriche ed ibride. Ed è proprio il noleggio, dati alla mano, il principale strumento in grado di favorire la transizione ecologica del parco circolante e di accelerare il ricambio dei veicoli più inquinanti.

Un'esclusione che rivela una visione limitata, che ancora non considera i vantaggi insiti nella formula del noleggio. Il rischio è di rallentare il processo di transizione ecologica nel nostro Paese, un'evoluzione che porta con sé evidenti positive ricadute in termini di sostenibilità ambientale e sicurezza dei veicoli, nonché certezza sul fronte delle entrate tributarie per l'Erario.

In parallelo si deve tuttora constatare la grande difficoltà a far comprendere come l'attuale livello di detrazione dell'IVA, fissato al 40% dal 2007, sia una misura disequilibrata e penalizzante per le aziende e le partite IVA italiane. Il tema della detraibilità dell'imposta sulle auto aziendale risale addirittura al 1983, quando, e fino all'anno 2000, l'indetraibilità era totale. Continuare a viaggiare di proroga in proroga, l'ultima scadrà il prossimo 31 dicembre 2022, è per davvero limitativo nel contesto del mercato comune, dove con percentuali ben maggiori di detraibilità (il 100% in Spagna, Francia e Germania) si hanno costi di beni e servizi inferiori rispetto a quelli prodotti in Italia.

In concreto, cosa si può fare? Proprio in vista degli ambiziosi obiettivi fissati dall'UE con la proposta "Fit for 55", che prevedono di azzerare le emissioni nel 2050 e di ridurle del 55% entro il 2030 rispetto al 1990, deve essere superato il regime di tassazione sull'uso dell'auto. Negli ultimi mesi sono state diverse le attività parlamentari che hanno preso in considerazione un alleggerimento del regime fiscale dell'auto aziendale, con proposte di legge ed addirittura con un ordine del giorno che impegna il Governo.

In questi mesi, insieme all'intera filiera automotive, abbiamo avanzato all'Esecutivo una proposta concreta, congeniale anche alla ripresa del mercato, prospettando un aumento della detraibilità in base alle minori emissioni di CO₂, un criterio, del resto, adottato per la tassazione del fringe benefit.

L'obiettivo è chiaro: sostenere il processo di transizione ecologica e colmare un evidente gap competitivo con le imprese dei principali Paesi europei.

Ottimismo, sostenibilità, progresso

Il nostro è un mercato di sostituzione di autoveicoli, dove il noleggio ha spazi di crescita amplissimi. Non solo di business, ma specialmente con prospettive di valore aggiunto sul sociale, favorendo la transizione verso veicoli con standard di sicurezza sempre più alti e di emissioni sempre più basse.

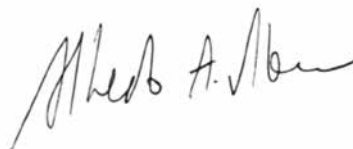
Ed il noleggio ha la possibilità di sostenere la transizione ecologica attraverso la transizione tecnologica, intercettando in anticipo i cambiamenti in atto nella mobilità cittadina, turistica e aziendale.

Nell'ultimo biennio ANIASA ha voluto rafforzare la posizione di interlocutore primario nel dibattito nazionale sulle strategie ed i programmi per guidare il nostro Paese verso una mobilità più sostenibile, smart e sicura.

Un più ampio progetto di rinnovo e pianificazione della governance anche con il supporto della professionalità ed esperienza di The European House Ambrosetti. Una sinergia con ANIASA, con la costituzione di vari cantieri per rispondere in modo ancora più puntuale allo sviluppo del mercato e della mobilità generale, che vanno dalla fiscalità dell'auto a noleggio anche per i privati alla promozione dei servizi a breve termine per un vero rilancio del turismo. Sfide impegnative riguardanti anche la riforma del trasporto locale urbano, promuovendo il ruolo del car sharing, il favorire la transizione digitale, agevolando la transizione ecologica della mobilità, in condizioni di sostenibilità operativa.

Speriamo tutti di mettere definitivamente alle spalle la pandemia e che l'attuale crisi internazionale offuschi e non ritardi le grandi opportunità di progresso che si aprono sulla via della mobilità sostenibile. Con ottimismo e responsabilità dobbiamo far sì che le risorse, le riforme, i risultati del PNRR siano una pietra miliare per la Next Generation.

*Alberto Viano,
Presidente ANIASA*





ASPETTI MACROECONOMICI

Nell'anno della ripresa post-Covid l'economia mondiale è cresciuta quasi del 6%, un balzo che non si vedeva da decenni, superiore a quello registrato dopo la crisi finanziaria del 2009. Eppure, sappiamo che le cose non sono andate proprio a gonfie vele e ad un'analisi appena più approfondita pure i numeri lo confermano.

Al netto del rimbalzo dovuto alla flessione del 3,5% del 2020, lo scorso anno l'economia del Mondo ha fatto il 2,2% meglio del 2019, circa un punto meno della media del decennio e molto meno del dopo-Lehman, quando a un anno sostanzialmente stabile seguì un picco di oltre 5 punti. La causa di questa crescita fiacca è sicuramente da attribuire al persistere della pandemia che, pur gestita con maggiore elasticità anche grazie all'arrivo dei vaccini, ha continuato a tenere frenate le forze economiche.

Guardando alle quattro principali aree economiche del pianeta, osserviamo performance abbastanza diverse, riconducibili alle varie strategie anti-Covid.

Su tutte la Cina, che non è mai entrata in recessione e a fine 2021 si trovava un PIL superiore del 10% a quello del 2019. La politica zero-Covid ha certamente pagato in termini economici, ma non sarebbe stata praticabile nelle democrazie liberali, che hanno invece dato luogo a forti fenomeni di insofferenza alle restrizioni.

Gli Stati Uniti, dove la libertà individuale è particolarmente radicata, hanno adottato un approccio che potremmo definire "Covid-forse", con ampie sacche di negazione del virus e/o della sua pericolosità. Hanno recuperato fino al 102% dell'anno pre-Covid.

L'area dell'Euro e il Giappone invece hanno chiuso a un livello di ricchezza ancora qualche punto sotto. Le curve di somministrazione dei vaccini, differenti tra Stato e Stato, hanno condizionato il ritorno alla mobilità e alla socialità, ma si sono incastrate su economie che già prima della pandemia brillavano meno.

Infatti, oltre alle diverse politiche sul fronte sanitario, il rimbalzo dell'economia ha fatto emergere anche criticità diverse, legate alla componentistica e alle materie prime, tra cui quelle energetiche che si sono manifestate soprattutto nella seconda parte dell'anno, mostrando la debolezza di alcuni Paesi nell'assetto globale dell'industria e del commercio, che è diventato oggetto di riflessione.

Erano anni che alcune parti della globalizzazione venivano messe in discussione, in particolare dai Paesi occidentali, ed erano culminate nella guerra dei dazi tra USA e Cina. Tuttavia, dietro c'erano sensibilità ed interessi legati alla sicurezza militare, specialmente sulle materie energetiche e delle tecnologie avanzate.



La ripresa del 2021, imponendo un'accelerazione tipica dei rimbalzi post-crisi, ha reso evidenti certi squilibri e li ha messi in cima all'agenda dei Governi. Un esempio si è avuto a Glasgow alla conferenza sull'ambiente, dove l'assenza della Cina e la riluttanza dell'India hanno svelato le distanze tra le posizioni dei vari Stati, su una materia che fino ad allora era ritenuta più che condivisa.

Durante l'anno la scarsa disponibilità di alcune risorse essenziali e l'impennata del costo dei noli marittimi hanno comportato per molti settori l'incapacità dell'offerta di soddisfare la domanda. Pertanto, se per un verso e in alcuni comparti la produzione di ricchezza veniva ancora frenata dalle costrizioni sanitarie, per altri settori è stata la produzione a non riuscire a soddisfare la domanda: il settore automobilistico è stato quello più interessato in assoluto da questo fenomeno.

I prezzi hanno mostrato una marcata tendenza al rialzo come da anni non si vedeva, anzi si aspettava. Vista la scarsa disponibilità di prodotti finiti, non è sorprendente una ripresa dell'inflazione. Piuttosto, averla ricondotta solo alle catene di fornitura da sistemare nella ripresa dopo-Covid ha spinto molti a ritenerla appunto congiunturale e di breve periodo, sottovalutando la dinamica dell'offerta e dei prezzi delle materie prime energetiche.

La transizione dal carbone al gas di alcune grandi economie, a cominciare da quella cinese, unita al dimezzamento degli investimenti Oil & Gas nella ricerca di nuovi giacimenti nel decennio scorso, ha comportato una scarsità di prodotto strutturale e un conseguente aumento del prezzo.

Per quanto riguarda l'Italia, la nostra economia ha fatto meglio delle attese, segnando un balzo del 6,6%, insufficiente comunque a riportarla ai livelli pre-Covid, raggiungibili nell'anno in corso con una crescita almeno del 3%.

Questo rimbalzo e un'inflazione "strutturale" di due punti hanno pure contribuito a tenere il rapporto debito/PIL a un livello meno critico di quello stimato nel corso dell'anno precedente, quando la spesa era stata ampliata per far fronte al calo della produzione interna.

L'industria è cresciuta molto, recuperando le perdite dell'anno precedente e superando del 9% il giro d'affari pre-Covid, sia per la componente esportazione, sia per la domanda interna, trainata dall'edilizia, fortemente incentivata. L'inflazione ha toccato i due punti percentuali, dovuti in gran parte ai prodotti energetici.

I servizi sono riusciti a recuperare il livello del 2019, ma la componente viaggi è rimasta ancora notevolmente sotto i volumi d'affari precedenti. Il traffico passeggeri negli aeroporti italiani, pur aumentato del 52% sull'anno precedente, nel 2021 è stato appena il 41% di quello del 2019.

L'industria automobilistica non è riuscita a soddisfare la domanda, chiudendo a meno di 1,5 milioni di veicoli immatricolati, con uno scarso 6% di crescita



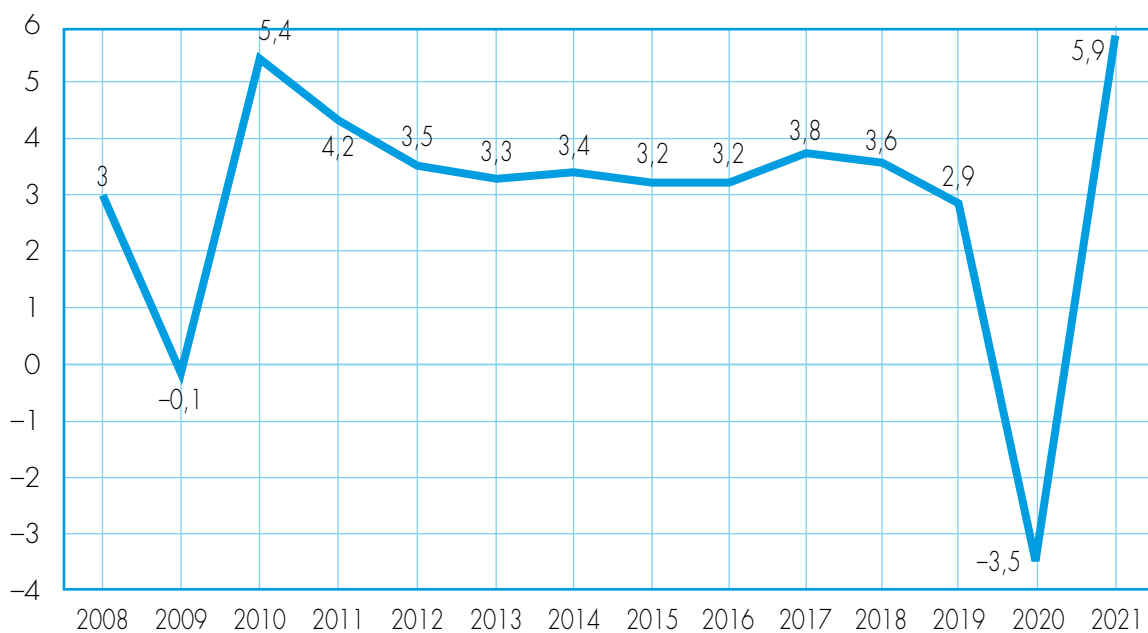
nonostante generosissimi incentivi vanificati dalla indisponibilità di veicoli. Diventare improvvisamente un mercato dominato dall'offerta ha consentito di aumentare i prezzi, tanto da chiudere l'anno, in termini di valore, a 35,6 miliardi di euro, in pratica il 20% sul 2020.

Le auto elettriche hanno proseguito la penetrazione, raddoppiando la quota di mercato da 2,3 a 4,6 punti percentuali. Tra le vetture termiche sono cresciute moltissimo le ibride, arrivando al 29% delle vendite, mentre le ibride plug-in hanno più che raddoppiato la quota dal 2 al 4,7%.

Nel complesso, la domanda di auto elettrificate ha superato il 38% delle vendite, anche grazie agli incentivi e agli acquisti delle aziende, in primis il noleggio. Il mercato dell'usato ha fatto meglio del 2019, ma non ha recuperato il crollo del 2020 a causa della scarsità di prodotto nuovo, che ha impedito agli automobilisti di mettere sul mercato le vetture usate.

L'auto è un bene durevole e le sue vendite annuali non sono funzione di un consumo istantaneo. Quando le vendite di un anno vengono frenate, per una crisi o per una restrizione, si accumula domanda che si riversa negli anni successivi. Allo stesso modo, quando le vendite vengono artificialmente forzate, ad esempio con un incentivo, si ottiene l'effetto di anticipare la domanda degli anni successivi, che ne registrano gli effetti.

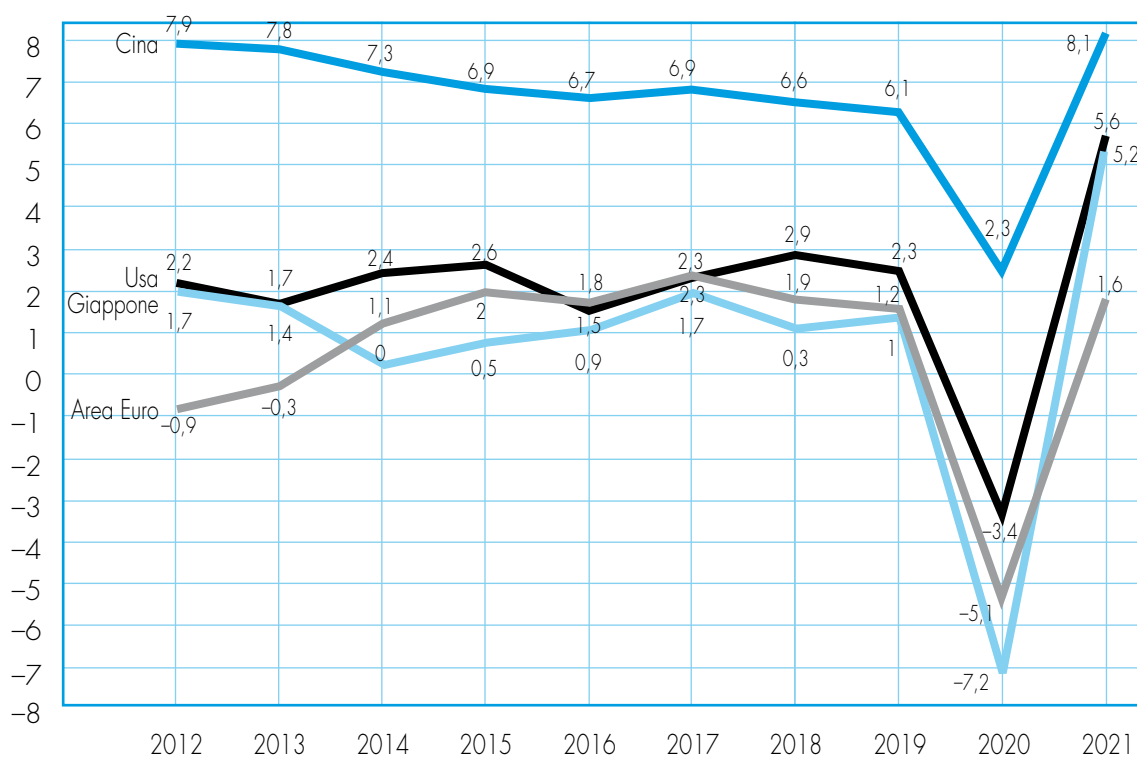
Grafico 1 - PIL mondiale Var%



Fonte: IMF

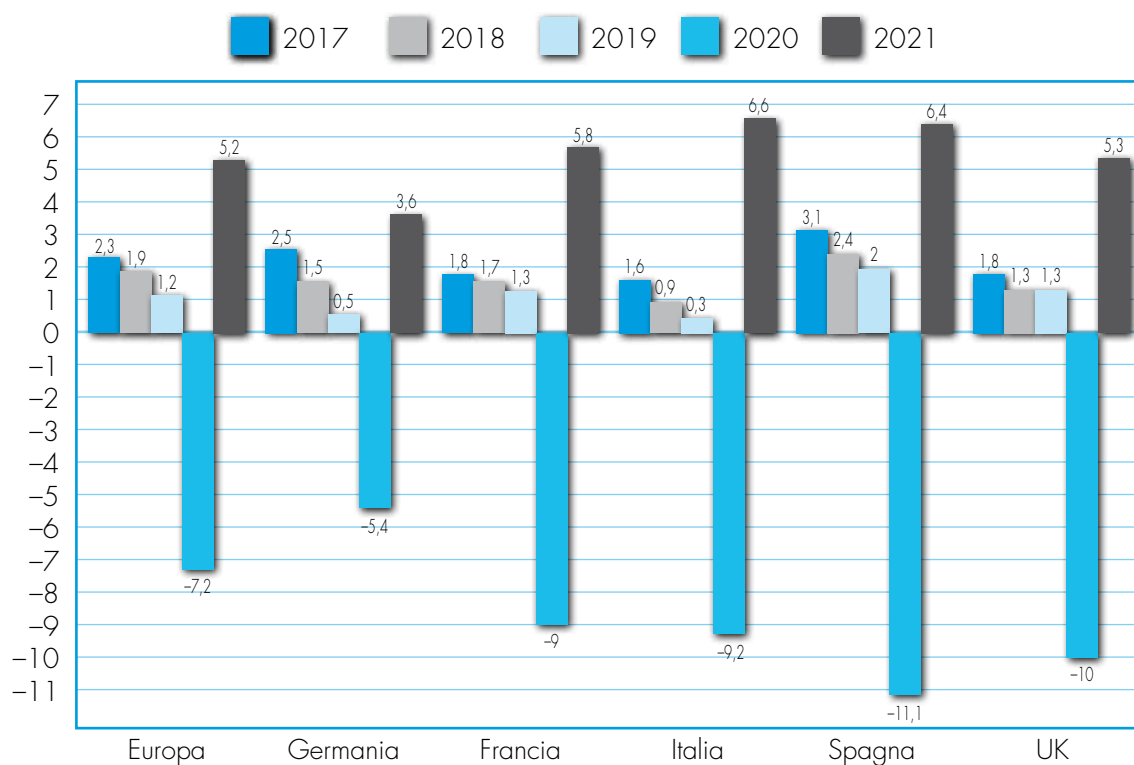


Grafico 2 - PIL per Paese Var%



Fonte: IMF

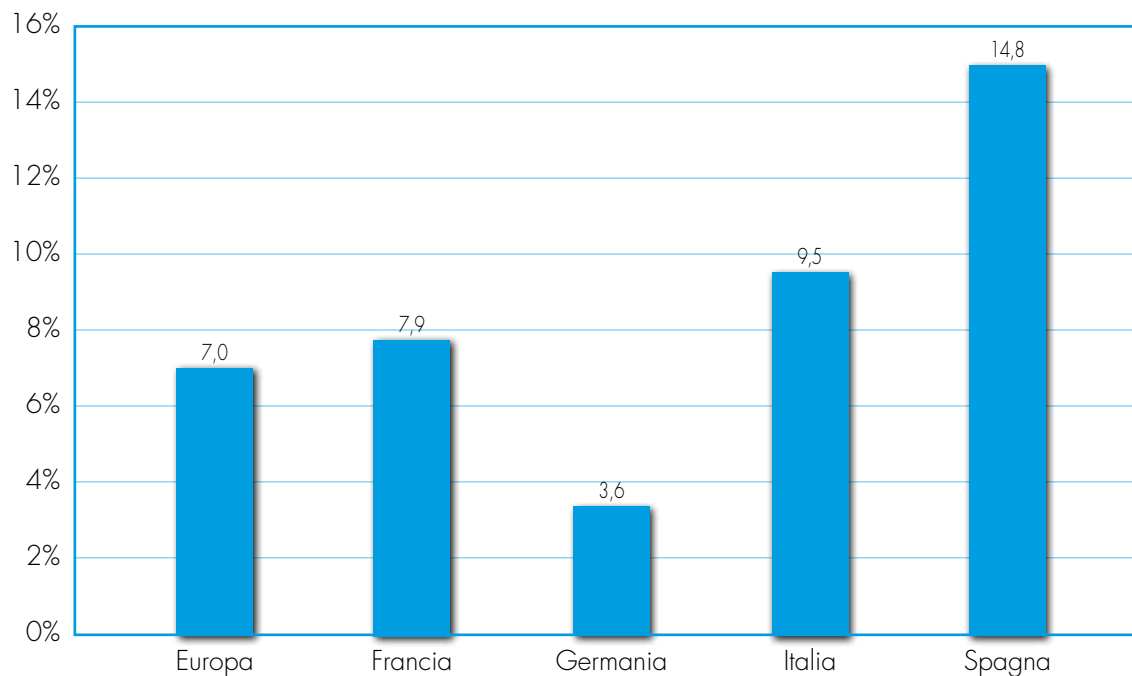
Grafico 3 - PIL Europa -Var.% 2017-2021



Fonte: IMF e Istat

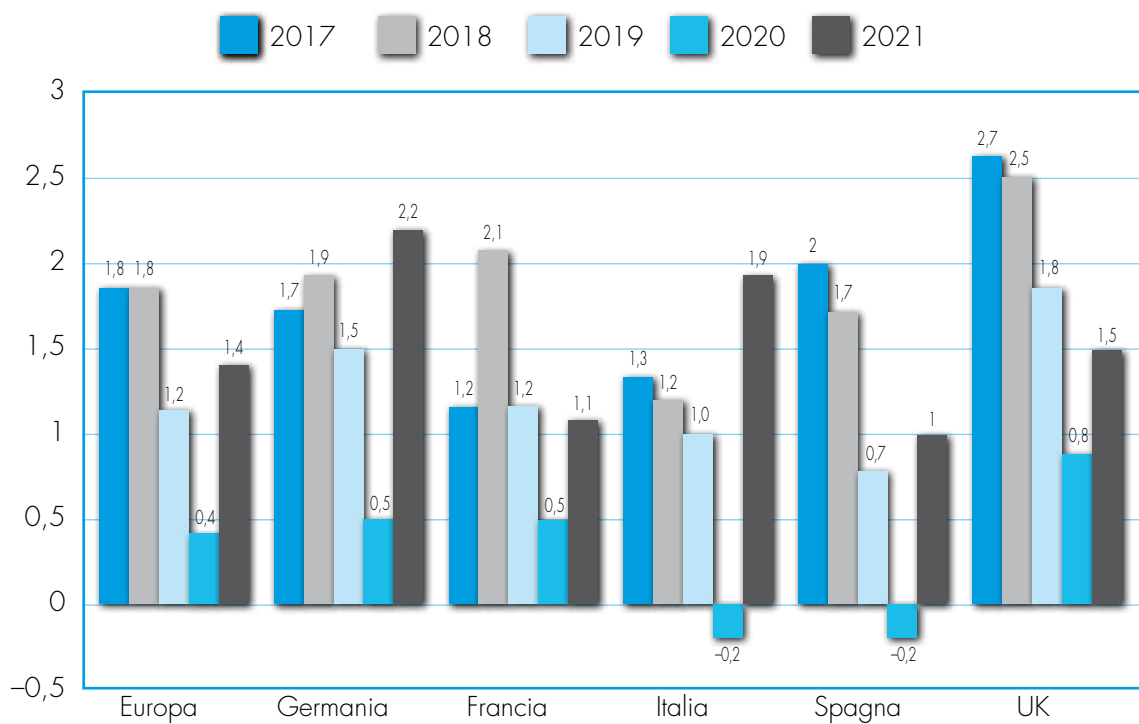


Grafico 4 - Tasso disoccupazione in Europa Var.%



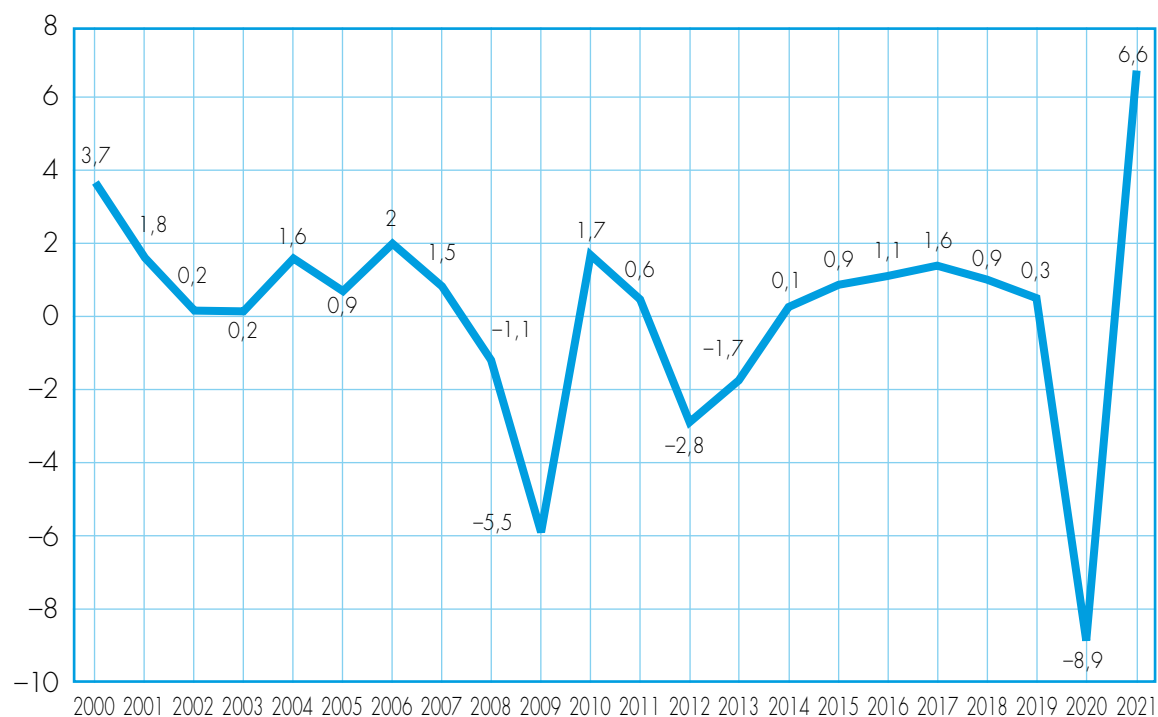
Fonte: Eurostat

Grafico 5 - Prezzi al consumo Europa Var.%



Fonte: IMF e Istat

Grafico 6 - Andamento PIL Italia. Var. %



Fonte: Istat

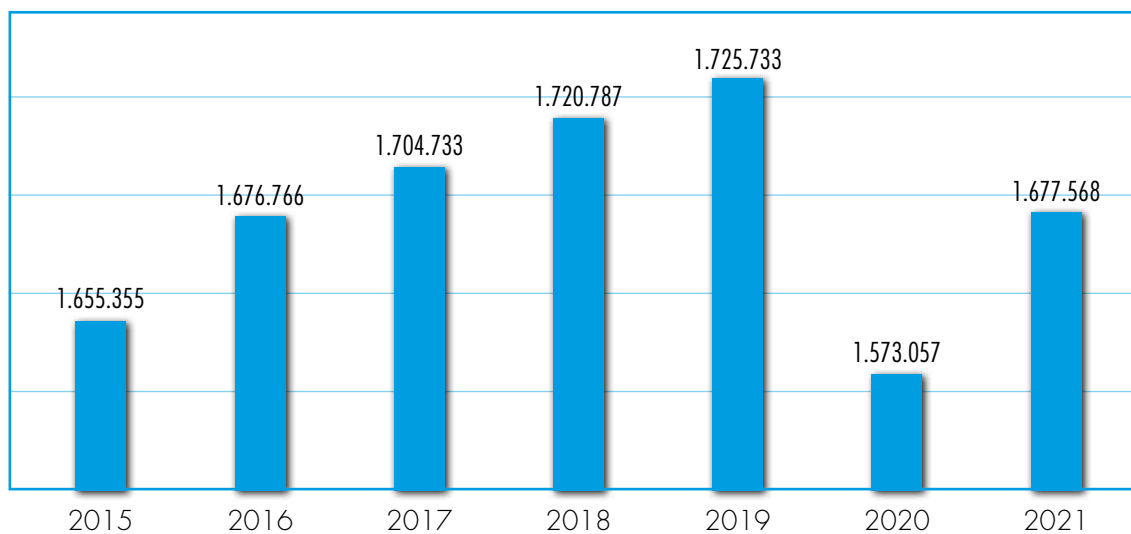
Tabella 1 - PIL e principali componenti economici in Italia. Variazioni %

	Var. 2021/2020
PIL	+6,6%
Spesa per consumi delle famiglie	+5,2%
Spese per consumi amministrazioni pubbliche	+0,6%
Investimenti fissi lordi	+17%
Esportazioni	+13,3%
Importazioni	+14,2%

Fonte: Istat

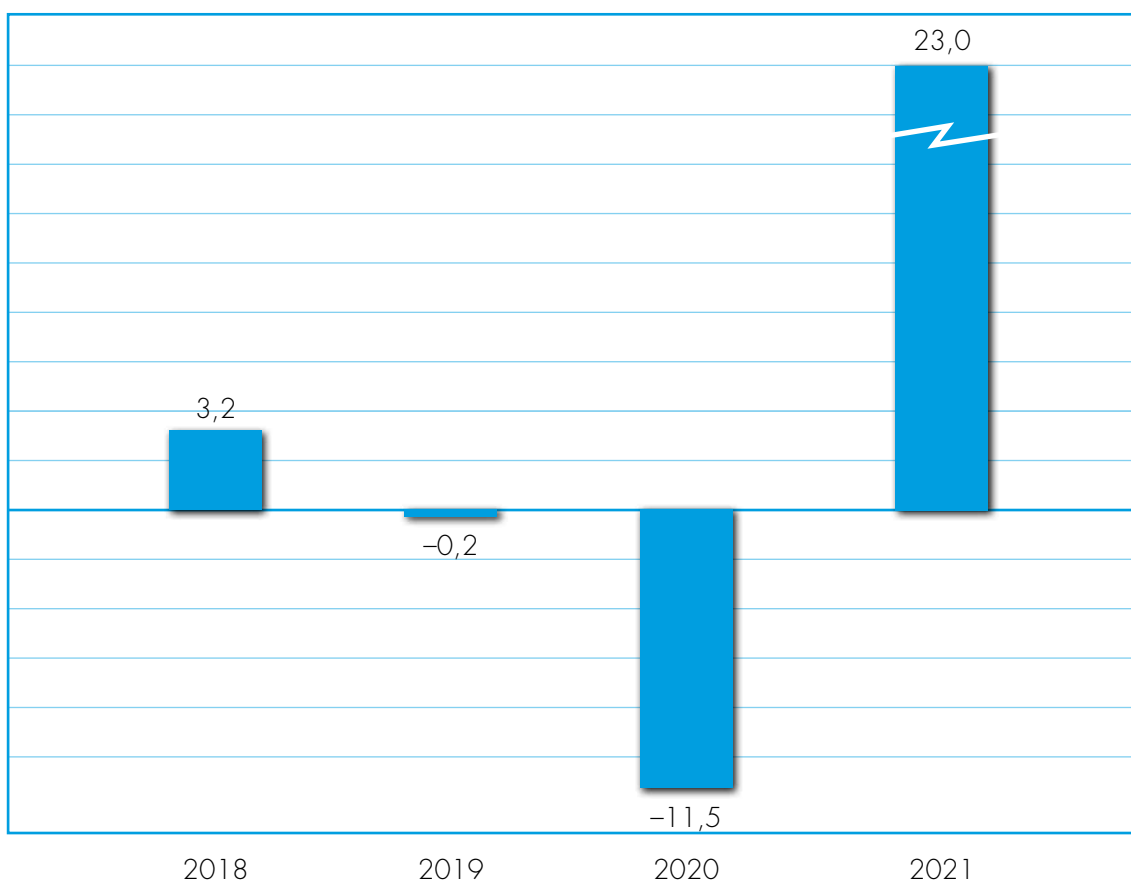


Grafico 7 - PIL ai prezzi di mercato



Fonte: Istat

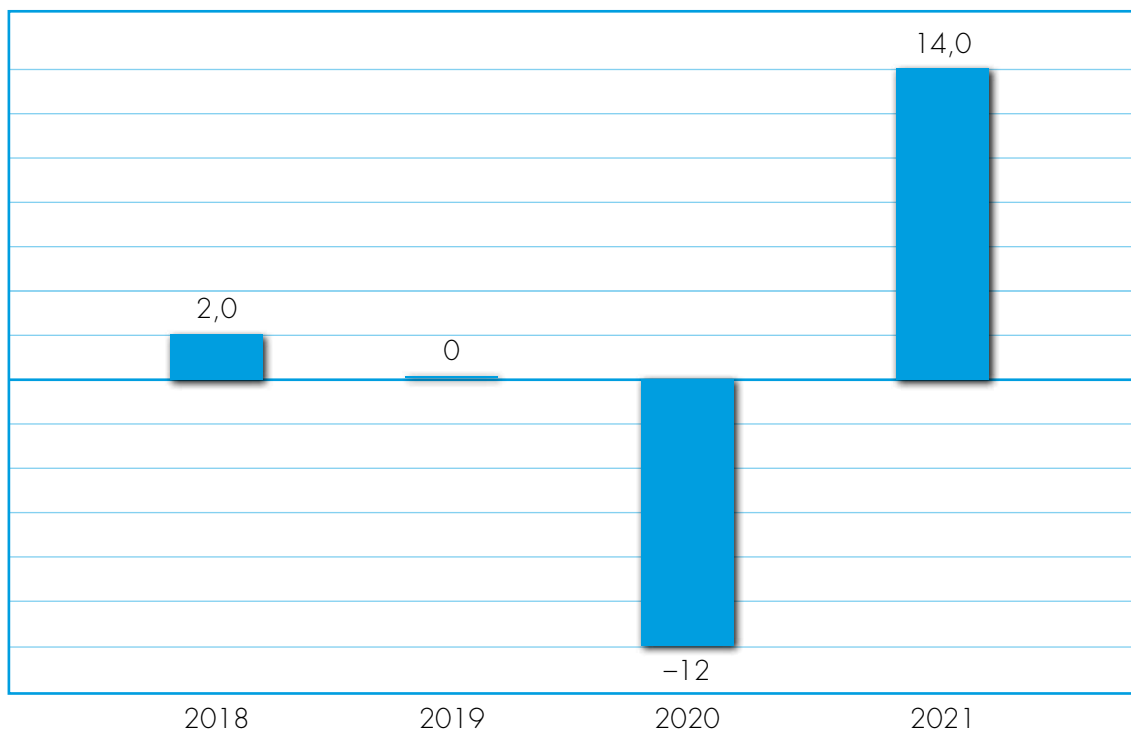
Grafico 8 - Fatturato industria in Italia Var%



Fonte: Istat

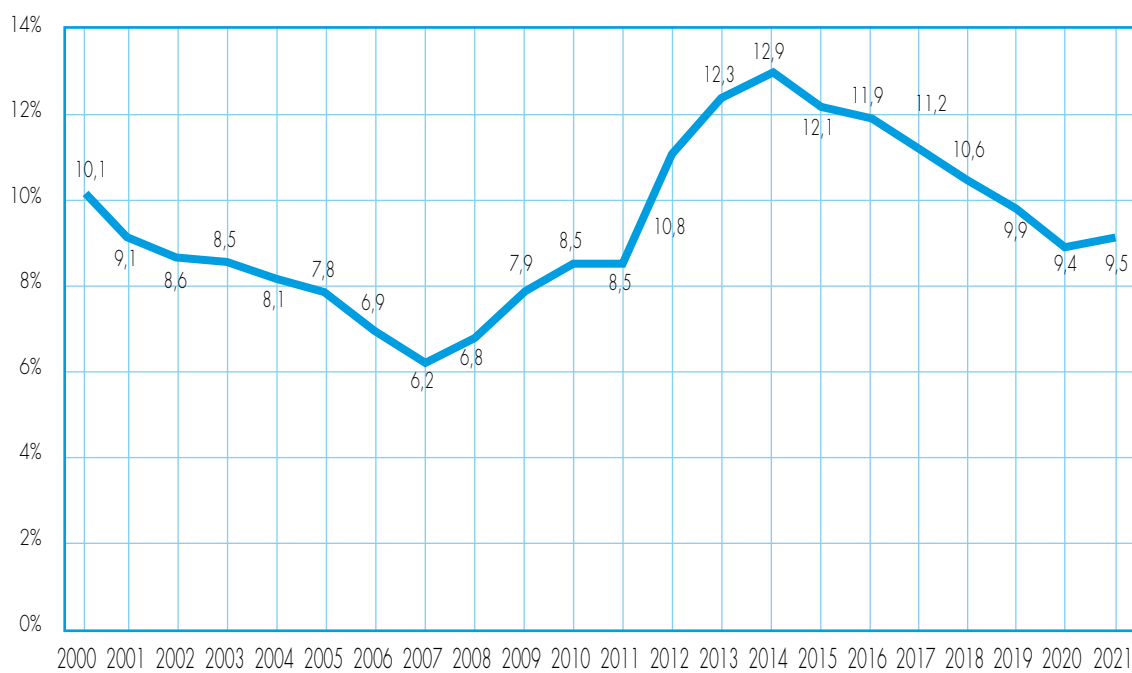


Grafico 9 - Fatturato servizi in Italia Var%



Fonte: Istat

Grafico 10 - Tasso di disoccupazione in Italia (%)



Fonte: Istat



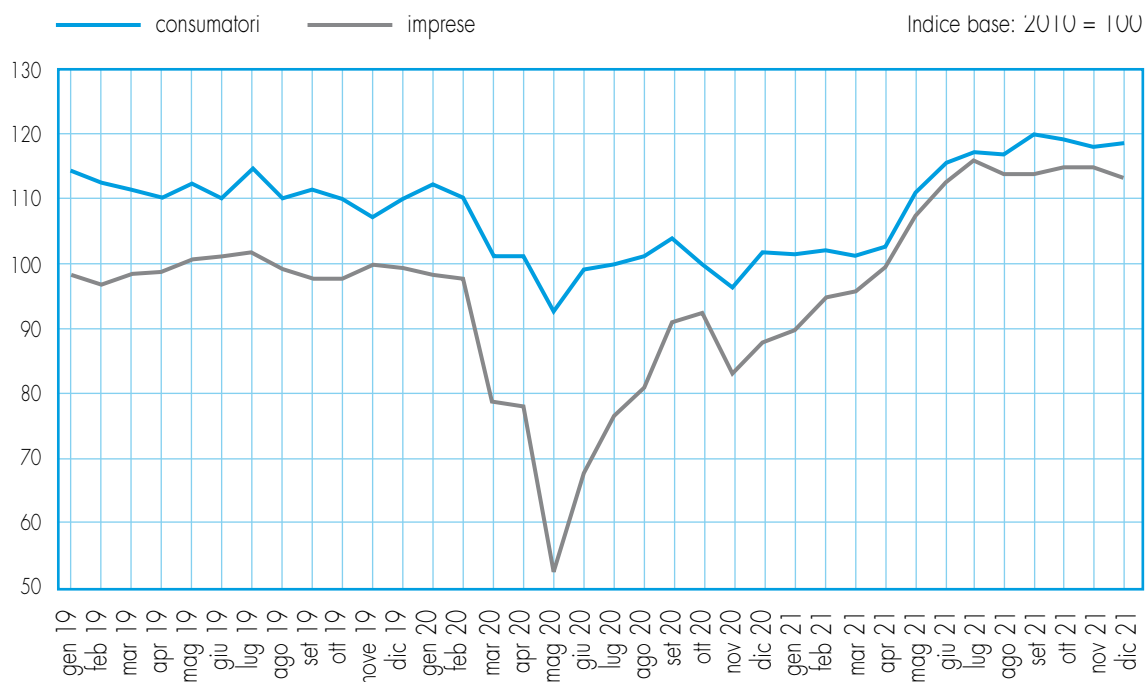
Tabella 2 – Variazione dei prezzi per tipologia di spesa in Italia. Variazione 2020-2021

Tipologia di spesa	2021 vs 2020
Prodotti alimentari e bevande analcoliche	1,9%
Bevande alcoliche e tabacchi	0,6%
Abbigliamento e calzature	0,5%
Abitazione, acqua, elettricità e combustibili	7%
Mobili, articoli e servizi per la casa	0,9%
Servizi sanitari e spese per la salute	1%
Trasporti	4,9%
Acquisto automobile	2%
Pneumatici	1%
Ricambi	0,9%
Benzina	12,5%
Gasolio	12%
Lubrificanti	1,2%
Riparazioni e manutenzioni mezzi di trasporto	1,4%
Comunicazioni	-2,5%
Ricreazione, spettacoli e cultura	0,4%
Istruzione	-3%
Servizi ricettivi e ristorazione	1,8%
Altri beni e servizi	1%
Indice generale	1,9%

Fonte: Istat

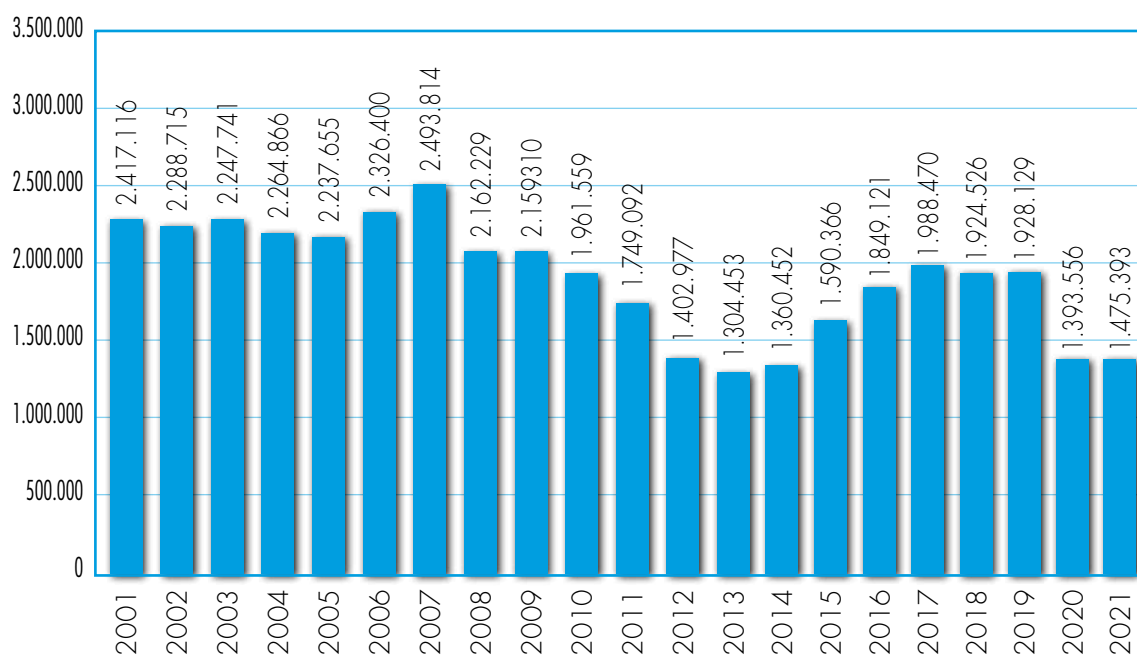


Grafico 11 - Clima di fiducia di imprese e consumatori



Fonte: Istat

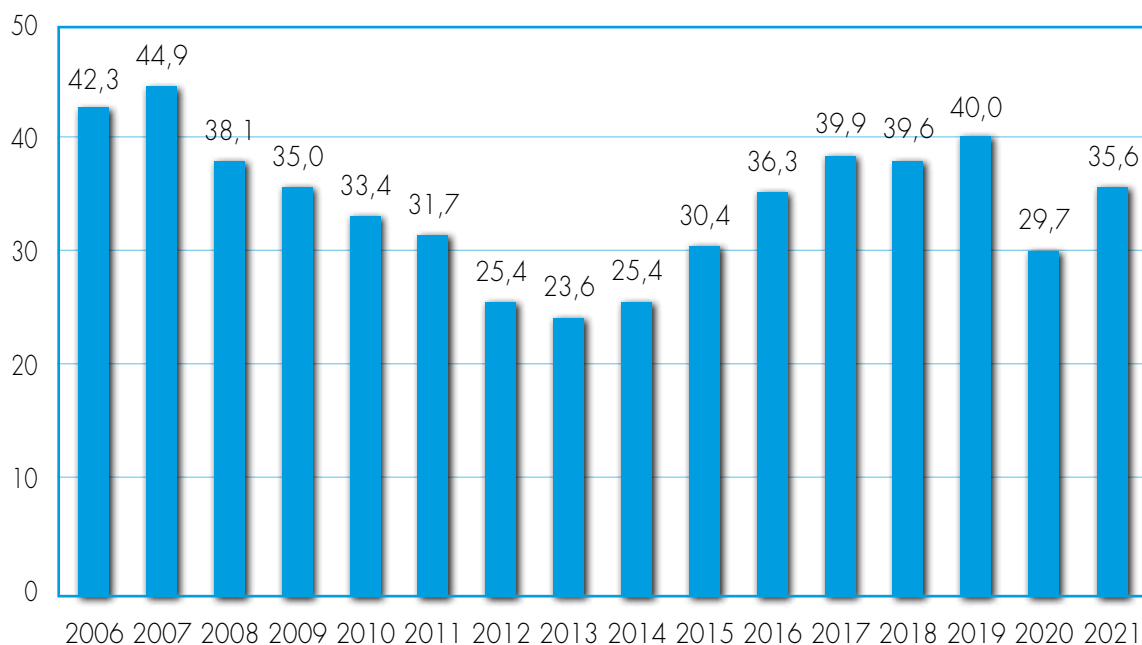
Grafico 12 - Andamento immatricolazioni auto in Italia. 2001-2021



Fonte: Unrae



**Grafico 13 - Trend valore immatricolato autovetture.
2006-2021 - Mld di Euro**



Fonte: Centro Studi Fleet&Mobility

**Tabella 3 - Immatricolazioni autovetture per alimentazione
in Italia**

Alimentazione	2021	2020
Benzina	29,7%	37,5%
Ibride elettriche (HEV)	29,0%	16,0%
Diesel	22,6%	33,1%
Gpl	7,3%	6,8%
Ibride elettriche plug-in (PHEV+REx)	4,7%	2,0%
Elettriche (BEV)	4,6%	2,3%
Metano	2,1%	2,3%
Totale	100%	100%

Fonte: Unrae



Tabella 4 - Immatricolazioni autovetture per segmento Italia. Dati percentuali

Totale autovetture e fuoristrada	2021	2020
piccole (A)	17,7%	16,9%
utilitarie (B)	37,6%	35,0%
medie (C)	29,4%	34,1%
medie-superiori (D)	13,1%	12,0%
superiori (E)	1,9%	1,8%
alto di gamma (F)	0,3%	0,3%

Fonte: Unrae

Tabella 5 - Domanda aggregata di automobili 2016-2021 Italia

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Nuovo '000	1.847	1.988	1.924	1.927	1.394	1.475
var % vs anno prec.	17%	8%	-3%	0%	-28%	+6%
Usato netto '000	2.820	2.951	3.090	3.103	2.677	3.032
KM 0 '000	-147	-215	-207	-161	76	50
Usato netto - KM 0	2.673	2.736	2.883	2.942	2.601	2.982
var % vs anno prec.	3%	2%	5%	2%	-12%	+15%
Totale domanda '000	4.520	4.724	4.807	4.869	3.995	4.457
var % vs anno prec.	8%	5%	2%	1%	-18%	+12%

Fonte: elaborazioni Fleet&Mobility su varie fonti

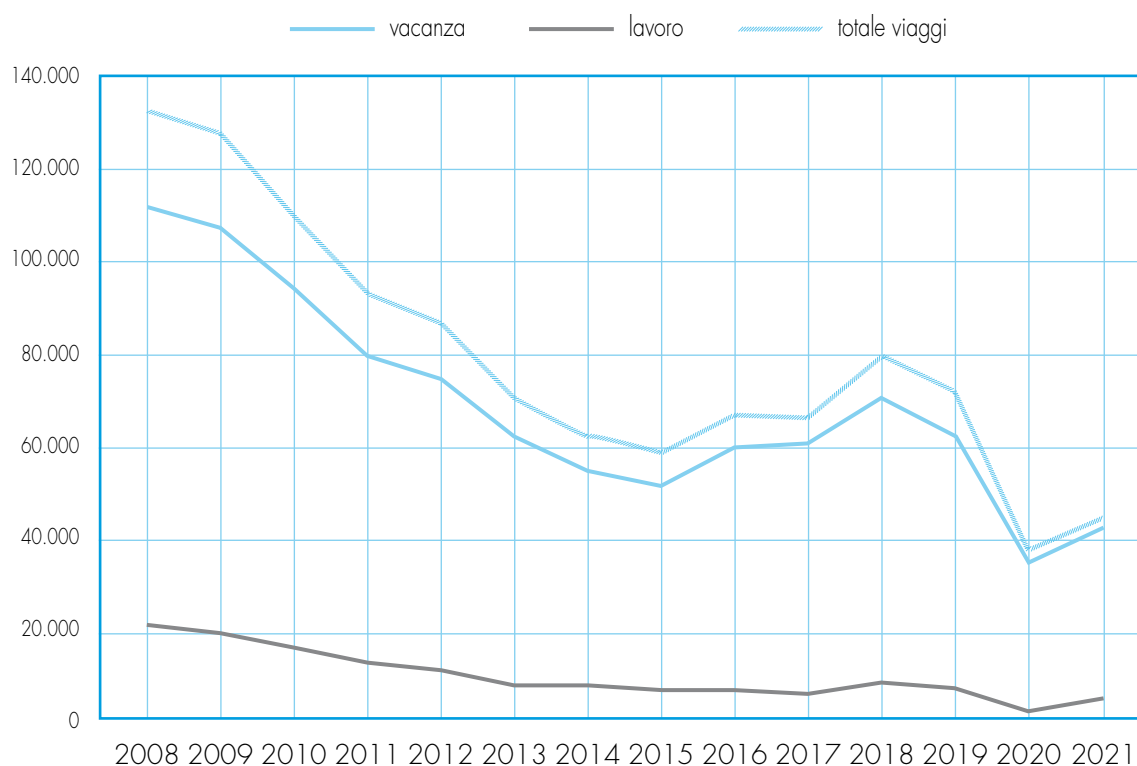

Tabella 6 - Numero dei passeggeri nazionali e internazionali per aeroporto. 2021

Aeroporto	Passeggeri 2021	Var. % '21 vs '20	Quota 2021
Roma Fiumicino	11.586.386	18,6%	14,53%
Milano Malpensa	9.572.168	32,9%	12,00%
Bergamo	6.463.487	68,7%	8,11%
Catania	6.113.483	67,6%	7,67%
Napoli	4.616.267	66,6%	5,79%
Palermo	4.558.153	69,6%	5,72%
Milano Linate	4.307.134	91,3%	5,40%
Bologna	4.090.715	63,8%	5,13%
Venezia	3.420.038	22,6%	4,29%
Bari	3.277.342	93,2%	4,11%
Cagliari	2.738.143	55,6%	3,43%
Roma Ciampino	2.298.697	43,1%	2,88%
Torino	2.057.809	46,9%	2,58%
Olbia	2.050.840	104,7%	2,57%
Pisa	1.987.123	51,8%	2,49%
Brindisi	1.847.046	82,6%	2,32%
Lamezia	1.699.399	77,2%	2,13%
Verona	1.449.461	40,5%	1,82%
Treviso	1.218.858	163,4%	1,53%
Alghero	906.438	69,5%	1,14%
Firenze	828.436	24,6%	1,04%
Genova	604.258	54,1%	0,76%
Trapani	423.817	132,2%	0,53%
Pescara	378.513	121,8%	0,47%
Trieste	345.867	67,4%	0,43%
Ancona	237.691	60,5%	0,30%
R. Calabria	146.612	36,0%	0,18%
Perugia	140.897	87,5%	0,18%
Crotone	95.359	78,1%	0,12%
Parma	94.235	289,1%	0,12%
Cuneo	80.474	54,0%	0,10%
Rimini	63.496	71,4%	0,08%
Forlì	29.502	–	0,04%
Bolzano	12.124	19454,8%	0,02%
Brescia	430	–24,6%	0,00%
TOTALE	79.740.698	52,4%	100,00%

Fonte: Elaborazione su dati Assoaeroporti



Grafico 14 - Viaggi in Italia per tipologia - 2008-2021



Fonte: Istat

Tabella 7 - Viaggi per tipologia. Valori x 1.000

	2021	Var '21 vs '20	Quota %
Viaggi per vacanza	38.685	10%	93%
Viaggi per lavoro	2.963	18%	7%
Totale viaggi	41.648	11%	100%

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Tabella 8 - Durata media viaggi per tipologia (numero di giorni)

	2021	2020
Viaggi per vacanza	6,9	6,3
Viaggi per lavoro	4,8	3,5
Totale viaggi	6,8	6,2

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

**Tabella 9 - Organizzazione del viaggio (dati percentuali)**

2021	Viaggi prenotati tramite internet
Viaggi per vacanza	67,2%
Viaggi per lavoro	57,5%
Totale viaggi	66,5%

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Tabella 10 - Viaggi per tipologia e destinazione (dati percentuali)

2021	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
ITALIA	89,8	82,6	89,3
- Nord	38,8	41,3	39,0
- Centro	20,1	23,0	20,3
- Sud	30,9	18,3	30,0
ESTERO	10,2	17,4	10,7
- Paesi Unione Europea	7,7	13,4	8,1
- Altri Paesi Europei	1,5	1,7	1,5
- Resto del Mondo	1,0	2,3	1,0
Totale	100	100	100

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)



IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2021

INDICATORI CHIAVE

Il 2020 aveva provocato un grande e doloroso stop delle attività di noleggio a breve, causato dal fermo della mobilità imposto dalle restrizioni sanitarie. Un crollo della domanda provocato da un fattore esogeno. Nessun cambio di abitudini o stili di vita, se non la scoperta dell'efficienza delle riunioni online che era prevedibile sarebbero rimaste. Nessun assetto diverso nelle filiere e nessuna trasformazione sostanziale del mercato.

Il 2021 ha mostrato un quadro molto diverso. Cambiamenti radicali, legati alla pandemia o anche da questa solo innescati e accelerati, hanno preso corpo pur senza arrivare a disegnare un equilibrio nuovo. È stato l'anno in cui molte caratteristiche del mercato precedente sono state archiviate, ma quelle che le sostituiranno sono ancora lontano dall'essere nitidamente delineate.

Innanzitutto, mentre gli operatori tenevano sotto osservazione la mobilità e le sue restrizioni, ancora intermittenti lungo il corso dell'anno tra curve pandemiche e somministrazione dei vaccini, ben presto si è profilato un fronte critico nella parte alta della filiera: le forniture di veicoli da parte dei costruttori. L'industria automobilistica europea, caratterizzata da decenni di sovraccapacità produttiva, era solita rendere disponibili le vetture al rent-a-car a condizioni eccezionalmente favorevoli, avendo l'obiettivo di immettere sulle strade un volume di produzione che la domanda non riusciva ad assorbire, non a prezzi normali almeno.

Nel 2021 la crisi dei microchip prima e la carenza di altri componenti poi hanno ridotto drammaticamente la capacità produttiva delle fabbriche, costringendo i costruttori a centellinare il prodotto, che è ovviamente stato indirizzato ai canali più profittevoli. Ma il gap tra domanda e offerta era tale da rendere possibile pure un innalzamento dei prezzi verso il mercato.

A questa limitazione si deve aggiungere la necessità di riequilibrare il mix produttivo a favore dei veicoli a basse emissioni di CO₂, tipicamente le auto elettrificate. La combinazione dei fattori ha portato l'industria ad attestarsi su volumi molto inferiori a quelli pre-Covid. Non è ben chiaro se, quando e di quanto vogliano tornare a spingere sui volumi, anziché restare su un livello molto più profittevole. È una partita con importanti ricadute occupazionali e dunque difficile da considerare conclusa. Il punto di caduta per l'autonoleggio è semplicemente nella disponibilità di prodotto a prezzi accettabili, ossia se ripensare i pilastri dell'industria: volumi e prezzi.



Quali che siano le prospettive di medio-lungo termine, nel corso del 2021 gli operatori del rent-a-car si sono trovati a loro volta a fronteggiare una congiuntura di ripresa molto articolata, che non ha disegnato delle linee parallele nei vari segmenti di domanda e nei canali.

La carenza di vetture ha imposto una politica di flotta anomala rispetto al passato: da tenere le auto in flotta lo stretto necessario a intercettare il picco stagionale a conservarle anche oltre i dodici mesi, non potendo contare su nuove forniture. In termini operativi, questo comporta un'attività di manutenzione ordinaria superiore, basti pensare agli pneumatici estate/inverno.

L'altra ricaduta è stata una scrematura del mercato simile a quella già vista, che ha privilegiato anche qui i clienti che pagano di più, ossia quelli consumer. Il limite di questa strategia è stato però che questo segmento è stato ancora depresso, mentre quello business ha recuperato molto di più.

Il noleggio alle imprese è andato abbastanza bene, ormai poco distante da quello 2019 in generale, ma con livelli di domanda molto alti per i furgoni e meno per le vetture. Quest'ultima parte è direttamente legata alla convenienza delle imprese di tornare ai livelli precedenti di incontri in presenza, che resta una delle questioni fondamentali del rent-a-car per motivi d'affari.

Il canale più solido è stato quello dei furgoni, che ha chiuso sopra del 20% rispetto al 2019 allungando la durata media del 30% e dunque portando l'utilizzo al 70%, con immaginabili riflessi positivi sulla redditività di questo segmento. Certamente la crescita del parcel delivery è il traino fondamentale di questo segmento.

La locazione di vetture alle imprese di noleggio a lungo termine (NLT) è invece ancora distante dai livelli 2019, probabilmente per la difficoltà a fornire auto pluri-mensili, garantendo invece meglio quelle per sostituzioni brevi. Questo è direttamente collegato ai tempi di attesa delle imprese per le auto ordinate ai costruttori.

Quello che invece è stato ancora molto distante dai livelli storici è il segmento del turismo leisure.

Apparentemente, quello diretto sembrerebbe andato meglio di quello intermediato da broker, tuttavia nel primo devono aver influito fattori diversi dal turismo, a giudicare dalla durata media decisamente abnorme, che ha gonfiato i giorni di noleggio. In ogni caso, la carenza di vetture mette gli operatori nella condizione di poter rivedere le politiche commerciali e di canale, in particolare verso gli intermediari che nel decennio scorso avevano molto aumentato la capacità di intercettare i clienti, facendo leva su contratti di volume che adesso sembrano improbabili.

Ultimo ma non meno importante, l'equilibrio tra stazioni di città e in aeroporto.

Storicamente, gli aeroporti hanno intercettato il 60% della domanda con un quinto delle stazioni. Lo scorso anno le stazioni di città hanno prodotto metà del fatturato e assorbito il 60% dei volumi. Con un livello di prezzi che potrebbe stabilizzarsi a valori superiori, la redditività di questo 80% di stazioni potrebbe migliorare e indurre gli operatori a rivedere anche questa parte del business, soprattutto se i volumi da turismo leisure e business dovessero attestarsi a livelli inferiori allo storico.

Tabella 11 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato (€)	857.187.234	594.702.942	1.234.183.016	44,1%	-30,5%
Giorni di noleggio	24.485.476	20.697.770	36.482.382	18,3%	-32,9%
Numero di noleggi	2.606.733	2.098.716	5.291.298	24,2%	-50,7%
Durata media per noleggio - gg	9,4	9,9	6,9	-4,8%	36,2%
Fatturato per noleggio ¹ (€)	329	283	233	16,3%	41,2%
Fatturato per giorno di noleggio ¹ (€)	35	28,7	33,8	22,0%	3,6%
Fatturato per veicolo ¹ (€)	9.328	7.020	9.646	32,9%	-3,3%
Utilizzo medio della flotta	73,00%	66,90%	78,10%	9,1%	-6,5%
Flotta media	91.896	84.719	127.946	8,5%	-28,2%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ²	46.019	36.054	87.238	27,6%	-47,2%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	1.122	1.124	1.127	-0,2%	-0,4%
Occupati diretti	1.630	1.747	2.131	-6,7%	-23,5%

(1) L'indicatore fatturato per noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per il numero di noleggi. L'indicatore fatturato per giorno di noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per i giorni di noleggio. L'indicatore fatturato per veicolo è calcolato dividendo il fatturato totale per la flotta media.

(2) Le immatricolazioni non includono i veicoli immatricolati da società non rent-a-car che noleggiavano tali veicoli agli operatori del rent-a-car. Tali veicoli sono invece inclusi nella flotta.



ANALISI DEL FATTURATO

Tabella 12 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 20 vs. 19
Fatturato totale	857.187.234	594.702.942	1.234.183.016	44,1%	-30,5%
- fatturato di base	678.195.752	453.455.369	857.117.007	49,6%	-20,9%
- fatturato su servizi accessori	145.350.314	116.028.906	308.442.915	25,3%	-52,9%
- altro fatturato	33.641.168	25.218.667	68.623.095	33,4%	-51,0%

(1) Il fatturato di base è generato dalle seguenti voci:

- Tempo + chilometri
- Oneri automobilistici
- One way nazionale e internazionale
- Oneri aeroportuali, ferroviari, centro città, etc.
- al netto di
- Sconto volume a clienti
- Bonus economici a clienti
- Incentivi a clienti per prenotazioni via web
- Note di credito a clienti

(2) Il fatturato su servizi accessori è generato dalle seguenti voci:

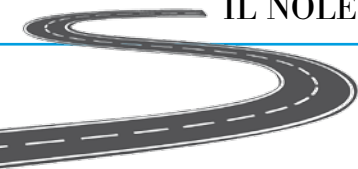
- Special equipments (Baby seat, GPS, etc.)
- Ancillaries (additional Driver, Young Driver, etc.)
- Coperture assicurative opzionali
- Consegne e riprese
- al netto di note di credito a clienti

(3) Altro fatturato è generato dalle seguenti voci:

- No show fees
- Fees/penali per gestione multe
- Fees/penali per gestione sinistri
- Servizi rifornimento carburante
- Franchigia danni e furto
- al netto di note di credito a clienti

Il noleggio a breve termine ha registrato nel 2021 una crescita del giro d'affari del 44% sviluppando oltre 857 milioni di euro contro i quasi 595 del 2020. Al contrario, il raffronto con il 2019 restituisce un decremento del 31%.

Il 79% del giro d'affari è generato dalla tariffa di base del noleggio, mentre il 17% è realizzato da tutti quei prodotti e servizi accessori che possono essere scelti dal cliente in fase di noleggio della vettura, come ad esempio i seggiolini per i bambini,



il navigatore, la nomina di un secondo guidatore, la possibilità di riconsegnare l'auto in una location diversa da quella del ritiro, o anche coperture assicurative opzionali. Il restante 4% del giro d'affari è generato dalla categoria denominata "altro fatturato"; si tratta di alcune voci strettamente correlate al comportamento del cliente in fase di prenotazione e di utilizzo dell'auto come ad esempio la quota che il noleggiatore trattiene se un cliente che ha prenotato l'auto non si presenta presso la stazione di noleggio, oppure le fee legate alla gestione di alcune pratiche come le multe, i sinistri e il servizio di rifornimento di carburante oppure le quote per le franchigie per danni e furti delle vetture.

Le conseguenze della pandemia sono evidentissime se analizziamo la distribuzione percentuale del fatturato per tipologia di location dal 2019 al 2021. Nel 2019 gli aeroporti generavano il 62% del giro d'affari, mentre le stazioni downtown il 38%. La situazione si è completamente ribaltata nel 2020, anno in cui le stazioni di città sostenevano il 56% del fatturato, mentre quelle aeroportuali arrivavano al 44%. Il 2021 ha riportato il primato alle stazioni aeroportuali che hanno generato un giro d'affari di quasi 443 milioni di euro, pari al 52% del totale. La crescita rispetto al 2020 è stata del 68%. Molto meno marcato l'incremento per le stazioni di città (+25%) le quali hanno generato un fatturato di 414 milioni di euro.

Le aziende convenzionate diventano il segmento più rappresentativo con un fatturato di 284 milioni di euro. Mentre i clienti che noleggiavano direttamente con 245 milioni pesano il 29% del giro d'affari complessivo.

Il fatturato derivante dal canale B2B2C, cioè realizzato dai clienti che noleggiavano attraverso gli intermediari tra cui broker, tour operator, on line travel agency ha generato nel 2021 una crescita dell'81% rappresentando una quota pari al 27%. Ricordiamo che tale segmento era stato il più penalizzato nel 2020, anno in cui la scarsità dei turisti aveva provocato un decremento del 70%.

Lieve crescita, pari al 4%, per il segmento del replacement, costituito soprattutto dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine di sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti.

Gli operatori hanno aumentato il numero di noleggi del 24%, ma diminuito le durate del 5%. Di conseguenza i giorni sono aumentati del 18%. Sul fronte dei prezzi, il fatturato per giorno di noleggio (revenue per day) è aumentato a 35 euro (+22%). Mentre il fatturato per noleggio (revenue per rental), è aumentato del 16%, passando da 283 euro a 329 euro. Il fatturato sviluppato da ogni singola auto, sia in proprietà, che acquisita in altra forma (revenue per vehicle), si è attestato nel 2021 a 9.328 euro (+33% verso il 2020).

I tre indicatori su rappresentati – revenue per day, revenue per rental e revenue per vehicle – sono ottenuti dividendo il fatturato rispettivamente per i giorni di noleggi, il numero di noleggi e la flotta media.


Tabella 13 - Distribuzione del fatturato per tipologia di veicolo, location e canale

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato totale	857.187.234	594.702.942	1.234.183.016	44,1%	-30,5%
Distribuzione per tipologia veicolo					
- fatturato su vetture	759.123.460	516.648.478	1.152.362.581	46,9%	-34,1%
- fatturato su furgoni	98.063.774	78.054.464	81.820.435	25,6%	19,9%
Distribuzione per tipologia di location					
- fatturato realizzato presso aeroporti	442.894.027	264.224.404	764.385.672	67,6%	-42,1%
- fatturato realizzato presso downtown	414.293.207	330.478.539	469.797.345	25,4%	-11,8%
Distribuzione per tipologia di canale					
- fatturato b2c (realizzato su clienti che noleggiavano direttamente)	244.681.124	153.944.733	373.614.304	58,9%	-34,5%
- fatturato b2b2c (realizzato su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	235.313.474	130.315.237	438.151.098	80,6%	-46,3%
- fatturato b2b.1 (realizzato su attività di replacement)	93.689.434	89.974.245	117.863.440	4,1%	-20,5%
- fatturato b2b.2 (realizzato su convenzioni con aziende clienti)	283.503.203	220.468.726	304.554.174	28,6%	-6,9%

ANALISI DEI VOLUMI

Le società di noleggio a breve termine hanno generato nel 2021 2,6 milioni di noleggi, in aumento del 24% rispetto al 2020, ma in contrazione del 51% rispetto al 2019.

I giorni di noleggio nel 2021 sono stati pari a 24,5 milioni (+18%). La durata media dei noleggi è diminuita del 5%, attestandosi a 9,4 giorni.

Gli indicatori dei volumi, segmentati per tipologia di location, evidenziano un andamento della domanda simile tra i clienti che noleggiavano in città e quelli che invece arrivano in aeroporto.

Le stazioni aeroportuali dopo un 2020 disastroso, in cui avevano generato un milione di noleggi a fronte dei 3,4 del 2019, nel 2021 hanno iniziato a carburare, generando 1,4 milioni di locazioni di veicoli. Le durate sono leggermente diminuite passando da

Tabella 14 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia veicolo, location e canale

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Giorni di noleggio totali	24.485.476	20.697.770	36.482.382	18,3%	-32,9%
Distribuzione per tipologia veicolo					
- giorni di noleggio di vetture	21.760.746	18.297.170	34.261.890	18,9%	-36,5%
- giorni di noleggio di furgoni	2.724.730	2.400.600	2.220.492	13,5%	22,7%
Distribuzione per tipologia di location					
- giorni realizzati presso aeroporti	10.058.053	7.952.246	21.216.375	26,5%	-52,6%
- giorni realizzati presso downtown	14.427.424	12.745.524	15.266.007	13,2%	-5,5%
Distribuzione per tipologia di canale					
- giorni b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	6.877.376	5.251.721	8.976.773	31,0%	-23,4%
- giorni b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	5.352.002	4.070.336	13.983.667	31,5%	-61,7%
- giorni b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	3.308.652	3.423.857	4.302.994	-3,4%	-23,1%
- giorni b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	8.947.447	7.951.857	9.218.946	12,5%	-2,9%



7,5 a 7,2 giorni. Di conseguenza i giorni sono stati 10 milioni a fronte dei 7,9 del 2020.

Nelle città la crescita è stata meno marcata. Analizzando i numeri, i noleggi sono aumentati del 16%, la durata media è diminuita del 2,5%, passando da 12,3 a 11,9 giorni, e i giorni di noleggio sono aumentati di oltre 13 punti percentuali.

Anche la segmentazione dei volumi per tipologia di veicolo mostra andamenti molto simili.

I noleggi delle vetture sono cresciuti del 25% rispetto al 2020; quelli dei furgoni del 21%.

Tuttavia, il confronto con il 2019 fornisce una visione diversa: le vetture perdono il 53% mentre i furgoni appena il 5%,

Tabella 15 - Distribuzione del numero dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Numero dei noleggi totali	2.606.733	2.098.716	5.291.298	24,2%	-50,7%
Distribuzione per tipologia veicolo					
- noleggi di vetture	2.381.741	1.912.494	5.054.939	24,5%	-52,9%
- noleggi di furgoni	224.992	186.222	236.359	20,8%	-4,8%
Distribuzione per tipologia di location					
- noleggi realizzati presso aeroporti	1.399.321	1.058.552	3.461.344	32,2%	-59,6%
- noleggi realizzati presso downtown	1.207.412	1.040.164	1.829.954	16,1%	-34,0%
Distribuzione per tipologia di canale					
- noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	708.486	612.771	1.593.208	15,6%	-55,5%
- noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	787.184	608.522	2.140.783	29,4%	-63,2%
- noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	295.764	245.971	347.362	20,2%	-14,9%
- noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	815.299	631.452	1.209.945	29,1%	-32,6%

Tabella 16 - Durata media (in giorni) dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Durata media per noleggio	9,4	9,9	6,9	-4,8%	36,2%
Distribuzione per tipologia veicolo					
- di cui durata media per noleggio di vetture	9,1	9,6	6,8	-4,5%	34,8%
- di cui durata media per noleggio di furgoni	12,1	12,9	9,4	-6,1%	28,9%
Distribuzione per tipologia di location					
- di cui durata media per noleggio presso aeroporti	7,2	7,5	6,1	-4,3%	17,3%
- di cui durata media per noleggio presso downtown	11,9	12,3	8,3	-2,5%	43,2%
Distribuzione per tipologia di canale					
- di cui durata media per noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	9,7	8,6	5,6	13,3%	72,3%
- di cui durata media per noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	6,8	6,7	6,5	1,6%	4,1%
- di cui durata media per noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	11,2	13,9	12,4	-19,6%	-9,7%
- di cui durata media per noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	11,0	12,6	7,6	-12,9%	44,0%



IL CLIENTE

L'identikit del cliente medio del 2021 mostra qualche differenza rispetto ai tratti del 2020

A noleggiare sono soprattutto clienti di nazionalità italiana e di età compresa tra i 36 e i 55 anni.

Relativamente ai segmenti per età, la fascia dei giovani, che comprende le persone tra i 18 e i 35 anni, pesa il 23% ed è stabile rispetto al 2020, mentre la fascia intermedia, persone comprese tra i 36 e i 55, detiene il 56% dei noleggi e ha perso un punto di share che è stato acquisito dalla fascia dei clienti più maturi che è passata dal 20% al 21%.

Anche segmentando i noleggi per nazionalità, emerge che le quote hanno subito dei cambiamenti rispetto all'anno precedente: il peso di quelli realizzati dai clienti italiani è pari al 68% (-4 punti percentuali rispetto al 2020), quello dei clienti europei si attesta al 20% (1 punto in più rispetto all'anno precedente), i noleggi dagli USA pesano il 5% (nel 2020 il 3%), mentre il peso dei noleggi realizzati dai clienti di altra nazionalità è salito al 7%.

Tabella 17 - Distribuzione del numero dei noleggi per età e nazionalità

	2021	2020	2019
Distribuzione per età			
- noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	23%	23%	23%
- noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	56%	57%	54%
- noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	21%	20%	23%
Distribuzione per nazionalità			
- noleggi a clienti di nazionalità italiana	68%	72%	56%
- noleggi a clienti di nazionalità europea	20%	19%	26%
- noleggi a clienti di nazionalità americana	5%	3%	7%
- noleggi a clienti di altra nazionalità	7%	6%	11%

ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta media è aumentata nel 2021 dell'8,5%. Tale indicatore rappresenta il numero dei veicoli che mediamente nell'anno sono disponibili presso le stazioni di noleggio degli operatori.

Nel 2021 gli operatori, in previsione di una domanda in aumento rispetto al 2020, hanno risposto con un incremento del numero dei veicoli a disposizione e con l'ottimizzazione dell'utilizzo della flotta (+6,1%). Bisogna, tuttavia considerare che i livelli di acquisizione dei veicoli degli operatori sono stati limitati dalla scarsità di prodotto disponibile dovuto alla crisi dei semiconduttori.

Tale incremento è riscontrabile anche analizzando l'inflottato che è il numero puntuale di veicoli che nel corso dell'anno entrano nella disponibilità fisica del noleggiatore: questo indicatore è aumentato rispetto al 2020 del 33%.

L'acquisizione di tali veicoli è avvenuta attraverso il ricorso alle immatricolazioni, che hanno avuto un incremento del 28%, ma anche attraverso altre forme di acquisizione diverse dalla proprietà (come il noleggio a lungo termine oppure il leasing dei veicoli) per poi noleggiare gli stessi a breve termine ai clienti (il rent to rent). Questo fenomeno è in crescita rispetto al 2020 (+59%).

Il tempo di permanenza in flotta delle vetture è salito nel 2021: 14,5 mesi contro 12,8 mesi del 2020. I furgoni nel 2021 sono stati sostituiti mediamente dopo 20,7 mesi, contro i 20,4 mesi del 2020.

La combinazione di questi fenomeni – immatricolazioni, acquisizioni, cessione di usato e tempo di permanenza in flotta – ha generato una flotta media di quasi 91.896 veicoli. La flotta media vetture è salita del 7,8%, quella dei furgoni del 13,9%.

La flotta media delle vetture degli operatori del noleggio è distribuita tra i segmenti come segue: il segmento A pesa il 13%, il segmento B il 27%, il segmento C il 30%. Le auto superiori e quelle alto di gamma, segmenti D, E e F, pesano complessivamente il 30%.

La flotta di picco massimo è il numero massimo dei veicoli che i noleggiatori hanno avuto a disposizione in un determinato momento durante l'anno. Tale indicatore contava nel 2021 oltre 115.300 veicoli, registrando un incremento del 9% rispetto alla stessa misurazione dell'anno precedente. Quella delle vetture è stata pari a oltre 104.000 unità, in crescita del 10%, mentre quella dei furgoni è stata di oltre 11.300 unità in linea con l'anno precedente.



La flotta di picco minimo è il numero minimo di veicoli che i noleggiatori hanno avuto a disposizione in un determinato momento durante l'anno. Questa contava nel 2021 oltre 64.650 unità, in leggerissimo decremento rispetto al 2020.

L'impatto della stagionalità sulla dotazione dei veicoli è quantificabile attraverso il rapporto tra la flotta massima e la flotta media. Tale rapporto è stato per le vetture pari al 128%: per servire la domanda massima ci è voluto il 28% di auto in più rispetto alla media dell'anno. Al contrario il business dei furgoni non è stagionale, perché i bisogni che intercetta generano domanda che si distribuisce uniformemente durante l'anno.

Tabella 18 - Distribuzione della flotta media per tipologia di veicolo

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Flotta media	91.896	84.719	127.946	8,5%	-28,2%
- di cui vetture	81.192	75.324	118.805	7,8%	-31,7%
- di cui furgoni	10.704	9.395	9.141	13,9%	17,1%

Tabella 19 - Inflottato

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Inflottato	73.860	55.387	139.015	33,4%	-46,9%

Tabella 20 - Distribuzione della flotta media vetture per segmento

	2021	2020	2019
segmento A – piccole	13%	14%	17%
segmento B – utilitarie	27%	34%	30%
segmento C – medie	30%	28%	32%
segmento D – medie-superiori	18%	13%	13%
segmento E – superiori	7%	5%	5%
segmento F – alto di gamma	5%	6%	3%

Tabella 21 - Permanenza media dei veicoli in flotta (mesi)

	2021	2020	2019
Permanenza di vetture in flotta	14,5	12,8	10,3
Permanenza di furgoni in flotta	20,7	20,4	19,4

Tabella 22 - Distribuzione della flotta di picco massimo per tipologia di veicolo

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Flotta di picco massimo	115.313	105.770	176.405	9,0%	-34,6%
- di cui vetture	104.012	94.465	165.766	10,1%	-37,3%
- di cui furgoni	11.302	11.306	10.638	0,0%	6,2%

Tabella 23 - Distribuzione della flotta di picco minimo per tipologia di veicolo

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Flotta di picco minimo	64.656	64.793	86.304	-0,2%	-25,1%
- di cui vetture	54.857	56.430	78.248	-2,8%	-29,9%
- di cui furgoni	9.799	8.362	8.056	17,2%	21,6%



UTILIZZO DELLA FLOTTA

Nel 2021 l'utilizzo è stato pari al 73%. Questo vuol dire che il singolo veicolo, per 100 giorni di permanenza in flotta, è stato noleggiato per 73 giorni. Su base annua possiamo concludere che ogni veicolo sia stato noleggiato per 266 giorni.

Nel dettaglio, l'utilizzo delle auto è stato del 73,4% in crescita di 6,8 punti rispetto al 2020, mentre quello dei furgoni del 69,7%, in leggerissimo decremento rispetto al 2020.

Nella leva dell'utilizzo si concentra la vera competenza degli operatori del noleggio a breve termine, poiché rappresenta la capacità degli operatori di "noleggiare" i veicoli ed evitare che stiano fermi nelle stazioni: più i veicoli sono noleggiati, più aumenta il fatturato. L'utilizzo è la sintesi della capacità commerciale e operativa degli operatori.

Tabella 24 - Utilizzo medio della flotta per tipologia di veicolo (percentuali di utilizzo)

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Utilizzo medio della flotta	73,0%	66,9%	78,1%	6,1	-5,1
- utilizzo medio della flotta vetture	73,4%	66,6%	79,0%	6,8	-5,6
- utilizzo medio della flotta furgoni	69,7%	70,0%	66,6%	- 0,3	3,1

IMMATRICOLAZIONI E ACQUISIZIONI

Gli operatori hanno due modi per immettere veicoli in flotta: li acquistano, oppure li acquisiscono in noleggio o leasing.

Le società di rent-a-car, nel caso delle immatricolazioni, comprano i veicoli dalle case automobilistiche e anche dai grandi dealer. Nel 2021 le immatricolazioni di vetture sono state quasi 42.500, quelle dei furgoni oltre 3.500. Il valore totale delle immatricolazioni è salito di 26 punti percentuali.

Nel caso delle acquisizioni, gli operatori del breve termine noleggiavano le vetture dalle società di noleggio a lungo termine per poi rilocarle ai propri clienti finali (rent to rent). Si tratta di una prassi ormai consolidata e sempre più utilizzata dagli operatori che ha il vantaggio di non impegnare capitali finanziari per l'acquisto delle auto, pagando esclusivamente un canone di noleggio. Il ricorso al rent to rent è cresciuto rispetto al 2020. Gli operatori hanno acquisito oltre 35.100 veicoli contro gli oltre 22.000 dell'anno precedente.

Tabella 25 - Numero e valore delle immatricolazioni per tipologia di veicolo

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Immatricolazioni	46.019	36.054	87.238	27,6%	-47,2%
- di cui vetture	42.498	31.889	82.161	33,3%	-48,3%
- di cui furgoni	3.521	4.165	5.077	-15,5%	-30,6%
Valore delle immatricolazioni (euro)	819.290.182	648.380.553	1.536.215.078	26,4%	-46,7%
- di cui vetture	738.793.000	563.763.908	1.432.240.176	31,0%	-48,4%
- di cui furgoni	80.497.182	84.616.645	103.974.902	-4,9%	-22,6%
Valore medio delle immatricolazioni (euro)	17.803	17.984	17.610	-1,0%	1,1%
- di cui vetture	17.384	17.679	17.432	-1,7%	-0,3%
- di cui furgoni	22.862	20.314	20.480	12,5%	11,6%


Tabella 26 - Acquisizioni in noleggio a lungo termine o leasing per tipologia di veicolo

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Veicoli acquisiti in noleggio o leasing	35.102	22.039	56.311	59,3%	-37,7%
- di cui vetture	33.228	20.299	55.549	63,7%	-40,2%
- di cui furgoni	1.874	1.740	762	7,7%	145,9%

PUNTI VENDITA

Nel 2021 il numero dei punti vendita totali è stato di 1.122, 2 punti vendita in meno rispetto al 2020.

I punti vendita presso gli aeroporti sono cresciuti del 4% (8 stazioni in più), quelli presso i centri cittadini sono diminuiti dell'1% (10 punti di noleggio in meno).

La distribuzione dei punti vendita per tipologia di location non è cambiata rispetto al 2020: il 18% delle stazioni si trova presso le location aeroportuali, mentre l'82% è situato presso i centri urbani.

Il fatturato per punto vendita è stato di circa 764.000 euro, il 44% in più rispetto al 2020, ma in contrazione del 30% rispetto al 2019. Il punto vendita situato in aeroporto è stato molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, ha generato un fatturato medio di oltre 2,1 milioni di euro, contro gli oltre 452.000 euro della stazione di città.

Leggermente diversa la distribuzione dei punti vendita per tipologia di operatore rispetto al 2020: il 27% delle stazioni appartiene alla rete diretta (25% nel 2020), mentre il 73% alla rete indiretta (75% nel 2020). Le stazioni della rete diretta sono cresciute del 5%, quelle della rete indiretta sono diminuite del 2%.

Tabella 27 - Punti vendita

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Punti vendita	1.122	1.124	1.127	-0,2%	-0,4%

Tabella 28 - Distribuzione di punti vendita per tipologia di operatore e location

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore					
- di cui della rete diretta	300	285	317	5,3%	-5,4%
- di cui della rete indiretta	822	839	810	-2,0%	1,5%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia location					
- di cui presso aeroporti	206	198	218	4,0%	-5,5%
- di cui presso downtown	916	926	909	-1,1%	0,8%

FURTI E APPROPRIAZIONI INDEBITE

Il fenomeno dei furti continua a colpire le società di noleggio a breve termine anche se nel 2021 risulta notevolmente ridimensionato. Infatti, i furti sono diminuiti rispetto al 2020 del 24%, passando da 713 a 540.

Considerando che la flotta media è aumentata dell'8,5%, il rapporto furti/flotta media risulta pari allo 0,6%; nel 2020 era pari allo 0,8%.

In verità, il numero dei furti va misurato in rapporto ai giorni di noleggio, in quanto è molto più probabile che il veicolo venga rubato quando viene utilizzato dai clienti, piuttosto che quando è presso le stazioni di noleggio. Nel 2021 ogni 100.000 giorni di noleggio si sono verificati 2,2 furti, contro i 3,4 del 2020. Utilizzando questo indice come riferimento, il fenomeno dei furti risulta in diminuzione del 35%.

Nel 2021 il tasso di recupero dei veicoli rubati è stato pari al 58%, il che equivale a dire che ogni 100 auto rubate ne vengono recuperate 58.

I furti nel 2021 hanno generato un danno per gli operatori pari a 4,9 milioni di euro contro i 5,2 del 2020.

L'impatto del danno da furti sul fatturato nel 2021 è stato pari allo 0,57% contro lo 0,88% del 2020.

Discorso diverso per le appropriazioni indebite che sono aumentate del 134% rispetto al 2020. Nel 2021 si sono verificati 257 casi contro i 110 dell'anno precedente. Il rapporto appropriazioni indebite su flotta media è passato dallo 0,13% del 2020 allo



0,28% del 2021. Se rapportiamo il numero delle appropriazioni indebite al numero dei noleggi, nel 2021 ogni 100.000 noleggi si sono verificate 9,9 appropriazioni indebite, contro le 5,2 del 2020. Fortunatamente il tasso di recupero sulle appropriazioni indebite nel 2021 è stato del 72% contro il 61% del 2020.

Tabella 29 - Furti e appropriazioni indebite

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Totale Furti	540	713	1.770	-24,3%	-69,5%
- di cui vetture	495	646	1.696	-23,4%	-70,8%
- di cui furgoni	45	67	74	-32,8%	-39,2%
Furti veicoli su flotta media	0,60%	0,80%	1,40%	-25,0%	-57,1%
Furti vetture su flotta media vetture	0,60%	0,90%	1,40%	-33,3%	-57,1%
Furti furgoni su flotta media furgoni	0,40%	0,70%	0,80%	-42,9%	-50,0%
Furti veicoli su 100.000 giorni di noleggio	2,2	3,4	4,9	-35,3%	-55,1%
Furti vetture su 100.000 giorni di noleggio	2,3	3,5	5	-34,3%	-54,0%
Furti furgoni su 100.000 giorni di noleggio	1,7	2,8	3,3	-39,3%	-48,5%
Veicoli recuperati da furti	314	371	887	-15,4%	-64,6%
Veicoli rubati e non recuperati	226	342	883	-33,9%	-74,4%
Appropriazioni indebite	257	110	156	133,6%	64,7%
- di cui appropriazioni indebite vetture	251	109	149	130,3%	68,5%
- di cui appropriazioni indebite furgoni	6	1	7	500,0%	-14,3%
Appropriazioni indebite veicoli su flotta media	0,28%	0,13%	0,12%	115,1%	133,1%
Appropriazioni indebite vetture su flotta media vetture	0,31%	0,14%	0,13%	120,8%	137,8%
Appropriazioni indebite furgoni su flotta media furgoni	0,06%	0,01%	0,08%	460,5%	-29,9%
Appropriazioni indebite veicoli su 100.000 noleggi tot veicoli	9,9	5,2	2,9	89,6%	240,0%
Appropriazioni indebite vetture su 100.000 noleggi vetture	10,5	5,7	2,9	84,9%	263,4%
Appropriazioni indebite furgoni su 100.000 noleggi furgoni	2,7	0,5	3	433,4%	-11,1%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	186	67	106	177,6%	75,5%
Veicoli non recuperati da appropriazioni indebite	71	43	50	65,1%	42,0%
Danno da furti (euro)	4.913.230	5.223.527	12.470.756	-5,9%	-60,6%
Danno dei furti sul fatturato	0,57%	0,88%	1,01%	-34,9%	-43,2%

INDICATORI CHIAVE AEROPORTI E DOWNTOWN

Nel 2021 nelle location aeroportuali è stato prodotto il 52% del giro d'affari complessivo delle società di noleggio, in quelle downtown il 48%. I giorni di noleggio sono stati sviluppati per il 41% presso gli aeroporti e per il 59% nelle città. Relativamente ai noleggi, il 54% degli stessi sono stati erogati in aeroporto, mentre il 46% presso le stazioni cittadine.

Gli indicatori di valore e di volume nel 2021 hanno avuto un andamento positivo sia per le location cittadine che per quelle aeroportuali, ma negativo se rapportati ai valori ante Covid del 2019.

Il giro d'affari delle location aeroportuali è aumentato nel 2021 del 68%, mentre nelle stazioni downtown del 25%.

Negli aeroporti i noleggi sono aumentati del 32%. I clienti hanno diminuito leggermente la durata media (-4%) che è passata da 7,5 a 7,2 giorni. La combinazione dell'incremento dei noleggi e la diminuzione della durata media ha prodotto un incremento del 27% dei giorni di noleggio.

Nelle location aeroportuali si è noleggiato a prezzi molto più alti del 2020. Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 44 euro al giorno, contro i 33 del 2020, e per tenere l'auto 7,2 giorni ha pagato quasi 317 euro contro i 250 del 2020, anno in cui la durata media si attestava a 7,5 giorni.

Nelle città gli operatori hanno noleggiato di più rispetto al 2020 (+16%). Si è registrata una diminuzione della durata media (-2,5%), passando da 12,3 a 11,9 giorni. La combinazione dell'incremento dei noleggi e della diminuzione della durata media ha portato ad una crescita dei giorni di noleggio del 13%.

Nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi più alti rispetto al 2020. Il cliente per noleggiare in città ha speso 28,7 euro al giorno, contro i 25,9 del 2020, e per tenere l'auto per 11,9 giorni ha pagato 343 euro contro i 318 del 2020 a fronte di una durata media di 12,3 giorni.

Tabella 30 - Indicatori chiave per tipologia di location

2021	Aeroporti	Downtown	% APT	% DT
Fatturato	442.894.027	414.293.207	52%	48%
Giorni noleggio	10.058.053	14.427.424	41%	59%
Numeri noleggio	1.399.321	1.207.412	54%	46%
Durata	7,2	11,9		


Tabella 31 - Indicatori chiave aeroporti e downtown

Aeroporti	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato	442.894.027	264.224.404	764.385.672	67,6%	-42,1%
Numero di noleggi	1.399.321	1.058.552	3.461.344	32,2%	-59,6%
Giorni di noleggio	10.058.053	7.952.246	21.216.375	26,5%	-52,6%
Durata noleggio	7,2	7,5	6,1	-4,3%	17,3%
Fatturato per noleggio	316,5	249,6	220,8	26,8%	43,3%
Fatturato per giorno di noleggio	44	33,2	36	32,5%	22,2%
Downtown	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato	414.293.207	330.478.539	469.797.345	25,4%	-11,8%
Numero di noleggi	1.207.412	1.040.164	1.829.954	16,1%	-34,0%
Giorni di noleggio	14.427.424	12.745.524	15.266.007	13,2%	-5,5%
Durata noleggio	11,9	12,3	8,3	-2,5%	43,4%
Fatturato per noleggio	343,1	317,7	256,7	8,0%	33,7%
Fatturato per giorno di noleggio	28,7	25,9	30,8	10,8%	-6,8%

Tabella 32 - Quota fatturato, numero di noleggi e giorni di noleggio per tipologia di location

	APT			Downtown		
	2021	2020	2019	2021	2020	2019
Fatturato	52%	44%	62%	48%	56%	38%
N° noleggi	54%	50%	65%	46%	50%	35%
Giorni di noleggio	41%	38%	58%	59%	62%	42%
Stazioni	18%	18%	19%	82%	82%	81%

Tabella 33 - Prezzo per giorno di noleggio per tipologia di location

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
APT	44,0	33,2	36,0	35,5	36,2	37,7
Downtown	28,7	25,9	30,8	31,3	32,5	33,4

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO VETTURE

Il giro d'affari delle vetture nel 2021 è stato di oltre 759 milioni di euro, in aumento del 47% rispetto al 2020, ma in diminuzione del 34% se confrontato con il 2019.

Dal lato della domanda il cliente ha noleggiato di più (i noleggi sono aumentati del 24,5%), con durate lievemente più brevi (la durata media è scesa di 4,5 punti percentuali). Conseguentemente i giorni di noleggio sono saliti del 18,9%.

Dal lato dell'offerta gli operatori per servire tale livello della domanda hanno agito su due fronti. Da una parte hanno aumentato la flotta media di quasi 5.900 vetture; la stessa è passata da 75.324 auto nel 2020 a 81.192 nel 2021 (+7,8%). Dall'altra hanno lavorato sull'ottimizzazione dell'utilizzo delle vetture disponibili che è passato dal 66,6% al 73,4% (+6,8 punti).

Nel 2021 gli operatori hanno immatricolato 42.498 di vetture (+33% rispetto al 2020). È leggermente diminuito il valore medio delle immatricolazioni che si è attestato nel 2021 a 17.384 euro (-1,7%).

I noleggiatori a breve hanno fatto ricorso anche ad altre forme di acquisizione delle vetture, oltre che all'acquisto, come il noleggio e il leasing. Tali formule hanno prodotto nel 2021 oltre 33.200 acquisizioni contro le 20.300 del 2020 (+64%).

Il fenomeno dei furti rimane un problema per gli operatori del settore che hanno dovuto subire nel 2021 495 episodi criminosi, anche se in diminuzione del 23% rispetto al 2020. Di contro le appropriazioni indebite sono aumentate: nel 2021 ci sono stati 251 casi, contro i 109 del 2020 (+130%).

**Tabella 34 - Indicatori chiave business vetture**

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato	759.123.460	516.648.478	1.152.362.581	46,9%	-34,1%
Giorni noleggio	21.760.746	18.297.170	34.261.890	18,9%	-36,5%
Flotta media	81.192	75.324	118.805	7,8%	-31,7%
Utilizzo	73,40%	66,60%	79,00%	10,2%	-7,1%
Numero noleggi	2.381.741	1.912.494	5.054.939	24,5%	-52,9%
Durata	9,1	9,6	6,8	-4,5%	34,8%
Fatturato per noleggio	318,7	270,1	228	18,0%	39,8%
Fatturato per giorno di noleggio	34,9	28,2	33,6	23,8%	3,9%
Flotta di picco massimo	104.012	94.465	165.766	10,1%	-37,3%
Flotta di picco minimo	54.857	56.430	78.248	-2,8%	-29,9%
Vetture acquisite in leasing o noleggio	33.228	20.299	55.549	63,7%	-40,2%
Immatricolazioni	42.498	31.889	82.161	33,3%	-48,3%
Valore medio immatricolazioni	17.384	17.679	17.432	-1,7%	-0,3%
Furti	495	646	1.696	-23,4%	-70,8%
Appropriazioni indebite	251	109	149	130,3%	68,5%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO FURGONI

Il giro d'affari dei furgoni nel 2021 è stato di oltre 98 milioni di euro, in crescita del 25,6% rispetto al 2020.

Prosegue, quindi, senza sosta il momento positivo per il business dei veicoli commerciali, che continua a crescere anche rispetto al periodo pre Covid.

Tale crescita così sostenuta e costante è legata soprattutto alla diffusione dell'e-commerce che ha richiesto la necessità di avere per le strade delle città italiane più mezzi commerciali adatti alle consegne delle merci.

Dal lato dei volumi, i noleggi sono aumentati del 20,8%, le durate si sono accorciate del 6,1% e conseguentemente i giorni di noleggio sono aumentati del 13,5%.

Dal lato dell'offerta gli operatori per assorbire tale livello della domanda hanno aumentato la flotta media di 1.309 mezzi, la stessa è passata da 9.395 unità nel 2020 a 10.704 nel 2021 (+13,9%) mentre l'utilizzo è lievemente sceso al 69,7%.

Tabella 35 – Indicatori chiave business furgoni

	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato	98.063.774	78.054.464	81.820.435	25,6%	19,9%
Giorni noleggio	2.724.730	2.400.600	2.220.492	13,5%	22,7%
Flotta media	10.704	9.395	9.141	13,9%	17,1%
Utilizzo	69,70%	70,00%	66,60%	-0,4%	4,7%
Numero noleggi	224.992	186.222	236.359	20,8%	-4,8%
Durata	12,1	12,9	9,4	-6,1%	28,9%
Fatturato per noleggio	435,9	419,1	346,2	4,0%	25,9%
Fatturato per giorno di noleggio	36	32,5	36,8	10,8%	-2,2%
Flotta di picco massimo	11.302	11.306	10.638	0,0%	6,2%
Flotta di picco minimo	9.799	8.362	8.056	17,2%	21,6%
Veicoli acquisti in leasing o noleggio	1.874	1.740	762	7,7%	145,9%
Immatricolazioni	3.521	4.165	5.077	-15,5%	-30,6%
Valore medio immatricolazioni	22.862	20.314	20.480	12,5%	11,6%
Furti	45	67	74	-32,8%	-39,2%
Appropriazioni indebite	6	1	7	500,0%	-14,3%

Nel 2021 sono diminuite le immatricolazioni del 15,5%, anche per carenza di prodotto ma è aumentato del 7,7% il ricorso alle acquisizioni in noleggio e il leasing. Immatricolazioni e acquisizioni hanno consentito di inserire nelle flotte degli operatori nel 2021 5.395 furgoni contro i 5.905 del 2020.

INDICATORI CHIAVE PER TIPOLOGIA DI CANALE

Il settore del noleggio a breve eroga i suoi servizi a due macrocategorie di clienti: gli utenti consumer e business.

I clienti consumer detengono la quota più alta del giro d'affari e del volume di attività. Nel 2021 il fatturato generato su questo target è stato pari al 56% sul totale mentre i noleggi realizzati hanno avuto un peso del 57%. Tali distribuzioni percentuali erano molto diverse nel periodo pre-Covid dove era palese la preponderanza turistica del business del breve termine (ad eccezione del noleggio di furgoni). Nel 2019 i clienti consumer sviluppavano il 65% del fatturato e il 70% dei noleggi.

I privati pagano di più rispetto alle aziende. Per noleggiare un veicolo hanno speso in media 39,2 euro al giorno, contro i 29,3 del 2020, e per tenere l'auto 8,2 giorni hanno pagato 321 euro contro i 251 del 2020 a fronte di una durata media di 8,6 giorni.

All'interno della macrocategoria dei clienti consumer si distinguono quelli che noleggiavano direttamente (B2C) e quelli che noleggiavano attraverso intermediari quali broker, tour operator, agenzie viaggi e altri (B2BC). Sui primi i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 29% sul totale, in aumento del 59% rispetto al 2020, hanno sviluppato il 27% dei noleggi, in crescita del 16% rispetto al 2020 e il 28% dei giorni (+31%). I clienti che hanno noleggiato direttamente hanno speso in media 35,6 euro al giorno, e per tenere l'auto 9,7 giorni hanno pagato 345 euro.

Nel 2021 riacquista terreno il canale dei clienti privati che hanno prenotato tramite intermediari, che era stato fortemente ridimensionato dagli effetti della pandemia. Su questo target i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 27% sul totale, in crescita dell'81% rispetto al 2020, hanno sviluppato il 30% dei noleggi, in crescita del 29% e il 22% dei giorni (+32%). Questi clienti hanno speso in media 44 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,8 giorni hanno pagato 299 euro.

Passando ai clienti corporate, il giro d'affari generato su questo target nel 2021 è stato pari al 44%, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 43% e del 50%. I clienti corporate pagano meno rispetto ai privati; questo dipende ovviamente dall'elevato numero di noleggi che il singolo cliente corporate garantisce rispetto al privato.

Per noleggiare un veicolo le aziende hanno speso in media 30,8 euro al giorno, contro i 27,3 del 2020, e per tenere l'auto 11 giorni hanno pagato 339 euro contro i 354 del 2020 a fronte di una durata media di 13 giorni. All'interno della macrocategoria dei clienti corporate si distinguono le aziende convenzionate e i così detti replacement.

Le aziende convenzionate comprano noleggi a breve termine sia per esigenze occasionali di mobilità dei propri dipendenti, ma stipulano anche contratti plurimensili, anche annuali, per il personale dipendente assegnatario di auto aziendale. Su questo target i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 33% sul totale (+29% vs il 2020), hanno sviluppato il 31% dei noleggi, in aumento del 29% e il 37% dei giorni (+13%). Le aziende convenzionate hanno speso in media 31,7 euro al giorno, e per tenere l'auto 11 giorni hanno pagato 348 euro.

Sul segmento del replacement (costituito soprattutto dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine di sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti) gli operatori hanno realizzato un giro d'affari pari all'11% sul totale, in aumento del 4,1% rispetto al 2020, hanno sviluppato il 12% dei noleggi, in aumento del 20% rispetto al 2020 e il 13% dei giorni (+3,4%). Il "replacement" ha speso in media 28,3 euro al giorno, e per tenere l'auto 11,2 giorni ha pagato 317 euro.

Tabella 36 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2020.
Valori assoluti

2021	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	244.681.124	235.313.474	93.689.434	283.503.203
Giorni noleggio	6.877.376	5.352.002	3.308.652	8.947.447
Numeri noleggio	708.486	787.184	295.764	815.299
Durata	9,7	6,8	11,2	11,0

Tabella 37 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2020.
Valori percentuali

2021	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	29%	27%	11%	33%
Giorni noleggio	28%	22%	13%	37%
Numeri noleggio	27%	30%	12%	31%

**Tabella 38 - Indicatori chiave per tipologia di canale**

B2C - clienti che noleggiavano direttamente	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato	244.681.124	153.944.733	373.614.304	58,9%	-34,5%
Numero di noleggi	708.486	612.771	1.593.208	15,6%	-55,5%
Giorni di noleggio	6.877.376	5.251.721	8.976.773	31,0%	-23,4%
Durata noleggio	9,7	8,6	5,6	13,3%	72,3%
Fatturato per noleggio	345,4	251,2	234,5	37,5%	47,3%
Fatturato per giorno di noleggio	35,6	29,3	41,6	21,5%	-14,4%
B2B2C clienti che prenotano attraverso intermediari	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato	235.313.474	130.315.237	438.151.098	80,6%	-46,3%
Numero di noleggi	787.184	608.522	2.140.783	29,4%	-63,2%
Giorni di noleggio	5.352.002	4.070.336	13.983.667	31,5%	-61,7%
Durata noleggio	6,8	6,7	6,5	1,6%	4,1%
Fatturato per noleggio	298,9	214,2	204,7	39,5%	46,0%
Fatturato per giorno di noleggio	44	32	31,3	37,5%	40,6%
B2B.1 - attività di replacement	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato	93.689.434	89.974.245	117.863.440	4,1%	-20,5%
Numero di noleggi	295.764	245.971	347.362	20,2%	-14,9%
Giorni di noleggio	3.308.652	3.423.857	4.302.994	-3,4%	-23,1%
Durata noleggio	11,2	13,9	12,4	-19,6%	-9,7%
Fatturato per noleggio	316,8	365,8	339,3	-13,4%	-6,6%
Fatturato per giorno di noleggio	28,3	26,3	27,4	7,6%	3,3%
B2B.2 - convenzioni con aziende clienti	2021	2020	2019	var. 21 vs. 20	var. 21 vs. 19
Fatturato	283.503.203	220.468.726	304.554.174	28,6%	-6,9%
Numero di noleggi	815.299	631.452	1.209.945	29,1%	-32,6%
Giorni di noleggio	8.947.447	7.951.857	9.218.946	12,5%	-2,9%
Durata noleggio	11	12,6	7,6	-12,9%	44,0%
Fatturato per noleggio	347,7	349,1	251,7	-0,4%	38,1%
Fatturato per giorno di noleggio	31,7	27,7	33	14,4%	-3,9%

Tabella 39 - Quota fatturato, numero di noleggi e giorni per tipologia di canale

Canale	Fatturato			N° noleggi			Giorni		
	2021	2020	2019	2021	2020	2019	2021	2020	2019
B2C	29%	26%	30%	27%	29%	30%	28%	25%	25%
B2B2C	27%	22%	36%	30%	29%	40%	22%	20%	38%
B2B.1 (replacement)	11%	15%	10%	12%	12%	7%	13%	17%	12%
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	33%	37%	25%	31%	30%	23%	37%	38%	25%

Tabella 40 - Fatturato per giorno di noleggio per tipologia di canale

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
B2C	35,6	29,3	41,6	40,3	41,7	43,4
B2B2C	44,0	32,0	31,3	31,1	31,8	34,7
B2B.1 (replacement)	28,3	26,3	27,4	27,6	28,1	26,9
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	31,7	27,7	33,0	33,6	35,3	37

Tabella 41 - Peso percentuale dei giorni di noleggio e del fatturato relativo al canale B2B2C

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Giorni di noleggio	22%	20%	38%	38%	41%	40%
Fatturato	27%	22%	36%	35%	37%	38%



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2021

Il noleggio a lungo termine chiude positivamente il 2021, superando nel complesso il tetto del milione di veicoli e fronteggiando la crisi delle consegne da parte dei costruttori, con la proroga dei contratti in scadenza concordata con la clientela. Una capacità, già del resto sperimentata e affinata dieci anni fa con la Grande Crisi, che è stata il fattore caratterizzante del 2021.

Il 12% di aumento del giro di affari rende bene la qualità della performance degli operatori, considerando che si tratta di settore che opera nel più vasto comparto dell'automotive, il quale ha avuto notevoli difficoltà, non ancora superate, a rispondere nei tempi abituali alla domanda dei clienti.

È questa l'ulteriore dimostrazione come il NLT sia la soluzione ideale per assorbire shock di breve o medio periodo dal lato dell'offerta, quale che ne sia la causa e la natura.

Come conseguenza della difficoltà a sostituire i veicoli in scadenza, l'offerta di usato al mercato è stata appena superiore al 2020, ma non così il relativo fatturato, che ha beneficiato della notevole conseguente rivalutazione delle quotazioni, direttamente collegata alle problematiche dell'industria di produrre e consegnare i veicoli nuovi. In un mercato come quello italiano, quasi interamente di sostituzione, l'usato è alimentato dalle nuove immatricolazioni. Difettando queste, l'offerta di veicoli usati è stata insufficiente a soddisfare la domanda con lievitazione delle quotazioni.

Tabella 42 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2021	Var. vs 20
Fatturato totale	8.788.653.393	12%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli (compreso il rinoleggio)	6.070.050.037	13%
- di cui fatturato da rivendita usato veicoli	2.483.292.917	13%
Flotta circolante di durata non inferiore a 12 mesi	982.907	5,3
Immatricolato auto e furgoni	304.903	21,6%
- di cui green (ibride ed elettriche)	123.465	+144%
Vetture usate	191.776	1,3%

L'altro fenomeno significativo del 2021 è stato l'apporto dei soggetti privati, con e senza partita IVA, che si posiziona al 15% della flotta, mentre in termini di giro d'affari arriva circa al 25% del totale (cfr. tabella 45).

La penetrazione del NLT presso i privati viene da lontano, avendo gli operatori investito per anni su questo segmento di clientela. Ed oggi anche i costruttori offrono tale servizio, in quanto sistema ideale per far accedere i clienti alle alimentazioni elettriche, sollevandoli dalle incognite legate alla tenuta delle batterie. Il NLT è infatti in prima linea nell'adozione dei nuovi propulsori green.

Ulteriore aspetto di interesse riguarda la durata dei contratti; due su cinque prevedono una durata di 48 mesi, salvo prolungamenti, mentre quelli che vanno oltre sono il 16%. Indice che i veicoli sono sempre più affidabili, anche se il loro utilizzo, conseguentemente al Covid-19, è stato in flessione: un contratto su tre prevede 20.000 km/anno e solo la metà arriva o supera i classici 30.000 km/anno.

Una situazione complessa, in cui il mondo del noleggio sta dando prova di grande professionalità: i servizi di manutenzione, fondamentali per il relativo business, sono stati resi ancora più stringenti e puntuali per assicurare la sicurezza dei veicoli, così come quelli amministrativi e della logistica, riducendo al minimo i tempi di consegna.

ANALISI DEL FATTURATO

Nel 2021 le aziende operanti nel settore del noleggio a lungo termine hanno sviluppato un giro d'affari complessivo pari a quasi 9 miliardi di euro, in crescita del 12% rispetto al 2020.

Il 69% del giro d'affari, oltre 6 miliardi di euro, è generato dall'attività caratteristica, ossia il noleggio dei veicoli. Rientra in questa categoria anche il c.d. rinoleggio che nel 2021 ha avuto un interessante sviluppo, favorito dalle incertezze e dai ritardi di immatricolazione di nuovi veicoli in relazione alla crisi dei microchip e dei semiconduttori.

Quasi un terzo del fatturato, circa 2,5 miliardi euro, è generato dall'attività di rivendita di usato, i cui volumi sono aumentati appena dell'1% rispetto al 2020. Tale fenomeno è dovuto al prolungamento dei contratti di noleggio (resosi necessario per la già citata scarsità di nuovo prodotto), che ha conseguentemente prodotto meno usato da rivendere.

Tra le società clienti del noleggio a lungo termine sono da annoverare le società di noleggio a breve termine, che tramite la formula del rent to rent, acquisiscono in noleggio dalle aziende di NLT le auto al fine di rinoleggiarle ai propri clienti.

Si tratta di una modalità consolidata dagli operatori del breve termine che ha il vantaggio di non impegnare risorse finanziarie per l'acquisto delle vetture, pagando esclusivamente un canone di noleggio. Nel 2021 il noleggio dei veicoli agli operatori del rent-a-car ha sviluppato circa il 2% del giro d'affari.

L'attività di fleet management ha prodotto un fatturato pari a quasi 84 milioni euro; consiste nella gestione operativa della flotta di proprietà dei clienti e non è un'attività strategica per gli operatori del settore, pesando infatti appena l'1% del giro d'affari complessivo.

Tabella 43 - Fatturato complessivo

	2021	2020	Var. 21 vs 20
Fatturato totale	8.788.653.393	7.879.133.555	12%

Tabella 44 - Fatturato per tipologia di attività

	2021
Fatturato totale	8.788.653.393
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli (compreso il rinoleggio)	6.070.050.037
- di cui da rivendita di usato veicoli	2.483.292.917
- di cui da fleet management veicoli	83.690.206
- di cui da attività con operatori NBT (rent-to-rent)	151.620.234

Tabella 45 - Fatturato da contratti di noleggio per tipologia veicolo

	2021
Fatturato da contratti di noleggio veicoli	6.070.050.037
- di cui realizzato su vetture	5.087.371.264
- di cui realizzato su furgoni	954.688.464
- di cui realizzato su moto	27.906.120
- di cui realizzato su altri veicoli	84.189

Grafico 15 - Distribuzione del fatturato da noleggio per tipologia di attività

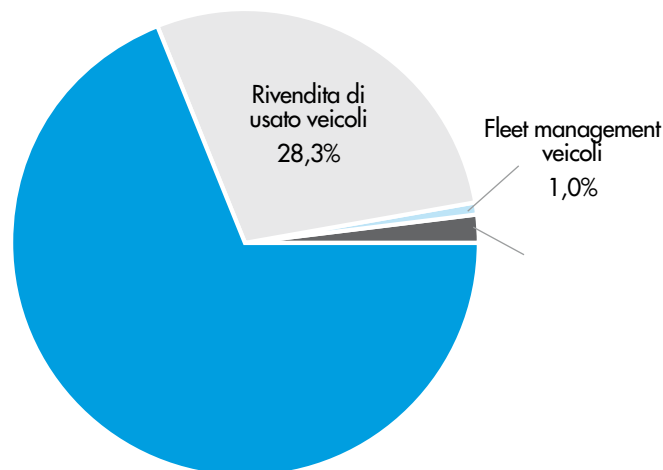
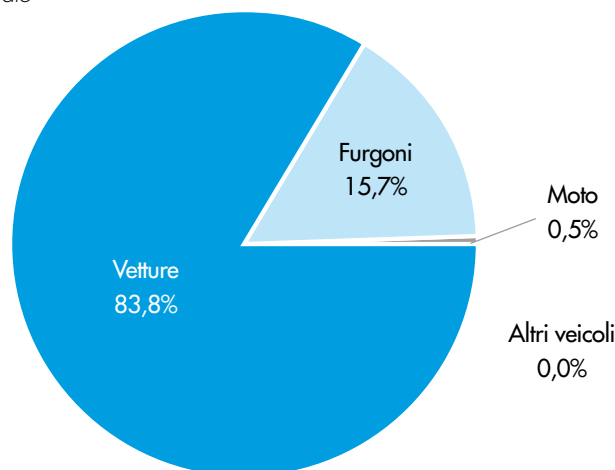


Grafico 16 - Distribuzione del fatturato da noleggio per tipologia di veicolo

Nota: compreso il fatturato da c.d. rinoffitto



I contratti di noleggio sulle autovetture hanno prodotto nel 2021 un fatturato di oltre 5 miliardi di euro, un valore complessivo pari all'84% dell'attività caratteristica degli operatori. Il noleggio dei veicoli commerciali, in cui sta assumendo rilievo la domanda collegata alla continua crescita delle consegne dei prodotti acquistati on line, ha generato quasi 1 miliardo di euro. Mentre è residuale l'apporto delle moto e di altri veicoli, i cui contratti hanno sviluppato 28 milioni di euro.

Le realtà aziendali apportano la maggior parte del fatturato da contratti di noleggio. Nel 2021 questo segmento ha prodotto oltre 4,2 miliardi di euro, pari a quasi il 70% del fatturato da noleggio. La penetrazione del noleggio su questo segmento è altissima;

se è pressochè totale nelle imprese multinazionali e di grandi dimensioni, è improbabile che un'azienda di medie dimensioni non abbia valutato il noleggio come modalità di acquisizione e gestione del proprio parco veicoli.

Tuttavia, il vero fenomeno di questi ultimi anni è il boom dei contratti di noleggio ai privati (intendendo esclusivamente i soggetti registrati solo con codice fiscale), che hanno raggiunto nel 2021 il 19% del giro d'affari e che superano il 24% se si considerano anche i soggetti privati con partita IVA (per esempio professionisti, ditte individuali).

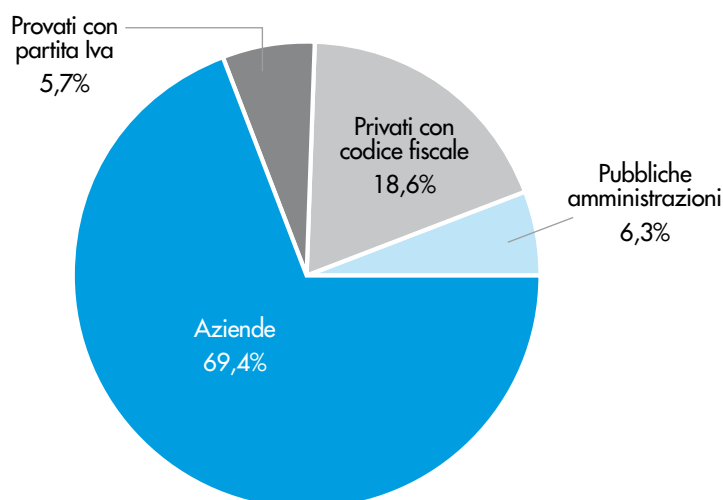
Con il passare degli anni, e specialmente negli ultimi in cui si intrecciano le complessità della transizione delle alimentazioni, il noleggio a lungo termine sta diventando una formula di acquisizione dell'auto sempre più "familiare" per i privati, perché di fatto prevede un uso esclusivo dell'autovettura, liberando al tempo stesso l'utilizzatore da una serie di incombenze tipiche della proprietà.

I clienti rientranti nella categoria della pubblica amministrazione hanno generato quasi 384 milioni di euro, pari al 6,3% di quota.

Tabella 46 - Fatturato da contratti di noleggio per tipologia di cliente

	2021
Fatturato da contratti di noleggio (compreso il rinoleggio)	6.070.050.037
- di cui realizzato su privati con codice fiscale	1.126.628.367
- di cui realizzato su clienti privati con partita IVA	349.019.249
- di cui realizzato su aziende	4.210.463.408
- di cui realizzato sulle pubbliche amministrazioni	383.939.013

Grafico 17 - Distribuzione del fatturato da noleggio per tipologia di cliente



ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta di veicoli in noleggio a lungo termine ha superato nel 2021 abbondantemente la cifra di 1 milione di unità. È un risultato eccezionale in quanto da una parte conferma l'incidenza pressoché totale del settore presso le aziende di grandi dimensioni e, dall'altra, certifica la permanenza nella fase di sviluppo nei segmenti delle piccole-medie e micro aziende e dei soggetti privati.

Il noleggio classico, cioè quello che prevede la disponibilità del veicolo ad uso esclusivo del cliente per un periodo superiore ai 12 mesi, utilizza oltre 973mila unità, dato che equivale al 94% della flotta complessiva. Di queste le vetture sono le più numerose, coprendo l'80% del totale (oltre 777.500 unità). Il 19% è costituito dai veicoli commerciali, mentre il restante 1% dalle moto e da altre tipologie di veicoli.

Il 5% della flotta circolante totale è in dotazione agli operatori del noleggio al breve termine, che a loro volta rinoleggiano i veicoli alla propria clientela. L'1% della flotta è utilizzato per il noleggio di medio termine, che arriva fino ai 2 anni e per le altre esigenze operative temporanee della clientela.

Tabella 47 - Flotta circolante per tipologia di attività

	2021
Flotta circolante veicoli totale al 31/12	1.032.034
- di cui flotta a disposizione per esigenze temporanee della clientela (es. flottino, flexi, ecc.) di durata non inferiore a 12 mesi	9.818
- di cui flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (NLT "classico") di durata non inferiore a 12 mesi	973.089
- di cui flotta noleggiata a operatori di NBT (rent-to-rent)	49.127

Grafico 18 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di attività

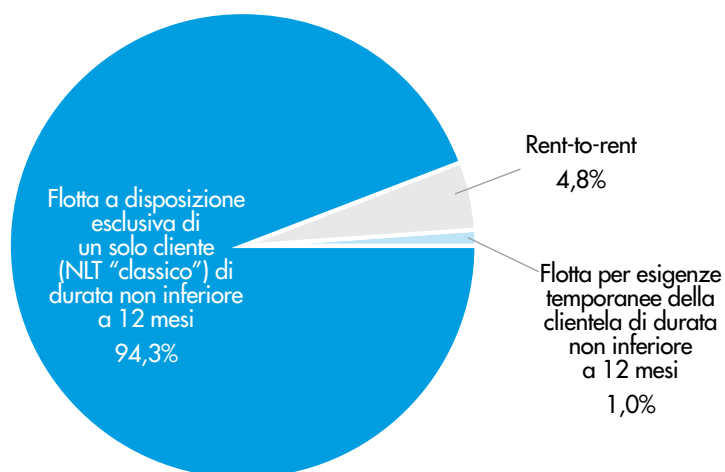


Tabella 48 - Flotta circolante del NLT classico per tipologia di veicolo

	2021
Flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (NLT "classico") di durata non inferiore a 12 mesi al 31/12	973.089
- di cui autovetture	777.558
- di cui veicoli commerciali	187.832
- di cui moto	7.375
- di cui altro	324

Grafico 19 - Ciclo di vita del noleggio a lungo termine (n° veicoli)

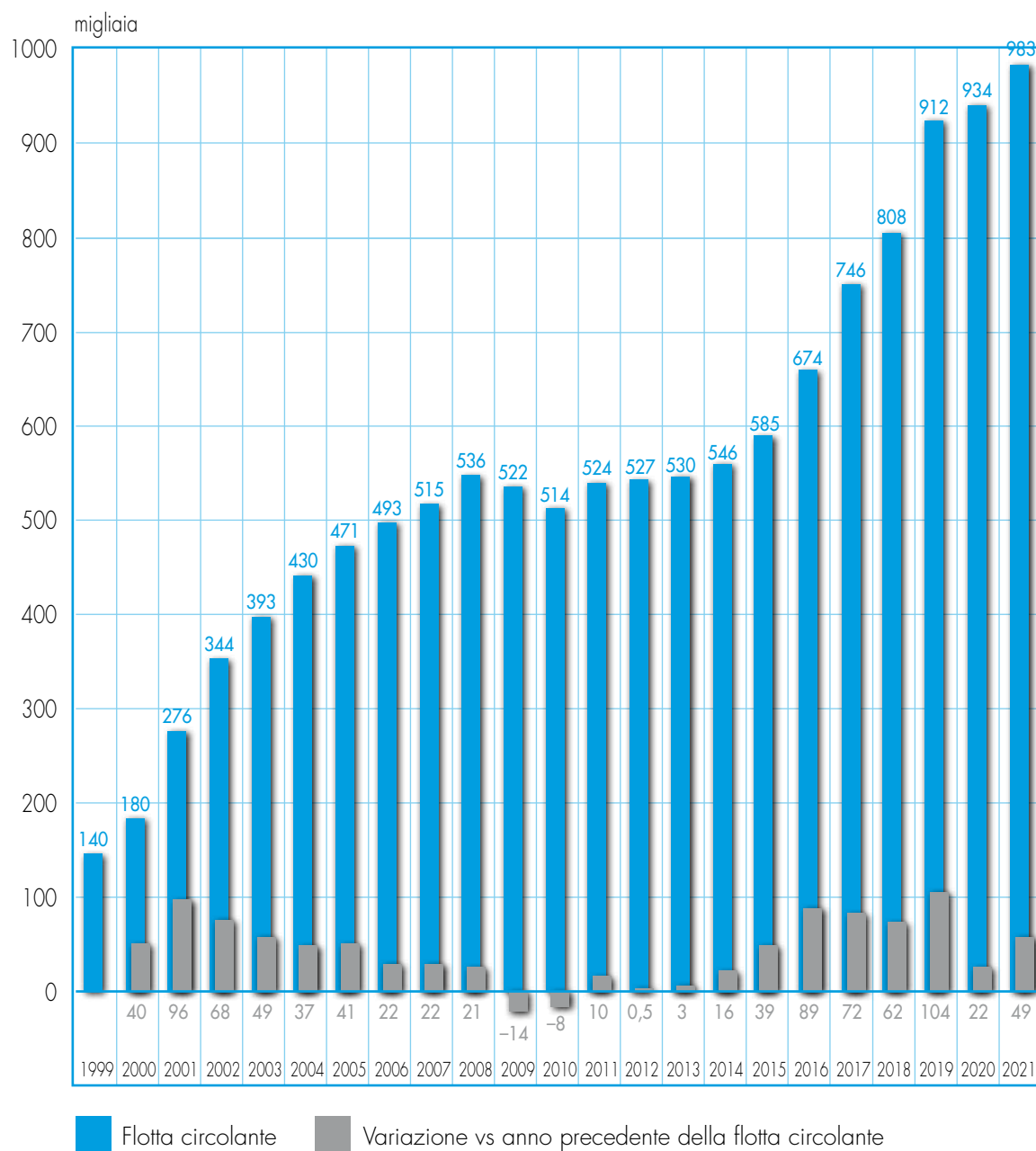


Grafico 20 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di veicolo

Flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (NLT "classico") di durata non inferiore a 12 mesi

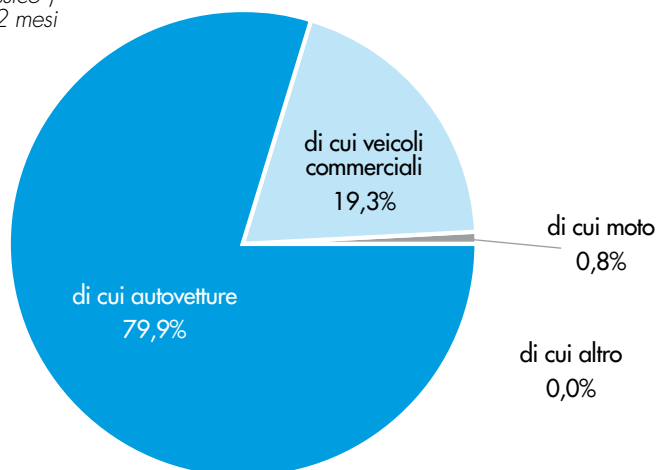


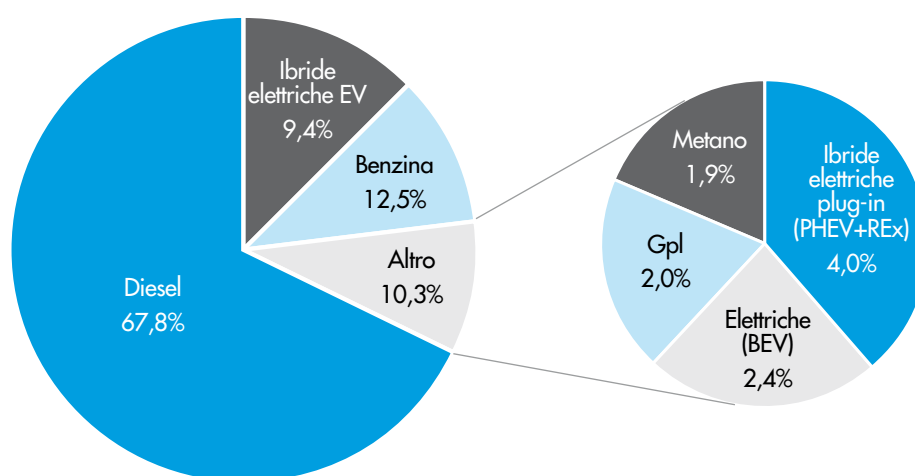
Tabella 49 - Flotta circolante per tipologia di alimentazione

	2021
Flotta circolante veicoli totale al 31/12	1.032.034
- Benzina	129.484
- Diesel	699.289
- Gpl	21.069
- Metano	19.708
- Ibride elettriche – HEV	97.009
- Ibride elettriche plug-in (PHEV+REx)	41.176
- Elettriche (BEV)	24.300

La distribuzione dei veicoli in noleggio per alimentazione mostra che il diesel rappresenta l'opzione predominante nelle flotte degli utilizzatori del noleggio a lungo termine con una rappresentatività pari al 69%. I veicoli a benzina costituiscono la seconda scelta con il 13% di quota, mentre le vetture così dette green (ibride, ibride plug-in ed elettriche) raggiungono il 16% di rappresentatività.

Va ricordato che la composizione della flotta del 2021 è frutto di scelte che sono state fatte in anni passati, in cui l'offerta e la domanda di vetture green non era la stessa di oggi. In effetti, se consideriamo la distribuzione delle immatricolazioni delle sole vetture nel 2021, che rappresenta il frutto delle scelte dei clienti nello stesso anno, quelle green balzano al 45% di quota e il diesel si contrae al 38%.

Grafico 21 - Distribuzione della flotta circolante per alimentazione



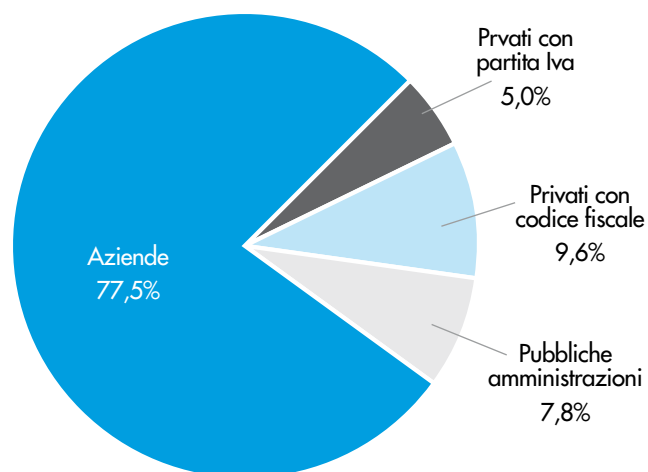
Il 78% della flotta circolante è relativa ai contratti sottoscritti dalle aziende, mentre quasi il 15% dai privati senza e con partita IVA. La stessa analisi realizzata per il fatturato mostra, invece, per i privati una quota del 24% e per le aziende del 69%. Tale differenza evidenzia che mediamente il contratto di noleggio ai privati è di importo superiore rispetto a quello delle aziende.

Le principali ed evidenti ragioni sono da ritrovarsi nei diversi mix di vetture e di tipologie di servizi scelti dai due target e dalle differenti condizioni economiche applicate da chi noleggia un numero elevato di veicoli, rispetto a chi ne noleggia uno.

Tabella 50 - Flotta circolante per tipologia di cliente

	2021
Flotta circolante veicoli totale al 31/12	1.032.034
- di cui privati con codice fiscale	99.379
- di cui privati con partita IVA	51.841
- di cui aziende	800.007
- di cui pubbliche amministrazioni	80.807

Grafico 22 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di cliente



ANALISI DEGLI ORDINI

Nel 2021 due su cinque ordini effettuati sui contratti caratteristici del noleggio a lungo termine, cioè quelli che prevedono l'utilizzo esclusivo del veicolo da parte del cliente, sono relativi a durate comprese tra i 3 e 4 anni. Al contempo un ordine su tre riguarda contratti con durata tra i 2 e i 3 anni.

Solo il 16% degli ordini supera i 48 mesi e 1 su 10 è relativo a durate inferiori ai 2 anni.

Questa distribuzione percentuale degli ordini per durata contrattuale si rifletterà in futuro sull'anzianità dei veicoli che al termine della locazione verranno venduti come usato dai noleggiatori. L'usato "fresco" venduto dai noleggiatori sul mercato rende molto evidente la contribuzione del settore del noleggio a lungo termine allo svecchiamento del parco italiano, considerato la maggior rapidità del turn-over.

Tabella 51 - Ordini di noleggio per durata

	2021
Ordini di noleggio per durata relativi solo a flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (NLT "classico")	100%
- di cui < 25 mesi	11%
- di cui da 25 a 36 mesi	32%
- di cui da 37 a 48 mesi	41%
- di cui oltre 48 mesi	16%

Un ordine su tre prevede un chilometraggio annuale compreso tra gli undicimila e i ventimila chilometri. Mentre uno su due contratti è relativo a percorrenze chilometriche annuali superiori ai 20.000 km. Ricordiamo che la vettura in noleggio a lungo termine è generalmente uno strumento di fringe benefit e quindi è utilizzata sia per uso lavorativo che privato, il che usualmente contribuisce a generare percorrenze elevate. Solo il 13% dei contratti ha percorrenze fino a 10.000 chilometri.

Tabella 52 - Ordini di noleggio per chilometraggio annuale

	2021
Ordini di noleggio per chilometraggio annuale relativi solo a flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (NLT "classico")	100%
- di cui fino a 10k km	13%
- di cui da 11k a 20k km	36%
- di cui da 21k a 30k km	24%
- di cui > 30k km	27%

Quasi tre ordini su cinque sono generati dalla forza di vendita diretta delle società di noleggio a lungo termine. Tale canale è destinato a servire soprattutto le medie e grandi aziende che hanno necessità di un rapporto consulenziale e continuativo.

Il canale indiretto, che contribuisce a siglare un ordine su tre, rappresenta il braccio commerciale che ha consentito un così veloce sviluppo del noleggio presso il target delle piccole aziende, delle partite IVA e dei privati.

Il telesales è il canale delle società di noleggio che raccoglie il 16% degli ordini. Essendo molto legato alla volontà e disponibilità dei clienti di avviare trattative on-line, è presumibile che la sua contribuzione alla generazione dei contratti crescerà nei prossimi anni soprattutto sul target dello small business.

Tabella 53 - Ordini di noleggio per tipologia di canale

	2021
Ordini di noleggio per tipologia di canale	100%
- di cui da rete diretta	56%
- di cui da telesales	16%
- di cui canale indiretto	29%

ANALISI DELLE IMMATRICOLAZIONI

Le società di noleggio a lungo termine nel 2021 hanno immatricolato 259.215 vetture, segnando una crescita percentuale del 22%, mentre il resto del mercato (escluso il NLT) è cresciuto del 3%.

Questo evidenzia l'importanza crescente che questo sistema di acquisizione e gestione delle auto ha raggiunto per il settore corporate, ma anche per i privati, considerato che ormai il numero sempre maggiore di privati che sceglie il noleggio a posto dell'acquisto.

I numeri nel 2021 avrebbero potuto essere maggiori ma, come rilevato, la possibilità di immatricolare è stata pesantemente limitata dai lunghissimi tempi di consegna delle vetture dovute alla crisi dei microchip e dei semiconduttori.

Nonostante ciò, la penetrazione delle immatricolazioni delle vetture del noleggio a lungo termine sul totale delle immatricolazioni del mercato ha raggiunto nel 2021 il 18%, un deciso aumento, considerato che nel 2020 era, invece, pari al 15%.

Sul versante dei segmenti delle vetture immatricolate dai noleggiatori, il gruppo A è cresciuto molto più degli altri. Nel 2021 gli operatori hanno immatricolato quasi 12.000 city car in più rispetto al 2020 (+50%). Le utilitarie e le superiori hanno incrementato i loro volumi rispettivamente del 29% e del 27%. Le medie e le medie-superiori hanno aumentato le unità dell'11% e del 21%. Mentre il segmento del cosiddetto alto di gamma è l'unico ad aver perso volumi rispetto al 2020.

Da un anno all'altro c'è stata qualche variazione rilevante nel mix percentuale delle vetture per segmento. Le vetture più acquistate dai noleggiatori continuano ad essere le medie con un 36% di quota, anche se perdono quasi 4 punti percentuali. Seguono le vetture del segmento D (25%) e le utilitarie (22%), le city car raggiungono la quota del 14%, in crescita di quasi 3 punti.

La transizione ecologica fa sentire il suo peso se analizziamo le immatricolazioni per alimentazione.

Il diesel continua a rimanere l'alimentazione preferita dalle aziende, quasi 4 vetture su 10 sono a gasolio, anche se nel 2020 pesava quasi il 60% (-19 punti di quota). Le ibride rappresentano la seconda scelta delle aziende con il 27% di quota. Seguono le vetture a benzina con quasi 39.000 unità immatricolate. Importante anche il numero delle immatricolazioni delle plug-in che raggiungono l'11% di quota.

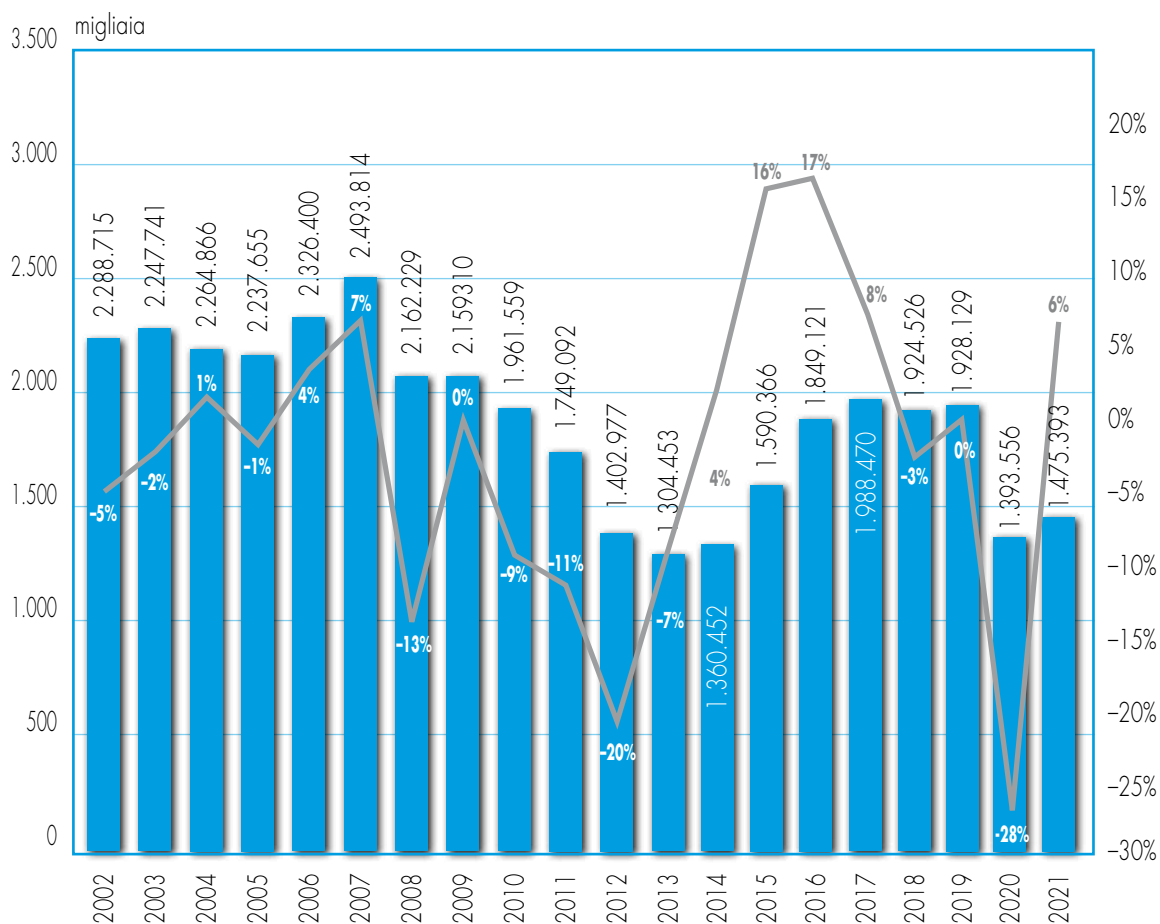
Ottima anche la performance delle vetture elettriche: nel 2021 i noleggiatori ne hanno acquistate oltre 17.000 quasi 6.300 in più del 2020 (+58%). È interessante notare come il settore del noleggio a lungo termine, attraverso le sue opzioni di flessibilità relative ai tempi del noleggio e ai costi del canone, rappresenti la migliore scelta per le aziende e

per i privati che vogliono accedere a questa nuova forma di alimentazione, che comporta anche un uso diverso della vettura.

Relativamente alle carrozzerie, si notano alcune variazioni, da un anno all'altro. Le crossover e fuoristrada sono le carrozzerie preferite con il 53% di quota e con una crescita del 28%. Il primato dipende dal fatto che tali vetture sono più accattivanti dal punto di vista estetico, sono ormai rappresentate in quasi tutti i segmenti e anche dalla buona ricettività dell'usato, che consente di tenere alti valori residui e dunque competitivi i prezzi del noleggio. Seguono le berline 2 volumi che nel 2021 sono aumentate del 26% sono state scelte da 2 user su 6. Le station wagon sono diminuite del 3% anche se rimangono la terza opzione in termini di rappresentatività (10% di quota).

Le immatricolazioni dei veicoli commerciali crescono del 21% rispetto al 2020, passando da 37.801 a 45.688 unità. La scelta delle aziende si è concentrata sull'alimentazione diesel che rappresenta l'80% del totale immatricolato. Iniziano a farsi strada le ibride con una quota del 9% e le elettriche con quasi 2.500 veicoli commerciali immatricolati.

Grafico 23 - Andamento delle immatricolazioni in Italia



Fonte: Unrae

Tabella 54 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di autovetture

	2021	2020	2019	2018	2017	Var. % '21/'20	Cagr. '17/'21
Immatricolazioni vetture	1.475.393	1.393.556	1.928.129	1.924.526	1.988.470	5,87%	-7,19%
Immatricolazioni vetture in NLT	259.215	212.867	282.001	264.565	258.067	21,77%	0,11%
Penetrazione NLT	17,6%	15,30%	14,60%	13,80%	13,00%	2,3 pp	

Fonte: Elaborazioni su dati Aniasa e Unrae

Tabella 55 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia di veicolo vetture e veicoli commerciali

	2021		2020		2019		Var. % '21/'20
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
Vetture	259.215	85%	212.867	85%	282.001	87%	21,8%
VCL	45.688	15%	37.801	15%	41.800	13%	20,9%
Totale	304.903	100%	250.668	100%	323.801	100%	21,6%

Tabella 56 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo - Trend

	2021	2020	2019	2018	2017	Cagr. '17/'21
Vetture	259.215	212.867	282.001	264.565	258.067	0,11%
VCL	45.688	37.801	41.800	41.973	41.286	2,57%
Totale	304.903	250.668	323.801	306.538	299.353	0,46%

Grafico 24 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento 2012-2021

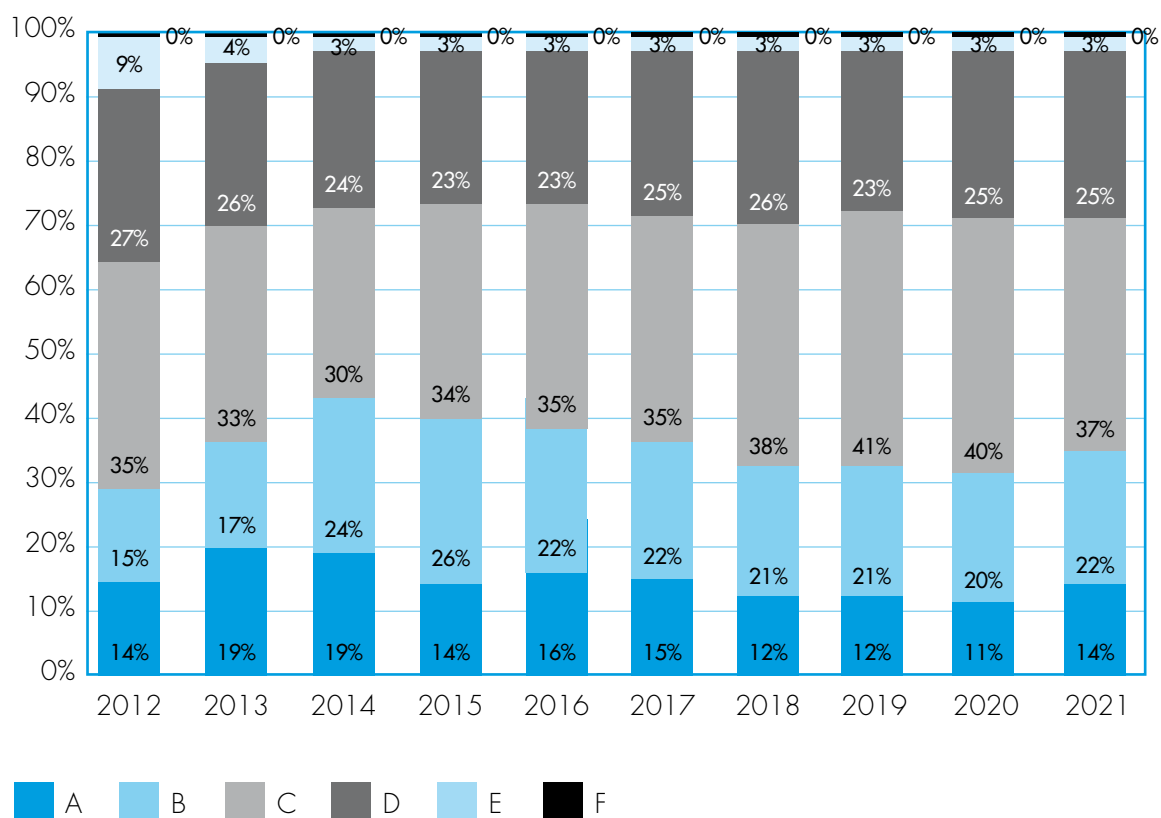


Tabella 57 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento

	2021		2020		2019		Var. % '21/'20
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
A (city car)	35.023	13,51%	23.273	10,90%	33.279	11,80%	50,49%
B (utilitarie)	56.279	21,71%	43.567	20,50%	60.225	21,40%	29,18%
C (medie)	94.673	36,52%	85.613	40,20%	115.261	40,90%	10,58%
D (medie-superiori)	64.913	25,04%	53.737	25,20%	65.234	23,10%	20,80%
E (superiori)	7.984	3,08%	6.305	3,00%	7.586	2,70%	26,63%
F (alto di gamma)	343	0,13%	372	0,20%	416	0,10%	-7,80%
Totale	259.215	100%	212.867	100%	282.001	100,00%	21,77%

Tabella 58 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento - Trend

	2021	2020	2019	2018	2017	Cagr. '17/'21
A (city car)	35.023	23.273	33.279	30.987	39.579	-3,0%
B (utilitarie)	56.279	43.567	60.225	55.234	55.999	0,1%
C (medie)	94.673	85.613	115.261	100.954	90.935	1,0%
D (medie-superiori)	64.913	53.737	65.234	69.961	63.841	0,4%
E (superiori)	7.984	6.305	7.586	6.915	7.340	2,1%
F (alto di gamma)	343	372	416	513	373	-2,1%
Totale	259.215	212.867	282.001	264.565	258.067	0,1%

Tabella 59 - Differenza in volume delle immatricolazioni vetture per segmento (2021 vs 2020) e distribuzione percentuale delle immatricolazioni per segmento

	Mix 2021	Mix 2020	Var. val. ass.	Var. ppt
A (city car)	13,51%	10,90%	11.750	2,6
B (utilitarie)	21,71%	20,50%	12.712	1,2
C (medie)	36,52%	40,20%	9.060	-3,7
D (medie-superiori)	25,04%	25,20%	11.176	-0,2
E (superiori)	2,96%	2,70%	-1.281	0,3
F (alto di gamma)	0,17%	0,10%	-44	0,1

Tabella 60 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per alimentazione - 2021

	Unità	%
Diesel	97.900	37,8%
Ibride	70.064	27,0%
Benzina	38.908	15,0%
Ibride plug-in	29.628	11,4%
Elettriche	17.065	6,6%
GPL	2.865	1,1%
Metano	2.783	1,1%
Idrogeno	2	0,0%
Totale	259.215	100,0%

Grafico 25 - Immatricolazioni vetture per alimentazione 2021

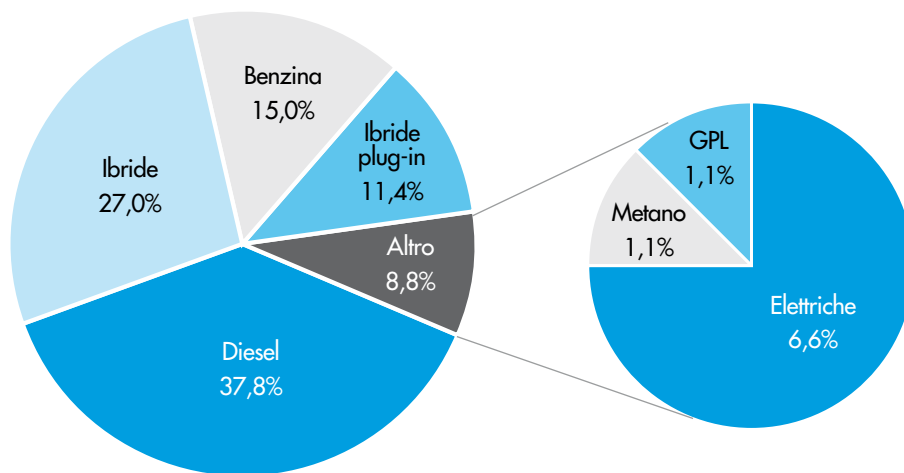


Tabella 61 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per alimentazione - 2021

	Noleggio a lungo termine	Resto del mercato
Diesel	37,8%	19,4%
Ibride	27,0%	29,4%
Benzina	15,0%	32,8%
Ibride plug-in	11,4%	3,3%
Elettriche	6,6%	4,2%
GPL	1,1%	8,6%
Metano	1,1%	2,4%
Idrogeno	0,0%	0,0%
Totale	100,0%	100%

Tabella 62 - Distribuzione delle immatricolazioni di veicoli commerciali per alimentazione - 2021

	Unità	%
Diesel	36.574	80,1%
Ibride	4.073	8,9%
Elettriche	2.451	5,4%
Metano	1.292	2,8%
Benzina	750	1,6%
GPL	364	0,8%
Ibride plug-in	184	0,4%
Totale	45.688	100%

Grafico 26 - Immatricolazioni veicoli commerciali per alimentazione - 2021

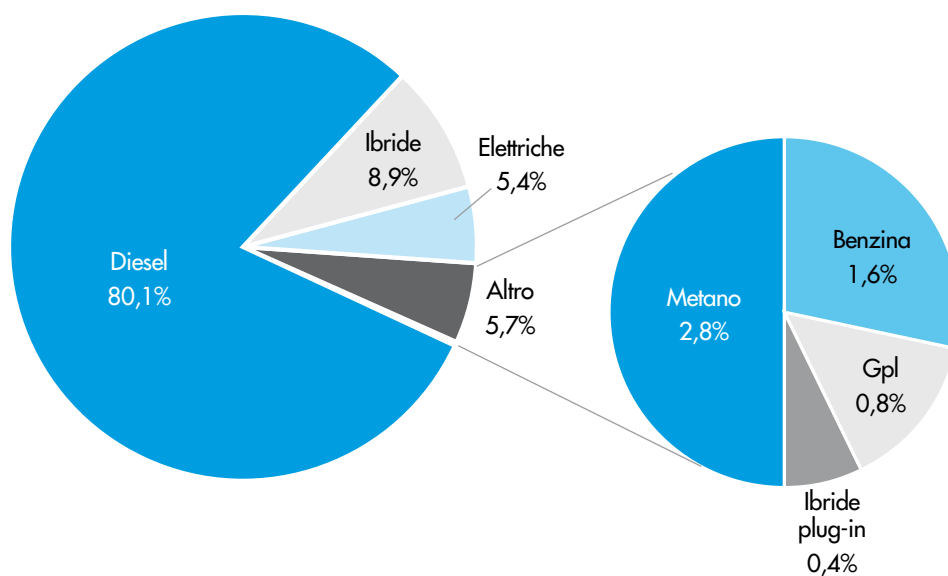


Tabella 63 - Distribuzione immatricolazioni vetture per carrozzeria

Carrozzeria	2021	2020	var %
Crossover e fuoristrada	137.615	107.781	27,68%
Berlina 2 vol	84.042	66.665	26,07%
Station Wagon	24.751	25.577	-3,23%
Monovolume	5.956	6.981	-14,68%
Berlina 3 vol	3.955	3.873	2,12%
Aperta/Coupé	1.977	1.087	81,88%
Multispazio	919	903	1,77%
Totale	259.215	212.867	21,77%

Grafico 27 - Immatricolazioni vetture per carrozzeria 2021

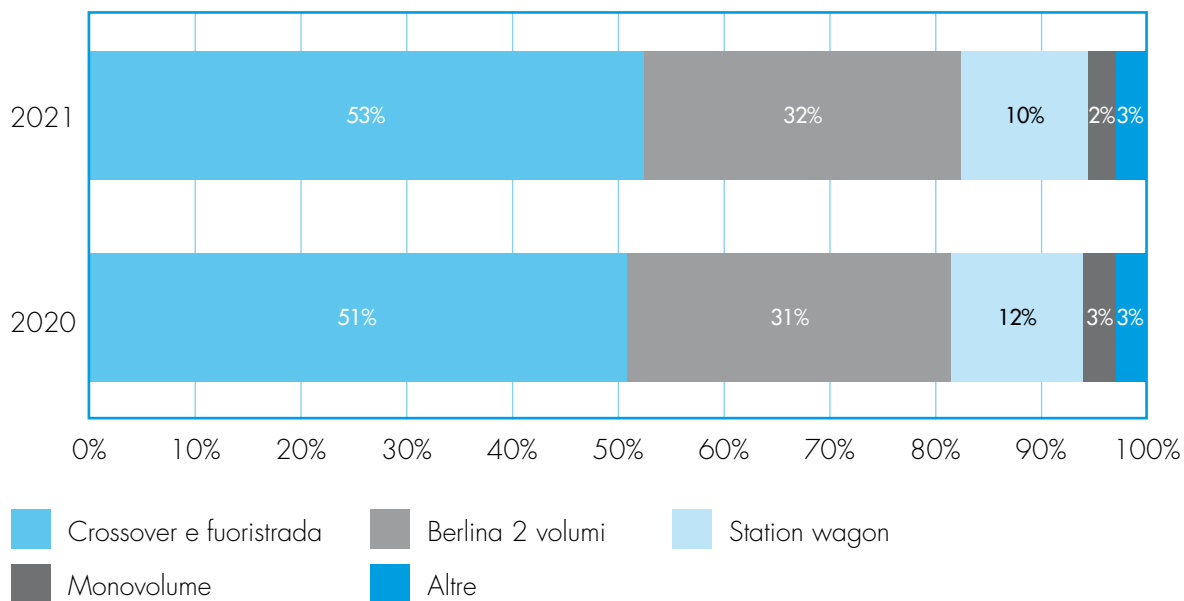


Tabella 64 - Immatricolato vetture per brand. Top 20 brand. Valori assoluti

Brand	2021	2020	Var. %
Fiat	40.728	30.531	33%
Volkswagen	24.672	21.034	17%
Peugeot	22.684	16.732	36%
BMW	18.241	12.812	42%
Audi	17.720	17.870	-1%
Jeep	13.911	11.872	17%
Toyota	12.314	8.037	53%
Ford	12.223	11.552	6%
Mercedes	11.264	8.386	34%
Citroën	11.051	8.849	25%
Opel	9.091	4.866	87%
Volvo	8.821	6.496	36%
Renault	8.393	10.855	-23%
Alfa Romeo	6.613	6.905	-4%
Skoda	5.655	4.926	15%
Lancia	4.416	3.860	14%
Smart	4.377	3.542	24%
Nissan	3.991	6.256	-36%
Mini	3.808	2.934	30%
Land Rover	2.496	2.642	-6%
Altri	16.746	11.910	41%
Totale	259.215	212.867	22%

Tabella 65 - Immatricolato vetture per brand. Top 20 brand. Valori percentuali

Brand	2021	2020
Fiat	15,7%	14,3%
Volkswagen	9,5%	9,9%
Peugeot	8,8%	7,9%
BMW	7,0%	6,0%
Audi	6,8%	8,4%
Jeep	5,4%	5,6%
Toyota	4,8%	3,8%
Ford	4,7%	5,4%
Mercedes	4,3%	3,9%
Citroën	4,3%	4,2%
Opel	3,5%	2,3%
Volvo	3,4%	3,1%
Renault	3,2%	5,1%
Alfa Romeo	2,6%	3,2%
Skoda	2,2%	2,3%
Lancia	1,7%	1,8%
Smart	1,7%	1,7%
Nissan	1,5%	2,9%
Mini	1,5%	1,4%
Land Rover	1,0%	1,2%
Altri	6,5%	5,6%
Totale	100%	100%

**Tabella 66 - Immatricolato vetture per model. Top 20 model.
Valori assoluti**

Model	2021	2020	Var. %
Panda	14.742	13.221	11,5%
3008	10.065	8.092	24,4%
500	11.476	5.142	123,2%
Renegade	7.150	6.111	17,0%
500X	6.975	5.191	34,4%
Stelvio	5.823	5.632	3,4%
Tiguan	5.693	5.201	9,5%
Golf	5.532	4.645	19,1%
T-Roc	5.423	4.638	16,9%
Q3	4.959	4.394	12,9%
C3	5.002	4.107	21,8%
Tipo	4.607	4.203	9,6%
XC40	5.342	3.192	67,4%
Ypsilon	4.416	3.860	14,4%
Focus	2.886	4.264	-32,3%
Compass	4.092	3.011	35,9%
Fortwo	4.032	2.950	36,7%
2008	5.020	1.941	158,6%
Clio	2.857	3.452	-17,2%
Qashqai	1.548	4.589	-66,3%
Altri	141.575	115.031	23,1%
Totale	259.215	212.867	21,8%

**Tabella 67 - Immatricolato vetture per model. Top 20 model.
Quote percentuali**

Model	2021	2020
Panda	5,7%	6,2%
3008	3,9%	3,8%
500	4,4%	2,4%
Renegade	2,8%	2,9%
500X	2,7%	2,4%
Stelvio	2,2%	2,6%
Tiguan	2,2%	2,4%
Golf	2,1%	2,2%
T-Roc	2,1%	2,2%
Q3	1,9%	2,1%
C3	1,9%	1,9%
Tipo	1,8%	2,0%
XC40	2,1%	1,5%
Ypsilon	1,7%	1,8%
Focus	1,1%	2,0%
Compass	1,6%	1,4%
Fortwo	1,6%	1,4%
2008	1,9%	0,9%
Clio	1,1%	1,6%
Qashqai	0,6%	2,2%
Altri	54,6%	54,0%
Totale	100,0%	100,0%

ANALISI DELL'USATO

Le società di noleggio a lungo termine hanno venduto nel 2021 quasi 192.000 vetture, registrando una lieve crescita rispetto al 2020 (+1%).

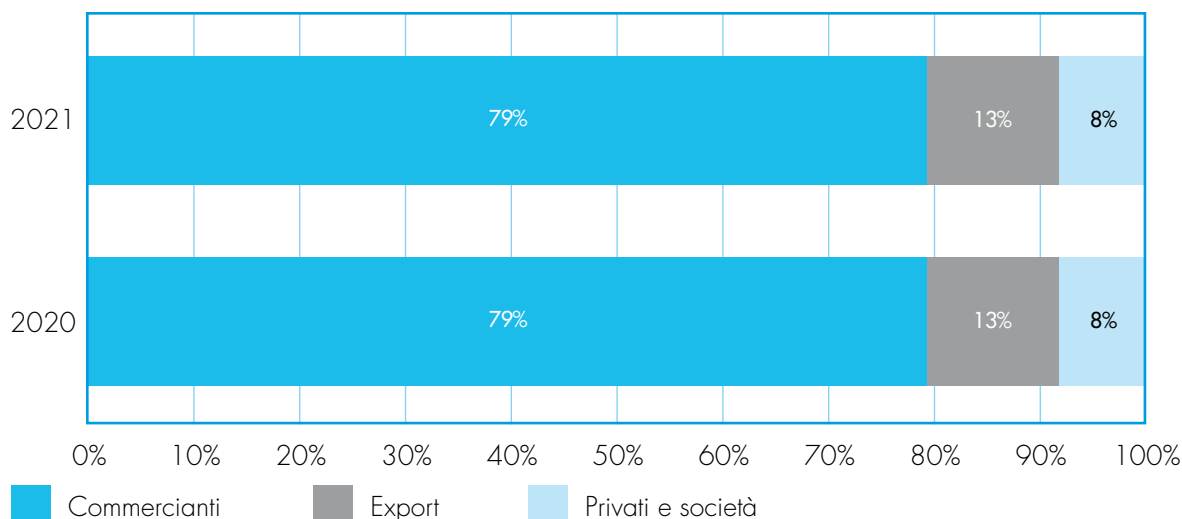
La distribuzione percentuale delle vendite di usato per canale mostra gli identici valori dell'anno precedente ed evidenzia che tre auto ogni quattro vendute transita per i commercianti. Il ricorso a questo canale di vendita consente uno smaltimento rapido dei piazzali delle vetture usate dei noleggiatori. Dall'altra parte è evidente che i prezzi di vendita applicati a questo canale sono più bassi rispetto alle vendite dirette ai clienti finali.

Le esportazioni di vetture usate sono state nel 2021 oltre 24.000, in crescita del 2% rispetto al 2020, attestandosi al 13% di quota. Mentre le vendite ai privati e alle società, che rappresentano una quota dell'8%, sono aumentate in volume del 5%. Delle 192mila auto usate vendute dai noleggiatori a lungo termine nel 2021, solo il 5% aveva un anno o meno di anzianità. Si tratta di quasi 9.000 unità, di cui molte avevano alimentato la specifica domanda di rent-to-rent.

Tabella 68 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per canale

Canale	2021	2020	var %
Commercianti	151.541	150.185	1%
Radiazioni (esportazioni)	24.150	23.696	2%
Privati e società	16.085	15.367	5%
Totale	191.776	189.248	1%

Grafico 28 - Distribuzione autovetture usate per canale



Il 9% dell'usato venduto ha 2 anni di anzianità; tali vetture sono riferibili all'attività del mid-term, cioè quella che ha una durata contrattuale compresa tra 1 e due anni. Mentre il 12% dell'usato venduto ha un'anzianità di tre anni. Le vetture con quattro e cinque anni di anzianità rappresentano il 62% del totale e sono quelle relative ai contratti di noleggio a lungo termine caratteristici in termini di durata. Pari al 22% le vetture con anzianità pari a 6 o più anni.

La distribuzione delle vetture usate per alimentazione non rispecchia le stesse percentuali delle immatricolazioni suddivise in base allo stesso criterio. Sono di gran lunga maggioritarie le vetture a gasolio che rappresentano il 77% di quota. Seguono le auto a benzina con il 13%, mentre le alimentazioni "green", cioè le ibride e le elettriche pesano il 7% dell'usato totale.

Tabella 69 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per segmento

	2021	2020	Var %
A (city car)	20.155	21.778	-7%
B (utilitarie)	36.141	41.528	-13%
C (medie)	74.817	69.030	8%
D (medie-superiori)	53.660	50.443	6%
E (superiori)	6.707	6.110	10%
F (alto di gamma)	296	359	-18%
Totale	191.776	189.248	1%

Grafico 29 - Distribuzione autovetture per segmento

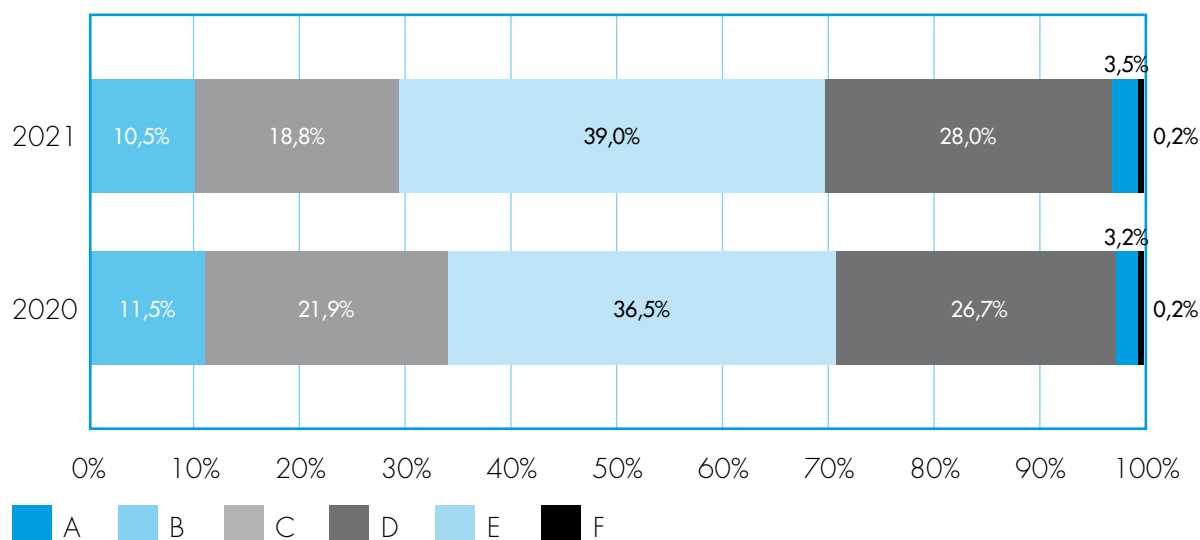


Tabella 70 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per alimentazione - 2021

	Unità	%
Diesel	147.465	76,9%
Benzina	25.621	13,4%
Ibride	9.468	4,9%
Elettriche	4.151	2,2%
GPL	3.419	1,8%
Metano	1.652	0,9%
Totale	191.776	100%

Grafico 30 - Autovetture usate per alimentazione - 2021

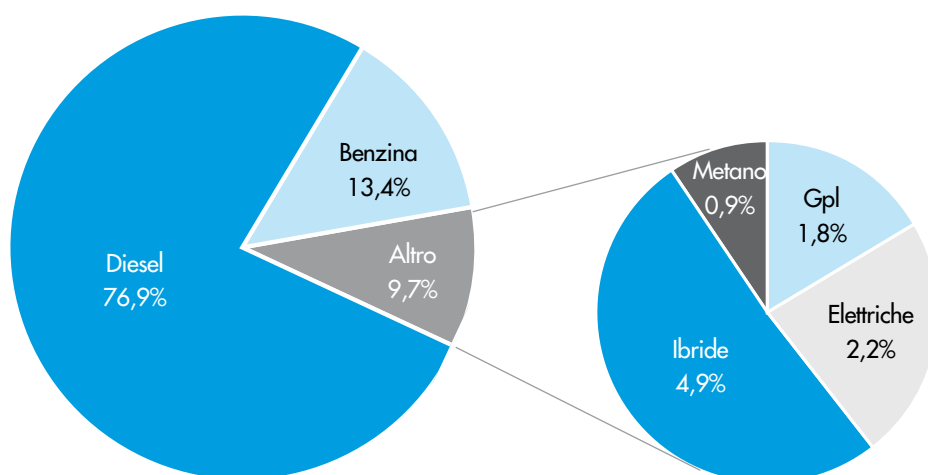


Grafico 31 - Autovetture usate per alimentazione - 2020

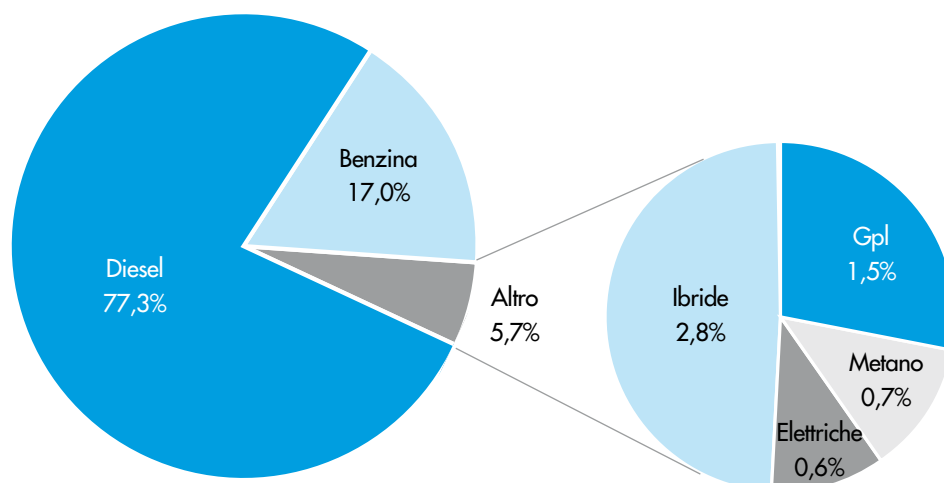


Tabella 71 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per carrozzeria

Carrozzeria	2021	2020	var %
Crossover e Fuoristrada	73.088	60.943	20%
Berlina 2 volumi	59.986	65.356	-8%
Station Wagon	36.923	37.082	0%
Monovolume	13.387	16.480	-19%
Berlina 3 vol	6.084	7.315	-17%
Multispazio	1.274	1.006	27%
Aperta/Coupè	1.034	1.066	-3%
Totale	191.776	189.248	1%

Grafico 32 - Autovetture usate per carrozzeria

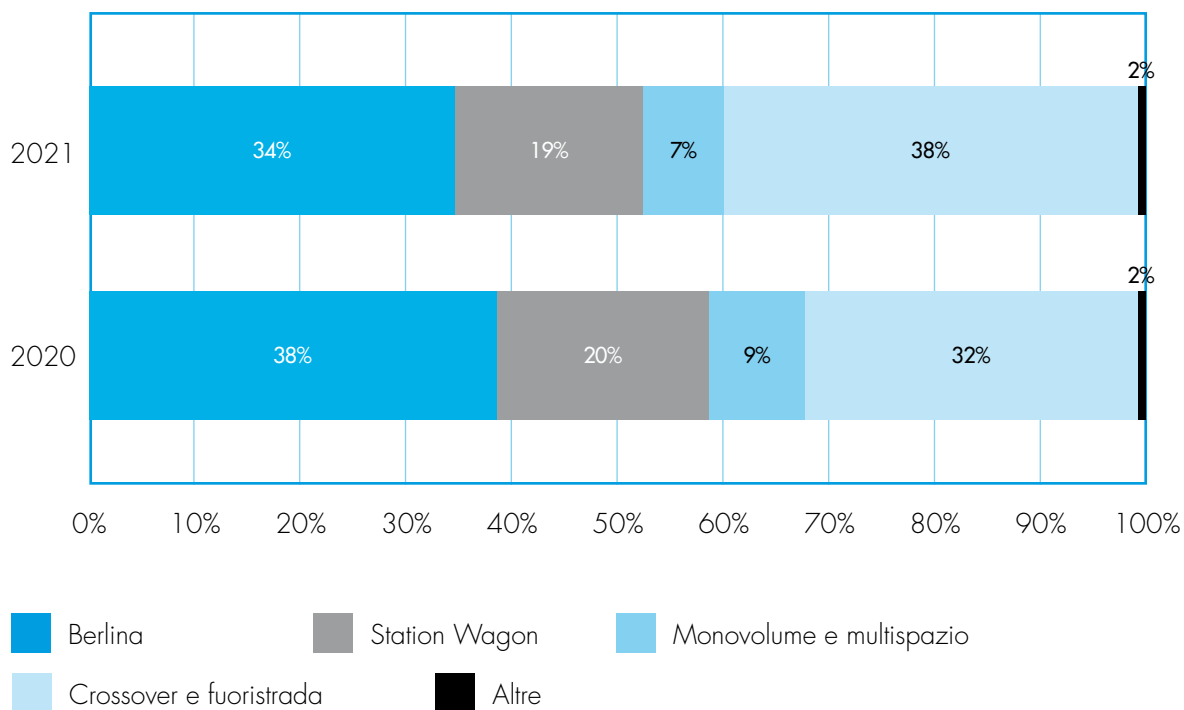


Tabella 72 - Distribuzione delle autovetture vendute per anno di immatricolazione

Anno di immatricolazione	2021
Oltre 6 anni	7.510
6 anni	34.195
5 anni	56.389
4 anni	44.541
3 anni	22.827
2 anni	17.580
1 anno	8.734
Totale	191.776

Grafico 33 - Autovetture usate per anno di immatricolazione - 2021

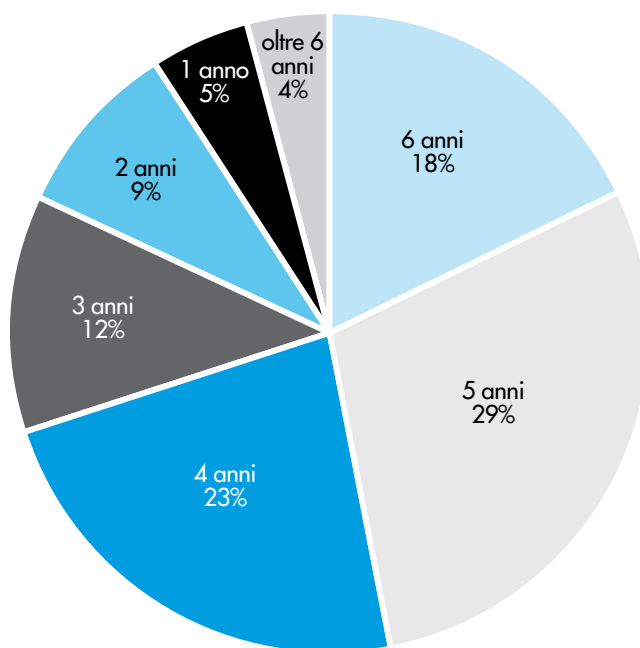


Tabella 73 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per brand al netto delle radiazioni. Top 20 brand. Valori assoluti

Brand	2021	quota
Fiat	32.835	17,1%
Volkswagen	18.455	9,6%
Audi	14.881	7,8%
BMW	13.243	6,9%
Peugeot	13.193	6,9%
Renault	12.862	6,7%
Ford	12.456	6,5%
Mercedes	8.130	4,2%
Jeep	7.156	3,7%
Nissan	7.418	3,9%
Alfa Romeo	5.804	3,0%
Opel	6.091	3,2%
Citroën	5.304	2,8%
Toyota	5.210	2,7%
Skoda	4.955	2,6%
Smart	3.345	1,7%
Land Rover	3.087	1,6%
Volvo	3.242	1,7%
Mini	2.378	1,2%
Seat	2.751	1,4%
Altri	8.980	4,7%
Totale	191.776	100,0%

Tabella 74 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per model. Top 20 model. Valori assoluti e percentuali

Brand	2021	%
Panda	10.114	5,3%
500X	7.663	4,0%
Clio	4.990	2,6%
Passat	4.818	2,5%
Golf	4.740	2,5%
Qashqai	4.591	2,4%
500	4.457	2,3%
3008	4.419	2,3%
Tipo	4.332	2,3%
500L	4.214	2,2%
A4	4.157	2,2%
308	4.069	2,1%
Renegade	3.867	2,0%
Serie 3	3.807	2,0%
Tiguan	3.609	1,9%
A3	3.314	1,7%
Fortwo	2.791	1,5%
Fiesta	2.446	1,3%
Kuga	2.446	1,3%
Ypsilon	2.014	1,1%
Altri	104.918	54,7%
Totale	191.776	100,0%

ANALISI DEL CORPORATE CAR SHARING

Il corporate car sharing prevede l'utilizzo condiviso di veicoli da parte di più utenti nell'ambito di un'unica azienda. Si tratta di un servizio offerto dalle imprese di locazione insieme ai veicoli noleggiati per uso promiscuo o in pool.

Il punto centrale del sistema è una piattaforma informatica, che gestisce le prenotazioni e il rilascio dei veicoli. Questi dialogano con il sistema informatico attraverso i dispositivi telematici presenti al loro interno. Gli utenti aziendali dispongono di un'app per la prenotazione, l'apertura del veicolo e il rilascio dello stesso.

Questo sistema è utilizzato soprattutto per i veicoli di servizio e la sua implementazione nelle aziende contribuisce ad aumentarne l'utilizzo degli stessi generando sensibili risparmi economici. Consente anche un adeguato monitoraggio della flotta, utile per diversi scopi, attraverso tool gestionali forniti dai noleggiatori.

La penetrazione di questo servizio non è ancora molto elevata: nel 2021 si contano poco più di 4.000 veicoli adibiti a questo servizio.

Inoltre, il 2021 è stato un anno molto complicato per la filosofia dello sharing in generale: nella fase di emergenza legata al Covid, la reazione dei clienti è stata di limitare l'utilizzo delle vetture condivise con conseguenti impatti sulle frequenze di utilizzo che si sono ridotte e sulle durate dei noleggi che, al contrario, sono aumentate.

Il 95% dei veicoli in corporate car sharing è costituito da auto, il restante 5% da veicoli commerciali. Il 61% è costituito da veicoli ibridi ed elettrici. L'elevata penetrazione di veicoli ad alimentazione alternativa è dovuta al fatto che molto spesso i veicoli operativi sono utilizzati per missioni nel centro delle città dove la circolazione per i veicoli termici è limitata.

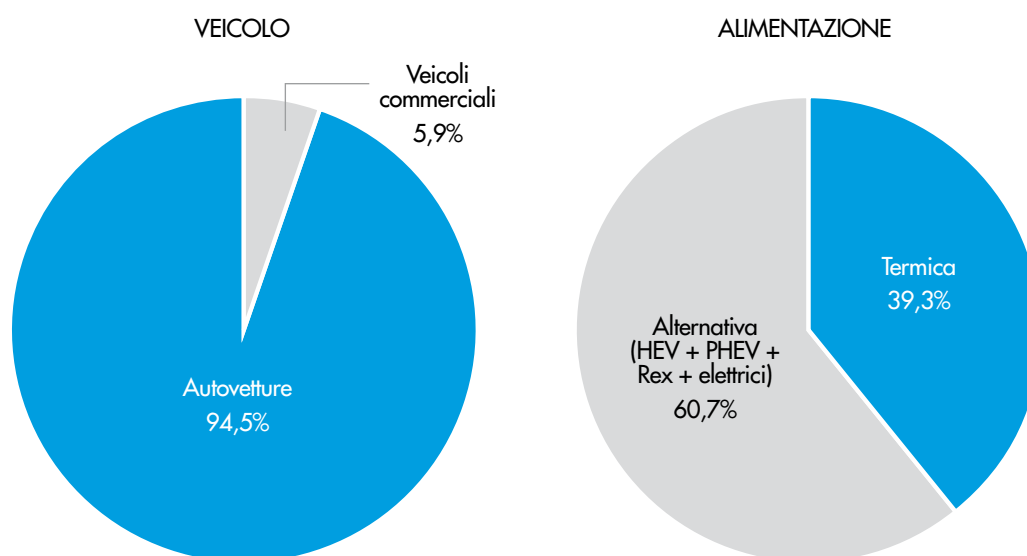
Tabella 75 - Numero di veicoli in corporate car sharing per tipologia di veicolo

Anno di immatricolazione	2021
Numero veicoli in corporate car sharing	4.132
- di cui autovetture	3.904
- di cui veicoli commerciali	228

Tabella 76 - Numero di veicoli in corporate car sharing per alimentazione

Anno di immatricolazione	2021
Numero veicoli in corporate car sharing	4.132
- di cui autovetture	1.623
- di cui veicoli commerciali	2.509

Grafico 34 - Distribuzione dei veicoli in corporate car sharing per tipologia di veicolo e alimentazione





LE FLOTTE AZIENDALI IN EU

Nonostante la complessa crisi dovuta al Covid-19 nel 2020-2021 ed in questi mesi del 2022 ai dolorosi eventi internazionali in Europa con conseguente stasi del mercato e forti preoccupazioni produttive e logistiche, il settore dell'automotive continua a rivestire un ruolo prioritario all'interno delle economie occidentali.

Dai dati di ACEA, l'associazione europea delle case auto, l'industria automobilistica da sola vale 880 miliardi di Euro di fatturato, pari al 6,5% del Pil, e 400 miliardi di entrate tributarie, garantendo occupazione a 2,4 milioni di unità nella produzione e a 9,8 milioni nella componentistica, nella vendita, nella manutenzione e nei servizi, con una produzione annua di circa 16 milioni di autovetture (dati 2019).

Con le classi Euro 5 ed Euro 6 il livello di emissioni è stato in costante complessiva diminuzione. Negli ultimi anni, tuttavia - seppur con la progressiva, anche se ancora marginale, crescita delle autovetture ad alimentazione ibrida ed elettrica - si è registrato un aumento in controtendenza, dovuto specialmente all'invecchiamento del parco.

Nel 2021 è proseguito il trend al ribasso nel mercato dell'auto, innescato l'anno precedente dalla pandemia Covid-19, nonostante il Vecchio Continente abbia cercato di riequilibrare la situazione con sostegni all'economia e al mercato, senza riuscire però a ottenere risultati confortanti.

A fine anno le immatricolazioni nei 7 Paesi a maggiore densità automobilistica (in ordine di volumi: Germania, Francia, Regno Unito, Italia, Spagna, Belgio e Olanda) hanno fatto registrare un totale di 8.986.716 autovetture a fronte delle 9.270.162 del 2020, un calo che si riduce a -3,1% dopo il pesantissimo -25% dell'anno precedente. Sul versante dei veicoli commerciali (LCV), invece, le immatricolazioni hanno fatto segnare un incremento del 10,1%, raggiungendo un volume complessivo di 1.496.104 rispetto alle 1.358.328 del 2020.

In ambito autovetture, le contrazioni più significative sono state quelle di Belgio e Germania, rispettivamente con una flessione pari al -10,7% e al -10,1%. Per i veicoli commerciali, invece, da segnalare il forte incremento registrato nel Regno Unito (+22,4%), che ha consentito a questo mercato di ritornare sui volumi ante-Covid.

**Tabella 77 - Immatricolazioni autovetture – Top 7 EU 2017-21**

EU-TOP 7	2017	2018	2019	2020	2021	Var. % 2021/20
Belgio	550.682	554.237	554.989	436.930	390.269	-10,7%
Francia	2.110.747	2.173.481	2.214.280	1.650.118	1.659.003	0,5%
Germania	3.441.262	3.435.778	3.607.258	2.917.678	2.622.132	-10,1%
Italia	2.002.045	1.949.500	1.957.284	1.412.407	1.462.142	5,7%
Olanda	414.306	443.529	445.217	355.516	322.831	-9,2%
Spagna	1.291.972	1.381.769	1.322.756	895.771	883.158	-154%
Regno Unito	2.540.617	2.367.147	2.311.140	1.631.064	1.647.181	1,0%
Totale	12.351.631	12.305.441	12.412.924	9.299.484	8.986.716	-3,1

Fonte: Dataforce

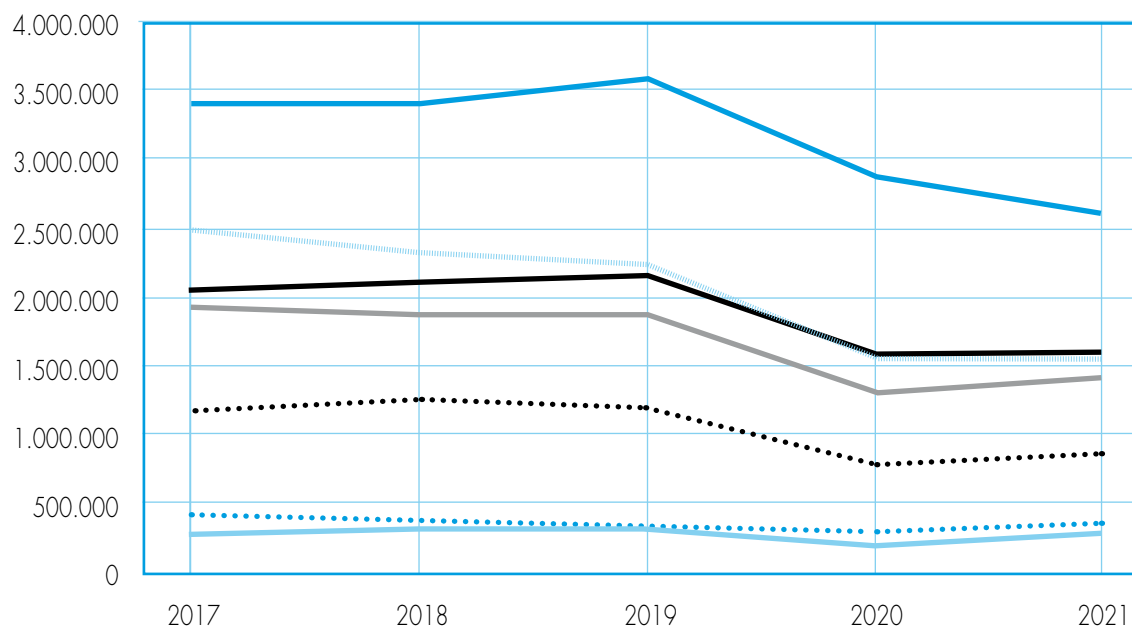
**Tabella 78 - Immatricolazione veicoli commerciali
Top 7 EU 2017-21**

EU-TOP 7	2017	2018	2019	2020	2021	Var. % 2021/20
Belgio	76.397	77.936	81.233	71.311	71.653	0,42%
Francia	437.415	457.573	478.375	400.720	430.690	7,5%
Germania	269.521	284.092	303.735	266.728	264.572	-0,8%
Italia	186.224	173.510	180.164	150.865	172.237	14,6%
Olanda	73.470	79.173	76.374	60.272	68.443	13,6%
Spagna	143.318	156.413	151.989	115.366	129.258	12,1%
Regno Unito	363.087	358.751	368.175	293.667	359.341	22,4%
EU-7	1.549.432	1.587.448	1.640.045	1.358.929	1.496.104	10,1%

Fonte: Dataforce



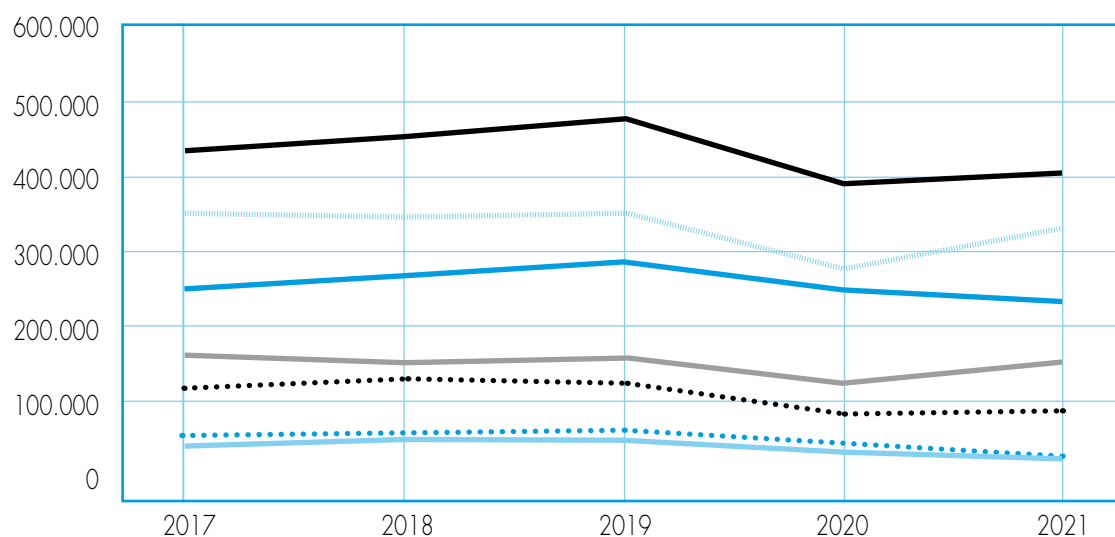
Grafico 35 - Immatricolazione autovetture - Top 7 EU 2017-2021



Fonte: Dataforce

..... Belgio — Francia — Germania — Italia
— Olanda Spagna Regno Unito

Grafico 36 - Immatricolazione veicoli commerciali Top 7 EU 2017-21



Fonte: Dataforce

..... Belgio — Francia — Germania — Italia
— Olanda Spagna Regno Unito



ANALISI DEI CANALI DI VENDITA

Si evidenzia negli ultimi 5 anni che la quota di immatricolazioni di autovetture ai clienti privati è rimasta stabile attorno al 45% (ma a inizio del decennio scorso era ben superiore al 60%), mentre è in crescita la market share delle flotte (acquisti diretti), passata da circa il 15% degli anni precedenti al 18,2% del 2021.

In parallelo l'aumento dei contratti di noleggio a lungo termine e di leasing è costante: la market share è passata dal 10% fino a sfiorare il 12,8%.

Tabella 79 - Immatricolazione autovetture- Suddivisione per canali di vendita in %- Top 7 EU 2017-2021

	2017	2018	2019	2020	2021
Privati	45,6	45,8	43,6	46,2	44,7
Flotte (*)	25,9	25,7	27,3	29,5	30,0
Noleggio a breve termine	10,5	10,5	10,9	8	8,7
Case e concessionari	18,1	18	18,2	16,2	15,6
Totale	100	100	100	100	15,6

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario NLT

La pandemia ha avuto effetti ancora più pesanti sul comparto dei rent-a-car che, già nel 2020, aveva drasticamente ridotto le nuove immatricolazioni a causa della forte contrazione della mobilità per affari e della mancanza di circolazione turistica, totale nei mesi di lockdown. Nel 2021 il canale dei noleggi a breve termine dalla quota di mercato dell'8% è risalito all'8,7%, mantenendosi comunque ben al di sotto della media delle annate precedenti. Perdono terreno anche le auto-immatricolazioni dei costruttori e delle reti di vendita ufficiali con un calo di ben 2,5 punti di quota nell'ultimo quinquennio.



Tabella 80 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione per canali di vendita - Top 7 EU 2019-2021

PRIVATI	2019	2020	2021	Var. % 2021/2020	MS 2021	MS2020
Società e Leasing	5.374.699	4.274.174	4.017.349	-6,0%	44,7%	46,1%
Noleggio lungo termine	2.026.356	1.667.852	1.634.492	-2,0%	18,2%	18,0%
Noleggio a breve termine	1.365.834	1.075.314	1.151.271	7,1%	12,8%	11,6%
Case auto/Dealers	1.348.130	744.773	780.539	4,8%	8,7%	8,0%
Totale	2.259.446	1.508.049	1.403.065	-7,0%	15,6%	16,3%
Privati	12.374.465	9.270.162	8.986.716	-3,1%	100,0%	100,0%

Fonte: Dataforce

Sul fronte delle alimentazioni è continuata la discesa del gradimento delle motorizzazioni a gasolio, cui si è aggiunta una forte contrazione di quelle a benzina, progressivamente sostituite dalle ibride, in particolare da quelle meno ibride di tutte (le mild hybrid). Per quanto riguarda le elettriche e le ibride vere, la diffusione di queste due soluzioni è differenziata tra i vari Paesi.

Le nazioni con sistema infrastrutturale di ricarica già ben distribuito sul territorio presentano una maggior propensione all'elettrico, mentre nei Paesi più "arretrati" è più frequente il ricorso alla soluzione ibrida. Il trend della clientela business, sia in acquisto sia in noleggio, è ovunque di un maggiore gradimento delle alimentazioni elettrificate rispetto alla clientela privata, nonostante la presenza di sistemi di incentivi all'acquisto che favoriscono proprio questi ultimi (come per esempio in Italia con la rottamazione).



ANALISI DEI CANALI NEI 7 PAESI TOP IN EU

Dopo che il 2020 si è rivelato un "annus horribilis" per l'industria automobilistica europea, nel 2021 il comparto automotive ha ancora avuto difficoltà a raggiungere gli obiettivi fissati dalla EU per le emissioni di CO₂ nell'ambito della transizione ecologica in atto.

Belgio

Nella distribuzione per canali, nel 2021 il Belgio ha evidenziato una contrazione delle immatricolazioni più elevata nel comparto dei privati: -17,3% rispetto al 2020. In leggerissima ripresa, invece, la quota delle flotte aziendali in acquisto (+0,5%). Noleggio in caduta del 6,1%. Calo ulteriore per i RAC (-13,9%) e per le auto-immatricolazioni delle reti di vendita e degli Oem (rispettivamente del 13,9% e dell'11,3%). Complessivamente il Belgio ha perso nel 2021 quasi 50.000 immatricolazioni di autovetture.

Tabella 81 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Belgio 2019-2021

BELGIO	2019	2020	2021	Var. % 2021/2020	MS 2021	MS2020
Privati	237.910	191.949	158.682	-17,3%	43,9%	40,7%
Società e leasing	93.299	80.799	81.176	0,5%	18,5%	20,8%
Noleggio lungo termine	132.560	103.833	97.456	-6,1%	23,8%	25,0%
Noleggio a breve termine	35.679	21.351	18.376	-13,9%	4,9%	4,7%
Case auto/Dealers	55.541	38.998	34.579	-11,3%	8,9%	8,9%
Totale	554.989	436.930	390.269	-10,7	0,0	100%

Fonte: Dataforce



Francia

Il mercato francese lo scorso anno ha fatto segnare una sostanziale stabilità: +0,5%, che significa un incremento delle immatricolazioni di sole 9.000 unità. La tenuta del mercato si è verificata grazie alle flotte aziendali (+5,9% per le flotte in acquisto e +10,4% per il noleggio a lungo termine), ma anche per la ripartenza del noleggio a breve termine (+24,8%).

Tabella 82 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Francia 2019-2021

FRANCIA	2019	2020	2021	Var. % 2021/2020	MS 2021	MS2020
Privati	1.012.591	786.276	729.643	-7,2%	47,6%	44,0%
Società e leasing	301.492	254.340	269.219	5,9%	15,4%	16,2%
Noleggio lungo termine	242.263	194.149	214.287	10,4%	11,8%	12,9%
Noleggio a breve termine	241.042	128.511	160.414	24,8%	7,8%	9,7%
Case auto/Dealers	416.892	286.842	285.440	-0,5%	17,4%	17,2%
Totale	2.214.280	1.650.118	1.659.003	0,5%	0,0%	100%

Fonte: Dataforce

Germania

La flessione del mercato lo scorso anno è stata di oltre 10 punti percentuali: (si sono perse circa 300.000 immatricolazioni) peggiore per i privati (-16,3%) e più contenuta per le flotte aziendali (sia in acquisto sia in leasing). Importante riduzione dei volumi per il canale delle auto-immatricolazioni che, come è noto, in Germania è nettamente più rilevante rispetto agli altri Paesi.


Tabella 83 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Germania 2019-2021

GERMANIA	2019	2020	2021	Var. % 2021/2020	MS 2021	MS2020
Privati	1.244.002	1.082.899	906.588	-16,3%	37,1%	34,6%
Società e leasing	938.315	821.989	786.175	-4,4%	28,2%	30,0%
Noleggio lungo termine	410.457	286.697	270.239	-5,7%	9,8%	10,3%
Noleggio a breve termine	1.014.484	726.093	659.130	-9,2%	24,9%	25,1%
Case auto/Dealers	3.607.258	2.917.678	2.622.132	-10,1%	0,0%	100%
Totale	2.214.280	1.650.118	1.659.003	0,5%	0,0%	100%

Fonte: Dataforce

Italia

La modesta ripresa del 2021 (+5,7%) non ha consentito il ritorno ai volumi ante-pandemia, rispetto ai quali la perdita rimane attorno al mezzo milione di unità, soprattutto a causa dell'andamento a singhiozzo degli incentivi all'acquisto. In crescita la quota del noleggio a lungo termine. La "ripresina" dei privati è stata inferiore alla media del mercato. Ancora male il comparto del noleggio a breve termine.

Tabella 84 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Italia 2019-2021

ITALIA	2019	2020	2021	Var. % 2021/2020	MS 2021	MS2020
Privati	1.093.072	882.879	920.670	4,3%	63,8%	63,0%
Società e leasing	90.896	67.184	74.985	11,6%	4,9%	5,1%
Noleggio lungo termine	282.520	212.025	250.471	18,1%	15,3%	17,1%
Noleggio a breve termine	178.916	87.938	83.602	-4,9%	6,4%	5,7%
Case auto/Dealers	273.530	133.625	132.414	-0,9%	9,7%	9,1%
Totale	1.918.934	1.383.651	1.462.142	5,7%	0,0%	100%

Fonte: Dataforce



Olanda

Nei Paesi Bassi la contrazione del 2021 è stata di un ulteriore -9,2% L'unico canale in ripresa (se si esclude quello delle auto-immatricolazioni, che sono rimaste sostanzialmente stabili), è quello dei noleggi a breve termine, cresciuto di 2.500 unità circa.

Tabella 85 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Olanda 2019-2021

OLANDA	2019	2020	2021	Var. % 2021/2020	MS 2021	MS2020
Privati	146.094	129.344	114.110	-11,8%	36,4%	35,3%
Società e leasing	50.644	35.301	30.839	-12,6%	9,9%	9,6%
Noleggio lungo termine	156.005	123.089	107.357	-12,8%	34,6%	33,3%
Noleggio a breve termine	27.476	16.762	19.222	14,7%	4,7%	6,0%
Case auto/Dealers	64.998	50.935	51.303	0,7%	14,3%	15,9%
Totale	445.217	355.431	322.831	-9,2%	0,0%	100%

Fonte: Dataforce

Spagna

La Spagna ha tentato il rimbalzo, ma è rimasta anche nel 2021 al di sotto dei volumi dell'annata precedente. La pesante contrazione del mercato dei privati (-15%) e delle flotte aziendali in acquisto (-13,4%) è stata bilanciata dalla crescita del noleggio a lungo termine e soprattutto dalla ripartenza dei RAC (+57,9%).


Tabella 86 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Spagna 2019-2021

SPAGNA	2019	2020	2021	Var. % 2021/2020	MS 2021	MS2020
Privati	622.772	453.320	385.177	-15,0%	50,6%	43,6%
Società e leasing	132.229	101.231	87.659	-13,4%	11,3%	9,9%
Noleggio lungo termine	176.533	147.182	163.478	11,1%	16,4%	18,5%
Noleggio a breve termine	243.786	98.203	155.064	57,9%	11,0%	17,6%
Case auto/Dealers	147.327	95.354	91.780	-3,7%	10,7%	10,4%
Totale	1.322.647	895.290	883.158	-1,4%	0,0%	100%

Fonte: Dataforce

Regno Unito

In Gran Bretagna il mercato Passenger Cars è rimasto in pratica sui livelli del 2020. In ripresa i privati (+7,4%) e i noleggi a lungo termine (+7,9%). In calo tutti gli altri canali, con quello delle flotte in acquisto che stenta a raggiungere i risultati del 2020. Particolarmente pesante la flessione dei RAC (-30,1%).

Tabella 87 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Regno Unito 2019-2021

REGNO UNITO	2019	2020	2021	Var. % 2021/2020	MS 2021	MS2020
Privati	1.018.258	747.507	802.479	7,4%	45,8%	48,7%
Società e leasing	419.481	307.008	304.439	-0,8%	18,8%	18,5%
Noleggio lungo termine	375.953	295.036	318.222	7,9%	18,1%	19,3%
Noleggio a breve termine	210.774	105.311	73.622	-30,1%	6,5%	4,5%
Case auto/Dealers	286.674	176.202	148.419	-15,8%	10,8%	9,0%
Totale	2.311.140	1.631.064	1.647.181	1,0%	0,0%	100%

Fonte: Dataforce



ANALISI DELLE ALIMENTAZIONI NEI 7 PAESI TOP IN EUROPA

Introduzione

In un fitto contesto di provvedimenti e di accordi internazionali, l'intero settore sta svolgendo un compito di estrema rilevanza nella creazione dell'era della nuova mobilità, con grande impegno sul fronte della sicurezza, della economia circolare, dell'efficienza, della digitalizzazione, e, in particolare, della riduzione delle emissioni nocive.

Sotto questo aspetto il 2021 ha continuato a registrare un calo generalizzato in tutti i Paesi europei di immatricolazioni di autovetture a benzina e diesel (-17% e -33%), mentre, sempre nel complesso europeo, le autovetture ad alimentazione alternativa sono cresciute di quasi il 60% (dati ACEA, 2021).

In Europa è, pertanto, evidente un progressivo e conforme orientamento del mercato verso le nuove alimentazioni, ferme restando le caratteristiche specifiche dei diversi Paesi.

L'Italia, dopo essere stata protagonista nel 2020 (partendo tuttavia da un mercato esiguo) ed avendo registrato un forte aumento di immatricolazioni nel 2021, continua a registrare un evidente ritardo nella diffusione dei veicoli ricaricabili (ECV Electrically Chargeable Vehicles), che nonostante l'incentivazione statale e le promozioni commerciali hanno raggiunto nel 2021 una quota del 9,3% contro una media del 20% negli altri principali mercati.

Con la diminuzione delle vendite di auto a gasolio, pressochè comune in tutta Europa, si è verificato il calo delle vetture a benzina, rimpiazzate in molti casi dalle ibride leggere (un fenomeno che riguarda, ma in maniera più contenuta, anche le motorizzazioni a gasolio).

Una più ampia diffusione delle alimentazioni elettriche è ostacolata in particolare dalla mancanza di infrastrutture di ricarica adeguate. Situazione evidente specialmente nei Paesi del mediterraneo, dove le preferenze, in particolare quelle delle flotte aziendali dove gli utenti segnano percorrenze più elevate, vanno alle vetture ibride, con forti tassi di crescita per le plug-in, mentre i volumi più decisi sono quelli delle full hybrid e delle mild. È una questione di prezzo (le plug-in hybrid sono per il momento confinate nella fascia alta) e di disponibilità di una gamma di modelli ancora ridotta, seppure in ampliamento generalizzato nel corso del 2021.



Le alimentazioni nelle flotte aziendali (True Fleets) e nel Noleggio a Breve Termine

Nelle flotte aziendali il calo del diesel è stato nei 7 Paesi europei a più alta densità di immatricolazioni di circa 330.000 unità, mentre le elettriche sono balzate in avanti di circa il 50%. Quasi raddoppiate le ibride plug-in, mentre la crescita delle ibride full è stata meno vigorosa. Sostanziale tenuta del gas dopo la forte contrazione del 2020. La crescita delle ibride leggere è in sostituzione delle autovetture a benzina convenzionali.

In ambito RAC, il passaggio ad alimentazioni a corrente è di minore impatto in termini di volumi: le auto a benzina rimangono sugli stessi volumi del 2020, le elettriche tendono al raddoppio, le ibride "vere" (full e plug-in) vanno verso il triplo delle immatricolazioni dell'annata precedente, ma rimangono su quote di mercato nettamente inferiori a quelle degli altri canali.

Tabella 88 - Immatricolazioni autovetture flotte aziendali (True Fleets) EU TOP 7 2019-2021– Suddivisione percentuale alimentazioni

	2019	2020	2021
Belgio			
Benzina	41%	28%	26%
Diesel	48%	41%	26%
Elettrico	3%	5%	9%
Plug-in Hybrid	3%	14%	22%
Hybrid	2%	3%	45%
Mild-Hybrid	1%	8%	13%
Gas	1%	1%	0%
Germania			
Benzina	36%	28%	24%
Diesel	52%	43%	29%
Elettrico	2%	6%	13%
Plug-in Hybrid	2%	11%	18%
Hybrid	1%	1%	2%
Mild-Hybrid	5%	10%	13%
Gas	0%	0%	0%
Olanda			
Benzina	57%	51%	43%
Diesel	12%	6%	3%
Elettrico	24%	28%	28%
Plug-in Hybrid	1%	4%	9%
Hybrid	3%	4%	5%
Mild-Hybrid	2%	6%	12%
Gas	0%	0%	0%



LE FLOTTE AZIENDALI IN EU

	2019	2020	2021
Regno Unito			
Benzina	57%	49%	41%
Diesel	32%	19%	10%
Elettrico	2%	10%	17%
Plug-in Hybrid	3%	6%	10%
Hybrid	5%	7%	8%
Mild-Hybrid	1%	8%	13%
Gas	0%	0%	0%
Francia			
Benzina	34%	28%	29%
Diesel	57%	51%	36%
Elettrico	3%	5%	7%
Plug-in Hybrid	2%	7%	14%
Hybrid	4%	5%	7%
Mild-Hybrid	1%	3%	6%
Gas	0%	0%	1%
Italia			
Benzina	24%	19%	16%
Diesel	64%	55%	37%
Elettrico	1%	5%	7%
Plug-in Hybrid	1%	4%	11%
Hybrid	4%	4%	6%
Mild-Hybrid	2%	9%	21%
Gas	4%	3%	3%
Spagna			
Benzina	36%	30%	29%
Diesel	46%	43%	33%
Elettrico	1%	3%	300%
Plug-in Hybrid	1%	5%	8%
Hybrid	9%	10%	11%
Mild-Hybrid	3%	8%	14%
Gas	3%	1%	1%
Top5 EU			
Benzina	41%	33%	30%
Diesel	46%	38%	26%
Elettrico	4%	8%	12%
Plug-in Hybrid	2%	8%	14%
Hybrid	4%	5%	6%
Mild-Hybrid	3%	8%	13%
Gas	1%	1%	1%

Fonte: Dataforce

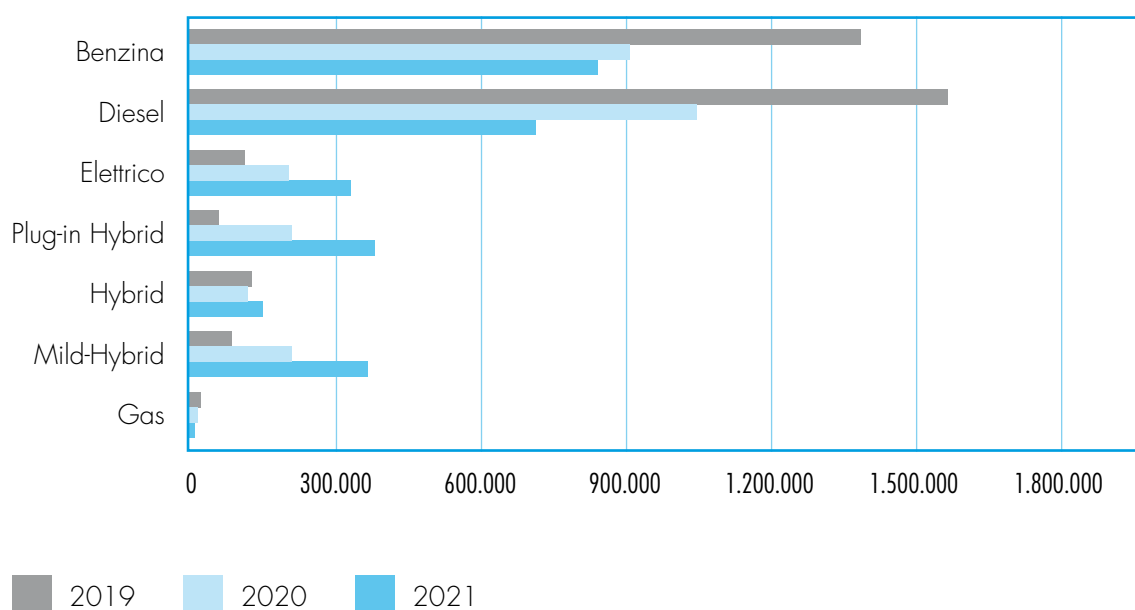
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


**Tabella 89 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC
EU TOP 7 2019-2021**

TOP 7 EU	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	1.388.701	909.758	822.544	838.838	386.939	374.093
Diesel	1.567.096	1.047.027	717.135	438.256	244.686	173.064
Elettrico	120.464	210.704	329.211	5.715	13.679	23.665
Plug-in Hybrid	66.062	219.003	381.017	4.250	10.001	32.238
Hybrid	132.180	127.727	155.313	24.787	19.494	44.223
Mild-Hybrid	89.799	213.208	359.778	28.562	66.144	126.263
Bi-Fuel	30.594	18.189	20.399	8.204	4.344	6.938
Totale	3.394.896	2.745.616	2.785.402	1.348.612	745.287	780.484

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

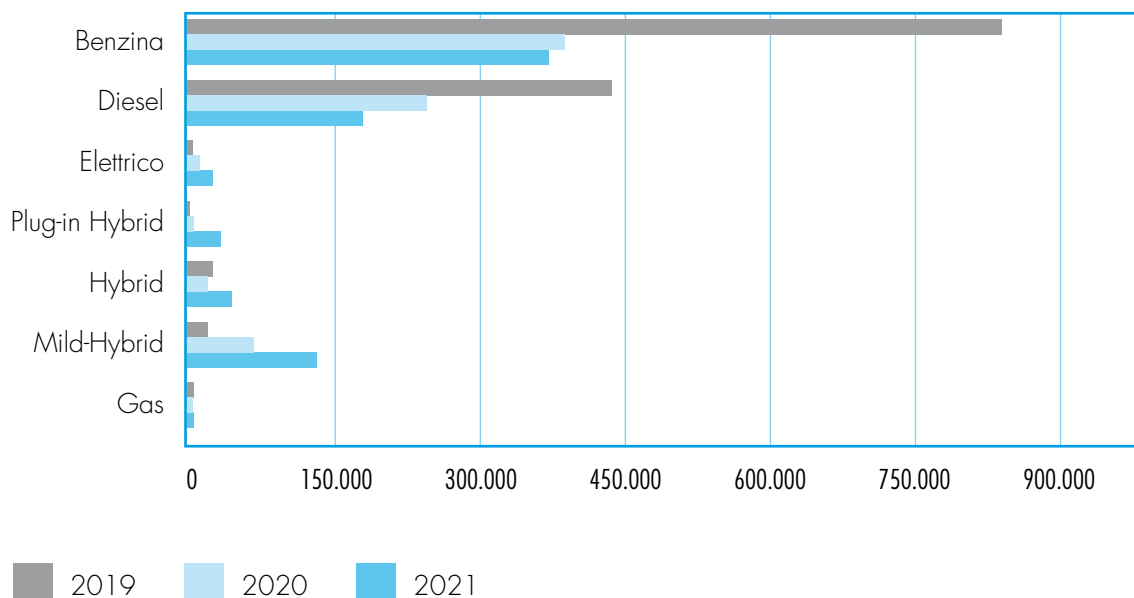
Grafico 37 - Alimentazione autovetture flotte aziendali 2019-2021


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Grafico 38 – Alimentazione autovetture RAC 2019-2021



Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

Le alimentazioni dei veicoli commerciali

Terminata la fase acuta del Covid-19, il mercato dei veicoli commerciali ha retto meglio rispetto a quello delle autovetture: ciò è stato determinato, in particolare, dalle multiforme realtà della GDO e dell'E-commerce che hanno alimentato le loro flotte -o hanno scelto un LCV a noleggio- per rispondere alle esigenze mutate e sorte a seguito dell'emergenza sanitaria.

La tipologia delle alimentazioni dei veicoli commerciali non è sostanzialmente mutata. Primi in classifica sono sempre i veicoli commerciali diesel, che però, in termini di quota, sono calati del 3,7% rispetto a febbraio 2020 e hanno un market share vicino all'87%. Gli LCV ibridi hanno una quota più grande del triplo rispetto a quelli a metano. I veicoli commerciali elettrici, infine, fondamentali in ottica ultimo miglio, hanno superato il 2% di share.

La transizione elettrica per il comparto dei Light Commercial Vehicles continua a rimanere lontana, perché la disponibilità di modelli ibridi o a corrente è tuttora estremamente limitata. La maggioranza delle flotte in proprietà è orientata ancora sul diesel, mentre i rari mezzi commerciali a benzina vengono sostituiti progressivamente dagli ibridi (per il momento soprattutto mild), inesistenti fino a pochi anni fa.



La soluzione del gas, soprattutto quella del metano, su cui sembrava stessero scommettendo alcuni costruttori ben prima dell'avvento delle elettriche e delle ibride, sembra confinato a quote via via inferiori, anche a causa dell'aumento del prezzo alla pompa, che è stato pesantissimo nel 2021. Analoga situazione nel noleggio a lungo termine, dove si segnala nel 2021 la quasi totale scomparsa di veicoli commerciali a Gpl, mentre il metano, pur se in contrazione, regge ancora.

La soluzione tecnica dell'ibrido nei mezzi commerciali è fenomeno recente, rispetto a quanto è avvenuto per le autovetture: le quote di mercato sono infatti minimali, anche rispetto ai veicoli elettrici, soprattutto nel noleggio a lungo termine. Comincia ad emergere però il trend di crescita delle mild hybrid, soluzione semplificata e poco costosa per aggiornare le motorizzazioni classiche, soprattutto il diesel.

Tabella 90 - Alimentazioni VCL - Suddivisione per canale - 2020-21

Suddivisione Canale	Società		NLT		RAC	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Alimentazioni						
Benzina	2,8	2,7	3,9	4,2	0,5	0,5
Diesel	92,5	90,4	91	86,6	98,3	96,4
Elettrico	2,5	3,8	2,5	4,4	0,5	1,4
Altro	2,2	3,1	2,6	4,8	0,7	1,7
Totale	100	100	100	100		100

Fonte: Dataforce



ALIMENTAZIONI NEI 7 PAESI TOP IN EUROPA

Belgio

In Belgio le flotte in proprietà e a noleggio hanno visto nel 2021 un forte aumento delle immatricolazioni di auto ibride plug-in, con un livello di volumi ormai molto vicino a quello di benzina e diesel (che hanno raggiunto la parità tra loro).

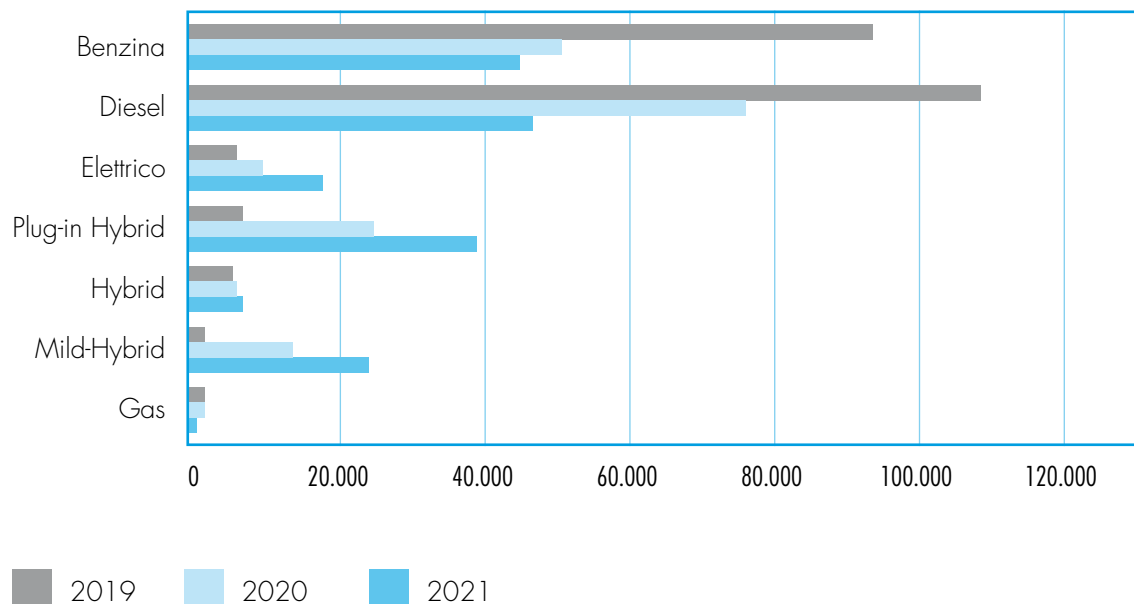
In ambito rent-a-car, invece, è ancora netta la prevalenza di vetture a benzina, mentre è in forte calo il ricorso al diesel. Tra le ibride, il ricorso alla soluzione mild è quella più diffusa.

Tabella 91 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC EU - Belgio 2019-2021

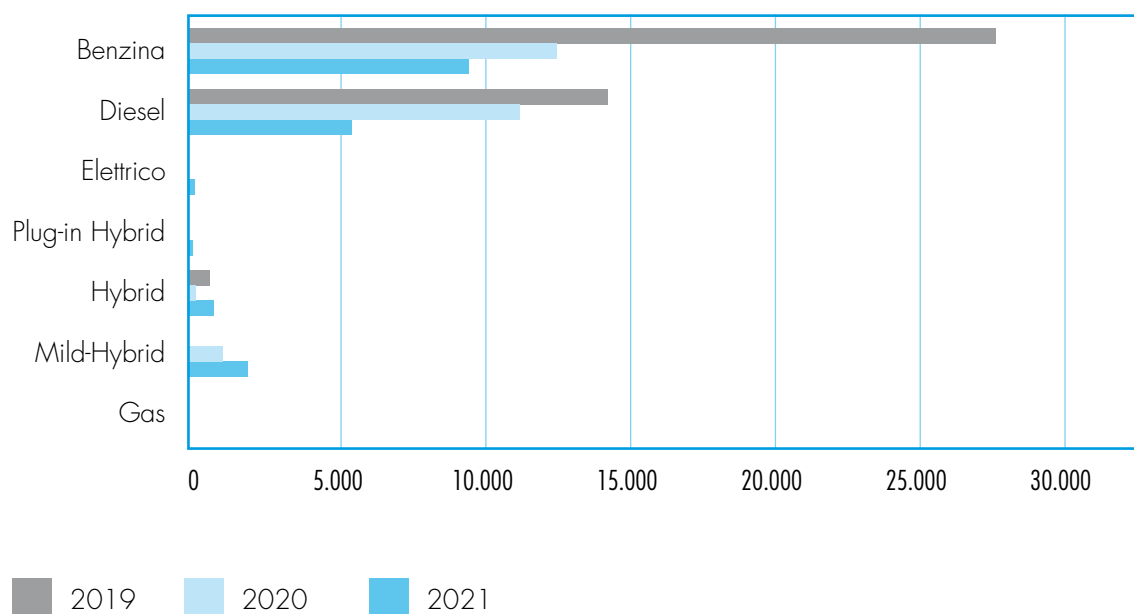
BELGIO	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	93.661	51.222	46.027	23.098	10.542	9.711
Diesel	108.556	76.249	46.670	11.957	9.500	5.289
Elettrico	6.473	9.612	16.560	27	107	11
Plug-in Hybrid	7.332	25.121	38.887	22	52	107
Hybrid	5.531	6.276	6.653	524	223	826
Mild-Hybrid	2.153	14.418	23.053	51	927	2.432
Bi-Fuel	2.153	1.733	767	0	0	0
Totale	225.859	184.631	178.617	35.679	21.351	18.376

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


**Grafico 39 – Alimentazione autovetture flotte aziendali
Belgio 2019-2021**


Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

Grafico 40 – Alimentazione autovetture RAC Belgio 2019-2021


Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Francia

Nel Paese transalpino l'abbandono del diesel da parte delle flotte aziendali è stato massiccio nel 2021. Raddoppiate le immatricolazioni di ibride plug-in e di ibride mild. Anche per le full hybrid l'incremento è stato molto forte. Un terzo in più le immatricolazioni di auto elettriche pure.

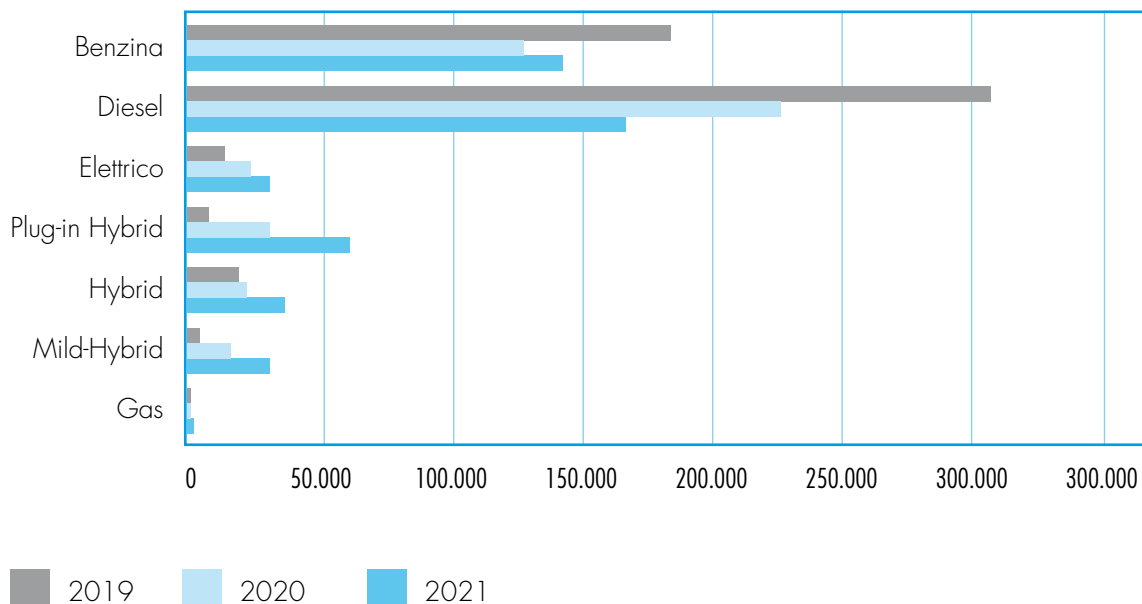
In ambito RAC è continuata la contrazione delle immatricolazioni di auto a gasolio, mentre crescono quelle a benzina. Ma è l'ibrido il protagonista vero del 2021, con un incremento particolarmente elevato soprattutto per le plug-in.

Tabella 92 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC EU - Belgio 2019-2021

BELGIO	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	185.231	127.494	141.901	149.731	66.529	73.670
Diesel	307.757	227.395	171.681	79.360	46.322	39.219
Elettrico	13.829	22.700	32.196	1.344	2.388	5.178
Plug-in Hybrid	8.444	32.131	66.601	1.458	1.785	9.760
Hybrid	20.457	22.156	35.476	5.991	5.107	12.027
Mild-Hybrid	6.414	15.617	30.258	1.974	5.892	16.744
Bi-Fuel	273	996	5.063	10	488	3.761
Totale	542.405	448.489	483.176	239.868	128.511	160.359

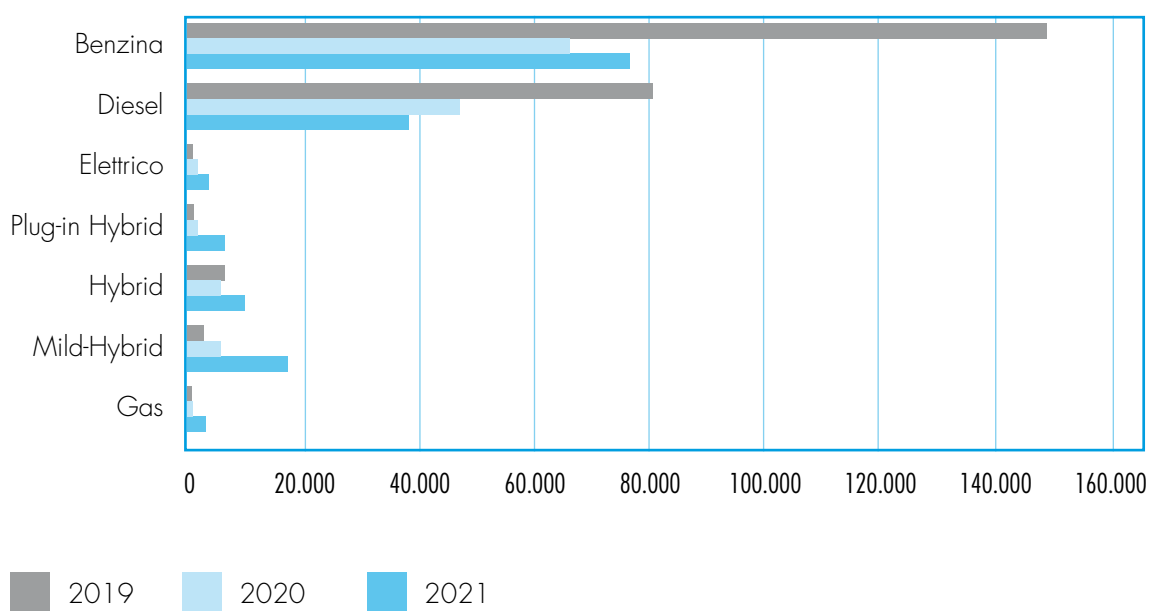
Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


Grafico 41 – Alimentazione autovetture flotte aziendali Francia 2019-2021


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

Grafico 42 – Alimentazione autovetture RAC Francia 2019-2021


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Germania

I dati ufficiali in Germania non permettono di distinguere le flotte in acquisto da quelle in leasing finanziario e operativo. Il dato delle auto a benzina è in calo nel 2021, ma la contrazione del diesel nelle flotte è in assoluto la più pesante: in un solo anno le immatricolazioni sono scese da 357.000 a 228.000 unità. Impressionante il volume delle elettriche pure del 2021: oltre 100.000 unità immatricolate.

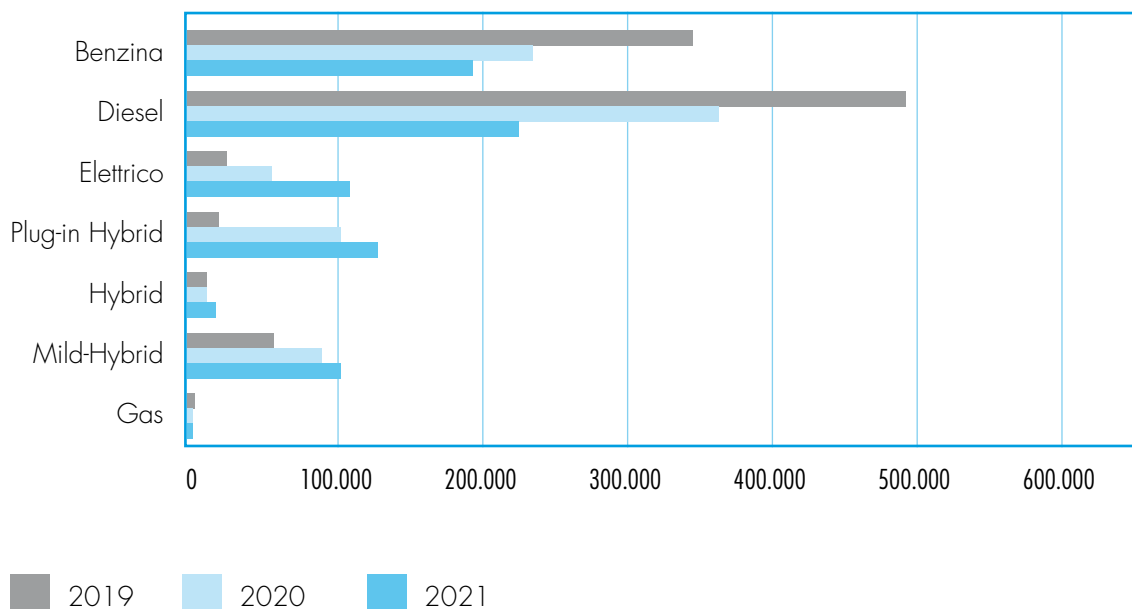
In ambito RAC, invece, è netta la prevalenza delle motorizzazioni tradizionali, soprattutto le benzina, mentre il diesel è in flessione di oltre 30 punti. Raddoppiate le elettriche e in forte crescita le ibride, che però rimangono attestate su quote di scarso valore.

Tabella 93 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC EU - Germania 2019-2021

GERMANIA	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	339.664	226.862	192.263	241.567	139.621	121.617
Diesel	490.514	357.358	228.108	140.856	100.173	66.809
Elettrico	23.397	51.307	104.831	2.266	6.281	11.820
Plug-in Hybrid	20.577	92.247	141.600	919	3.284	11.139
Hybrid	12.157	11.601	13.861	4.870	3.496	8.003
Mild-Hybrid	48.642	80.234	103.148	19.813	33.445	50.341
Bi-Fuel	3.364	2.376	2.348	165	397	510
Totale	938.315	821.985	786.159	410.456	286.697	270.239

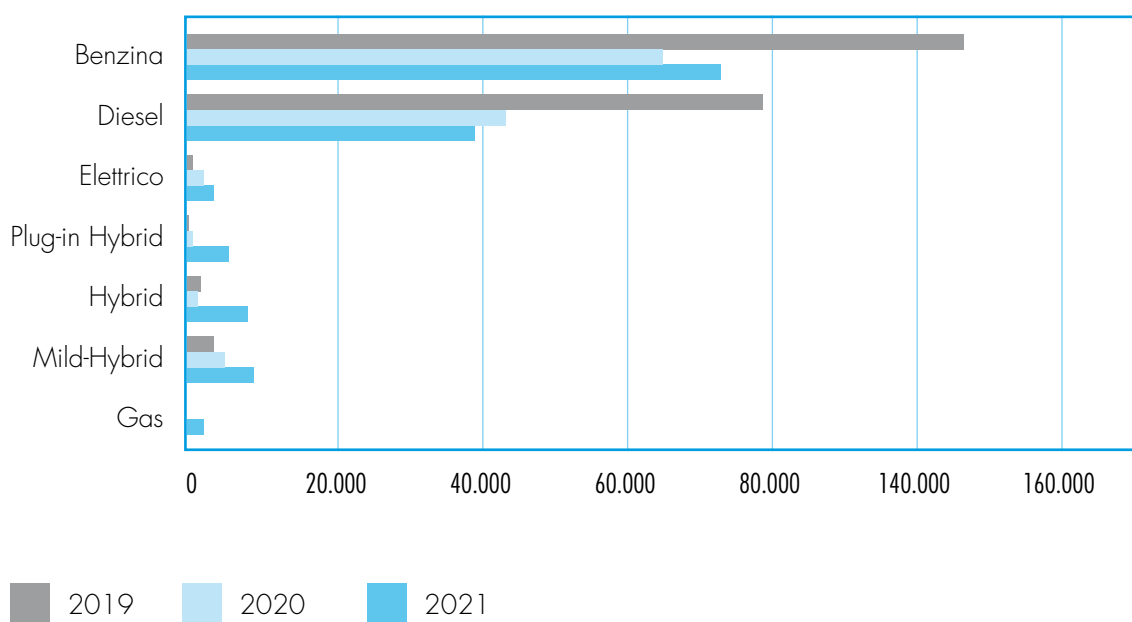
Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


**Grafico 43 – Alimentazione autovetture flotte aziendali
Germania 2019-2021**


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

Grafico 44 – Alimentazione autovetture RAC Germania 2019-2021


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Italia

Il diesel nel noleggio a lungo termine rimane l'alimentazione preferita, pur in forte calo nei volumi mentre il benzina rimane sugli stessi livelli del 2020. Il ricorso al mild hybrid è massiccio anche se, in prospettiva, la crescita più significativa è quella delle ibride "vere".

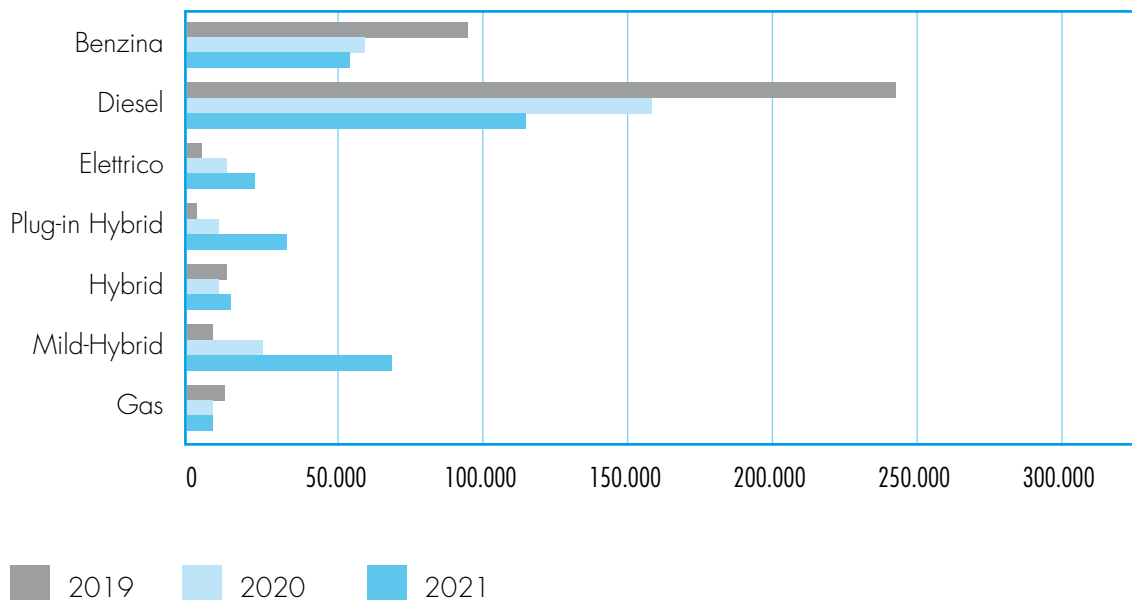
Nel noleggio a breve termine, invece, le benzina e le diesel sono il punto di riferimento tuttora: a parte un incremento significativo della quota delle mild hybrid. Forte crescita delle elettriche, ma su volumi poco significativi.

Tabella 94 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC EU - Italia 2019-2021

ITALIA	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	87.556	52.427	52.041	81.721	38.545	31.430
Diesel	240.042	153.415	118.867	86.081	36.612	26.178
Elettrico	5.576	13.746	22.584	308	1.026	1.710
Plug-in Hybrid	3.108	11.656	35.191	261	774	2.719
Hybrid	14.736	12.523	18.534	3.067	1.471	4.263
Mild-Hybrid	8.735	26.319	69.686	2.201	6.445	14.831
Bi-Fuel	13.663	9.123	8.553	5.277	3.065	2.471
Totale	87.556	52.427	52.041	178.916	87.938	83.602

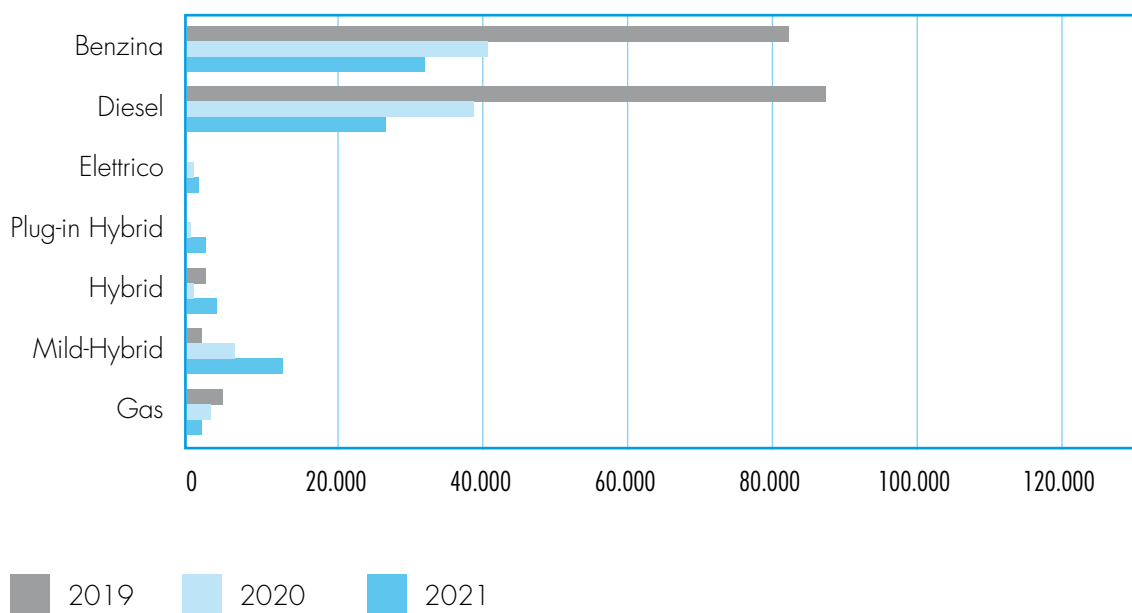
Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


**Grafico 45 – Alimentazione autovetture flotte aziendali
Italia 2019-2021**


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

Grafico 46 – Alimentazione autovetture RAC Italia 2019-2021


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Olanda

Impressionante la quota di auto elettriche nel NLT dei Paesi Bassi: superiore persino a tutte le ibride messe assieme, anche se nel 2021 i volumi delle elettriche pure sono leggermente calati. Il diesel è ormai ridotto a quote di mercato trascurabili.

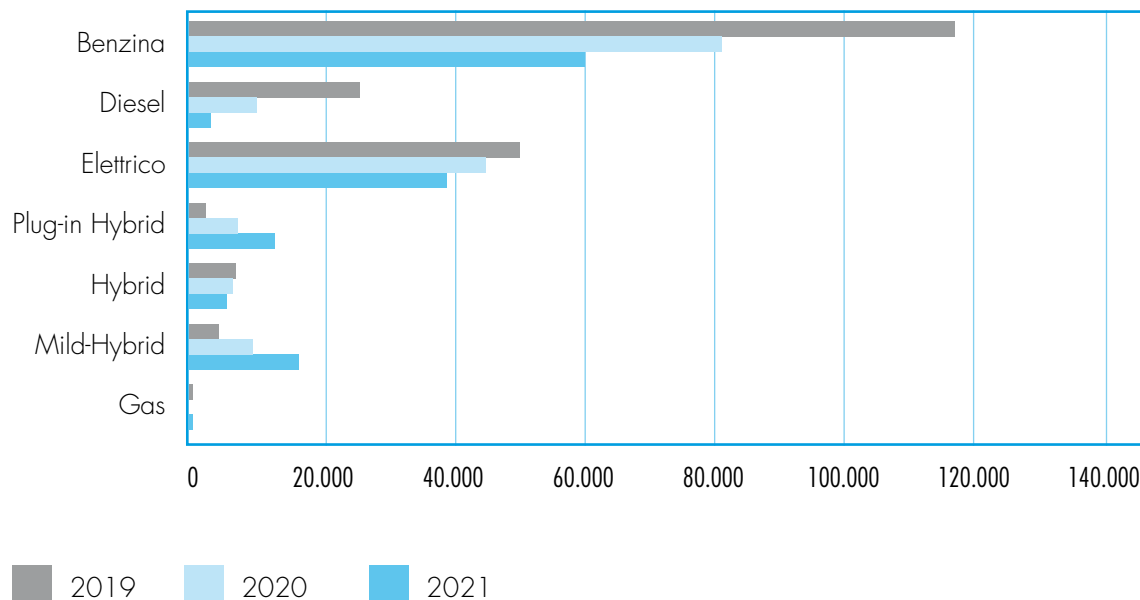
In ambito RAC, invece, è netta la prevalenza delle auto a benzina e delle mild hybrid. Nelle ibride "vere", è netta la prevalenza delle meno costose full hybrid rispetto alla plug-in.

Tabella 95 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC EU - Olanda 2019-2021

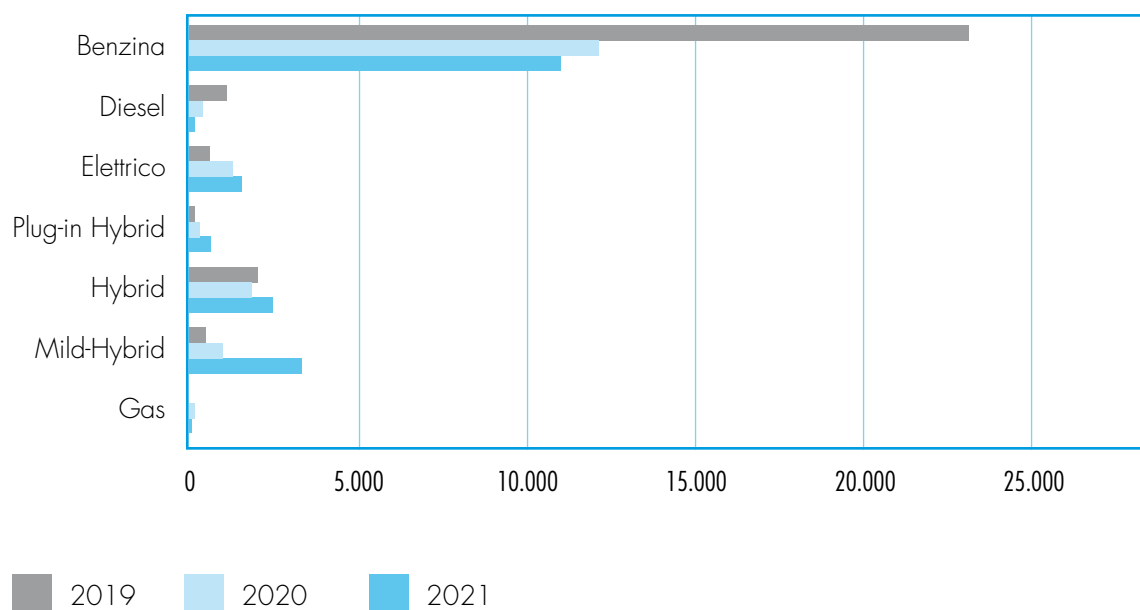
OLANDA	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	117.195	81.023	59.729	23.068	12.154	11.306
Diesel	25.318	9.174	3.610	1.073	342	166
Elettrico	49.988	44.558	38.894	712	1.284	1.658
Plug-in Hybrid	2.695	6.899	12.564	163	264	720
Hybrid	6.931	6.767	7.078	1.956	1.759	2.218
Mild-Hybrid	4.125	9.673	15.959	502	915	3.075
Bi-Fuel	397	296	362	2	44	79
Totale	206.649	158.390	138.196	27.476	16.762	19.222

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


**Grafico 47 – Alimentazione autovetture flotte aziendali
Olanda 2019-2021**


Fonte: Dataforce
 (*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

Grafico 48 – Alimentazione autovetture RAC Olanda 2019-2021


Fonte: Dataforce
 (*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Spagna

Nel long rent in terra iberica, diesel e benzina mantengono il passo, con le auto a gasolio che ancora sono preferite rispetto a quelle a benzina in termini di volumi, mentre l'elettrico mantiene una quota residuale, crescono le ibride "vere", in particolare le plug-in che ormai sono molto vicine alle full.

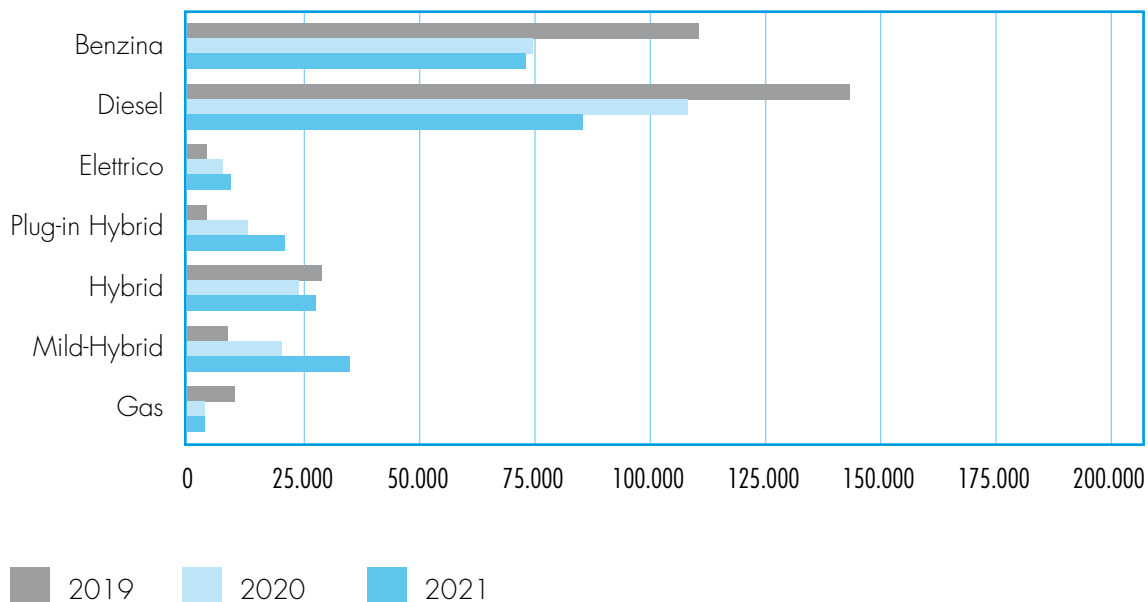
Tra i RAC è nettissima la prevalenza delle auto a benzina, con un forte incremento delle ibride leggere. Il diesel si mantiene stabile sui volumi dell'anno precedente, dopo la forte battuta d'arresto del 2020.

Tabella 96 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC EU - Spagna 2019-2021

SPAGNA	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	110.384	74.465	73.382	179.222	57.698	90.684
Diesel	142.299	107.403	83.720	55.733	28.597	27.108
Elettrico	4.494	7.059	8.197	938	1.583	2.122
Plug-in Hybrid	4.293	12.087	21.284	250	1.178	4.057
Hybrid	29.268	24.072	26.570	3.277	1.609	6.866
Mild-Hybrid	8.647	19.702	34.712	2.803	7.266	24.110
Bi-Fuel	9.364	3.625	3.272	1.563	272	117
Totale	308.749	248.413	251.137	243.786	98.203	155.064

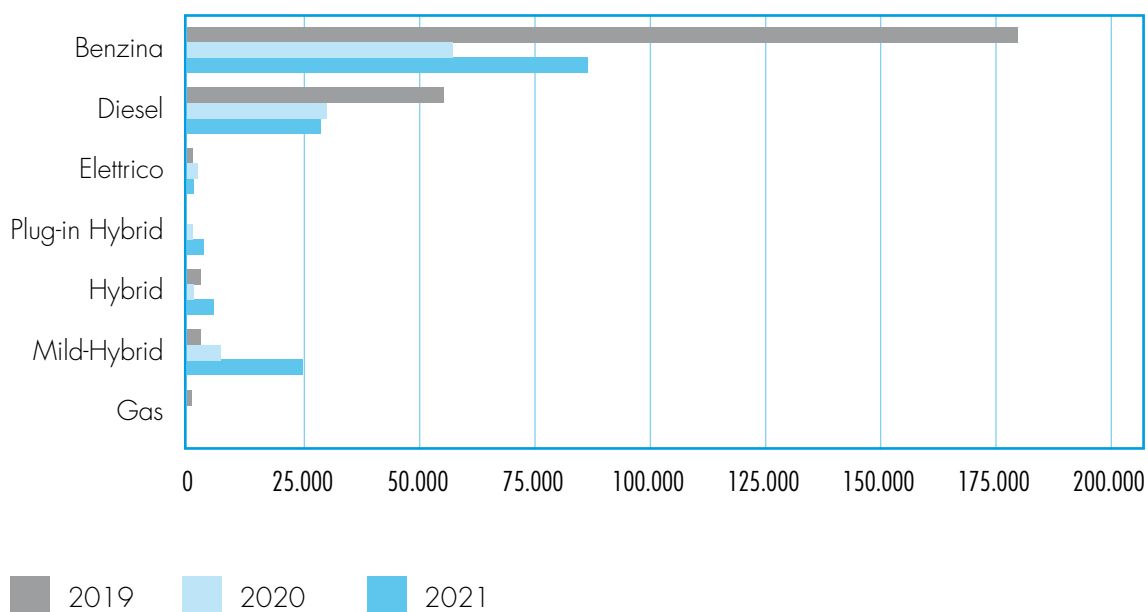
Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


Grafico 49 – Alimentazione autovetture flotte aziendali Spagna 2019-2021


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

Grafico 50 – Alimentazione autovetture RAC Spagna 2019-2021


Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Regno Unito

Quasi dimezzate le immatricolazioni di auto diesel nelle flotte, mentre le elettriche sfondano addirittura la barriera delle 100.000 unità. Il successo delle ibride plug-in è evidenziato dal superamento delle immatricolazioni delle full hybrid.

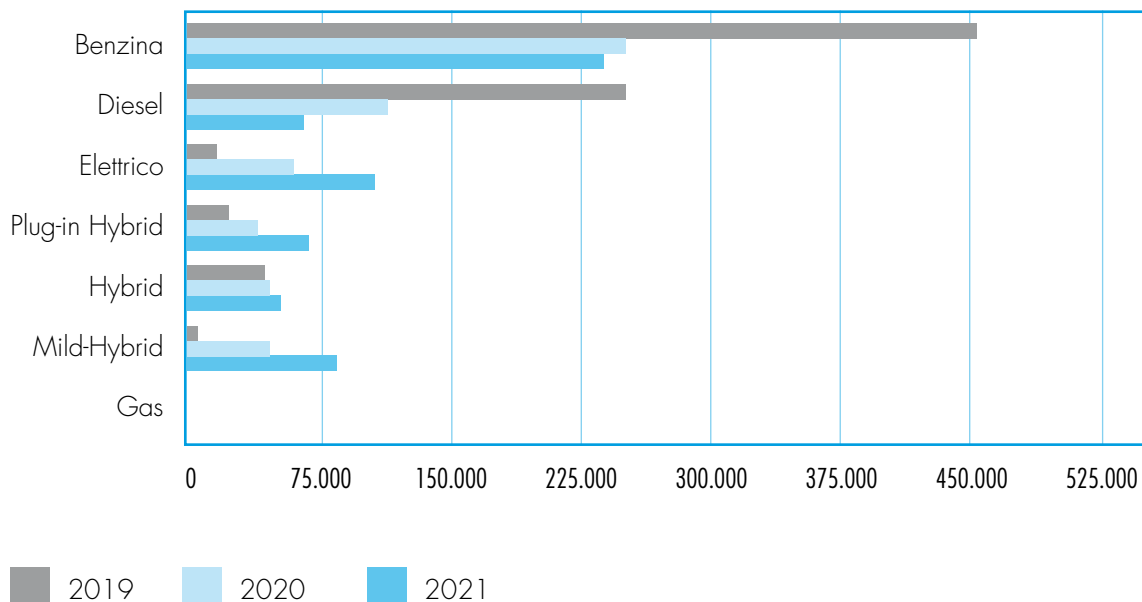
A livello di noleggio a breve termine, la transizione ecologica è evidenziata dal forte incremento di immatricolazioni di auto ibride (in crescita molto alta soprattutto nella tipologia full). Le elettriche, invece, rimangono su quote marginali, con un tasso di crescita modesto.

Tabella 97 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC EU - Regno Unito 2019-2021

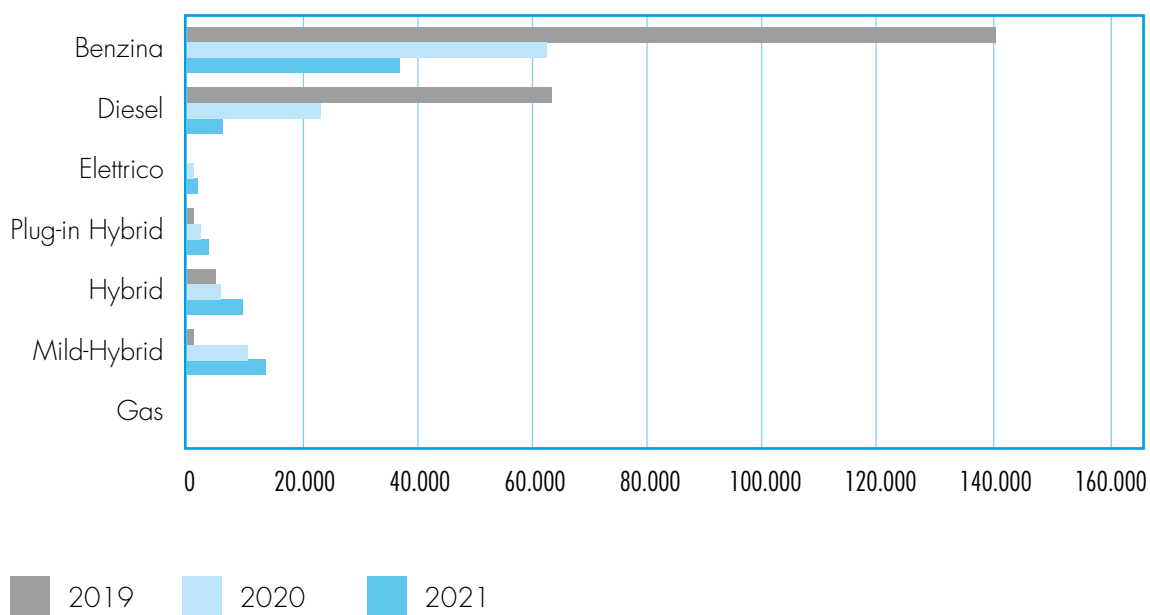
REGNO UNITO	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	453.326	295.355	257.206	139.908	61.698	35.675
Diesel	251.280	114.955	64.479	62.891	22.878	8.295
Elettrico	16.730	61.735	105.949	120	1.008	1.166
Plug-in Hybrid	22.681	38.919	64.890	1.213	2.665	3.736
Hybrid	43.093	44.262	47.141	5.102	5.828	10.020
Mild-Hybrid	8.324	46.796	82.962	1.540	11.234	14.730
Bi-Fuel	0	22	34	0	0	0
Totale	795.434	602.044	622.661	210.774	105.311	73.622

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


**Grafico 51 – Alimentazione autovetture flotte aziendali
Regno Unito 2019-2021**


Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

**Grafico 52 – Alimentazione autovetture RAC
Regno Unito 2019-2021**


Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Mercato complessivo EU-7

Sulle quasi 2,8 milioni di automobili immatricolate dalle flotte aziendali "True Fleets" nel 2021, oltre 800.000 sono state quelle a benzina, in flessione di quasi 90.000 unità rispetto al 2020. Netamente più accentuata la flessione del diesel, che da market leader è sceso al secondo posto, passando da oltre un milione di targhe a 717.000. Parallelamente la crescita delle ibride è formidabile: tra plug-in e full siamo ormai a oltre mezzo milione di unità. Inesauribile la spinta verso l'elettrico puro: le flotte aziendali ne hanno immatricolate l'anno scorso quasi 330.000 (quasi due terzi in Germania e nel Regno Unito).

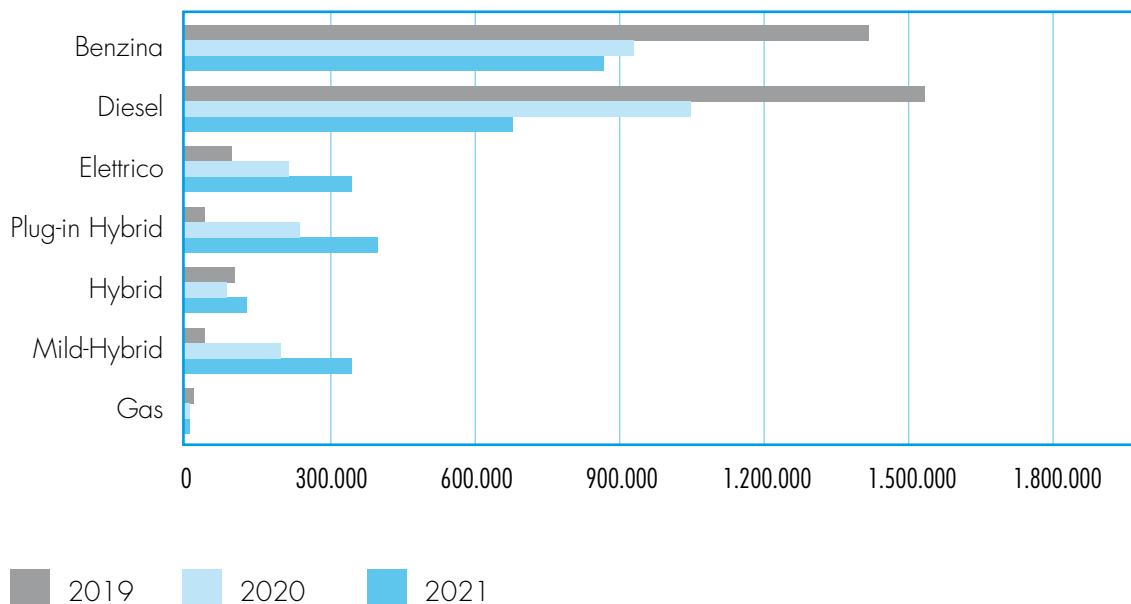
In ambito RAC, il grosso delle flotte è costituito dalle più economiche auto a benzina, con un ricorso sempre più massiccio all'ibrido mild (anche questa una soluzione di basso costo). Ma la novità nei trend del 2021 è il forte incremento di ibride vere anche nel noleggio a breve termine, con la soluzione full, meno costosa rispetto alla plug-in, per il momento in cima alle preferenze. Anche se il tasso di crescita delle plug-in hybrid risulta tendenzialmente più elevato.

Tabella 98 - Alimentazioni autovetture flotte aziendali e RAC EU - Spagna 2019-2021

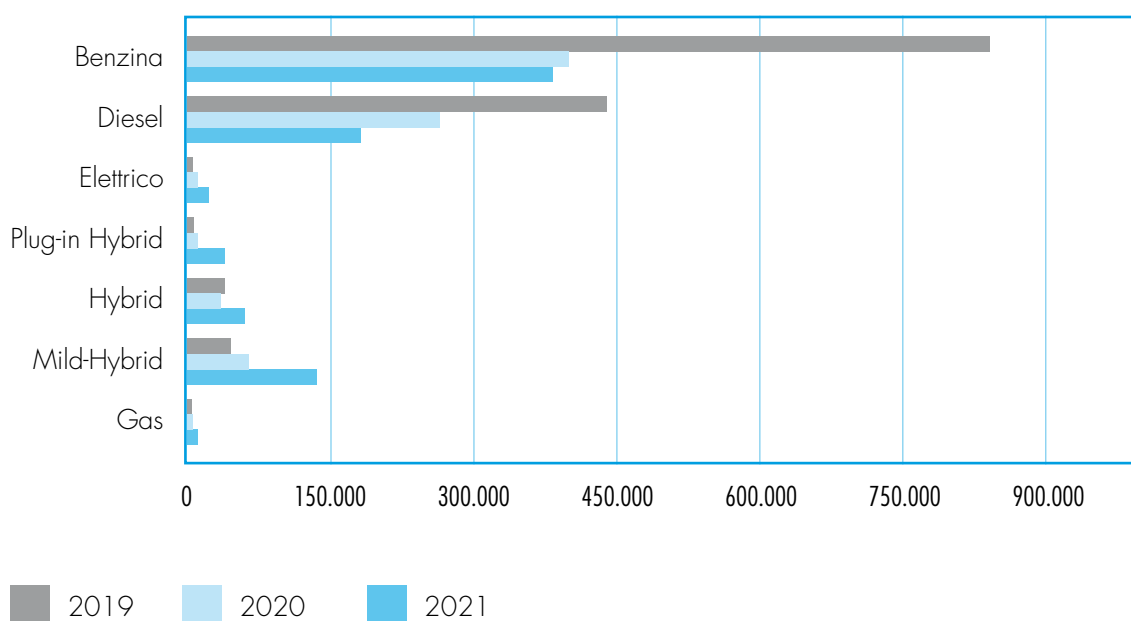
SPAGNA	Flotte aziendali (*)			RAC		
Alimentazioni	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Benzina	1.387.017	908.848	822.549	838.315	386.787	374.093
Diesel	1.565.766	1.045.949	717.135	437.951	244.424	173.064
Elettrico	120.487	210.717	329.211	5.715	13.677	23.665
Plug-in Hybrid	69.130	219.060	381.017	4.286	10.002	32.238
Hybrid	132.173	127.657	155.313	24.787	19.493	44.223
Mild-Hybrid	87.040	212.759	359.778	28.884	66.124	126.263
Bi-Fuel	29.214	18.171	20.399	7.017	4.266	6.938
Totale	3.390.827	2.743.161	2.785.402	1.346.955	744.773	780.484

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT


**Grafico 53 – Alimentazione autovetture flotte aziendali
Top EU7 2019-2021**


Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

Grafico 54 – Alimentazione autovetture RAC Top EU7 2019-2021


Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT

I SERVIZI DI CAR SHARING

È ancora un momento critico per le attività del car sharing in Italia, a causa delle restrizioni alla mobilità per via della pandemia ed ai cambiamenti sociali e del lavoro, che ne hanno rallentato fortemente il progressivo sviluppo.

Il car sharing continua ad essere un settore strategico per la nuova mobilità, con potenziali forti benefici per il decongestionamento dei centri urbani e la riduzione delle emissioni inquinanti nelle città. La piattaforma "Mobility as a Service for Italy", in attuazione dell'investimento 1.4.6 del PNRR, è finalizzata allo sviluppo di più funzionali servizi alla mobilità e vede il car sharing come uno degli attori principali.

Ma sono necessarie due azioni parallele e collegate. per permettere un ampliamento epocale, contribuendo ad una tangibile utilità dell'intermodalità.

La prima è il superamento delle esigenze di marketing e di immagine industriale, mirando ad un maggior ampliamento strutturale del business. L'attività di car sharing è infatti oggi sottoposta ad altissimi costi operativi, in particolare a costi di mantenimento della flotta, soggetta ad una più rapida usura. L'utilizzo del veicolo condiviso, in particolare in un eterogeneo contesto cittadino, spesso non è ancora insito in un comune senso civico. A ciò si aggiungono i notevoli rischi e danni per furti totali o parziali.

La seconda è un'azione più omogenea da parte delle istituzioni locali e nazionali, nell'obiettivo di una uniforme regolamentazione del settore, non ancora riconosciuto dal Codice della Strada (classificabile come noleggio "a brevissimo termine").

Deve essere rimarcato che, seppure il volume dei contratti nel 2021 sia stato ancora nettamente inferiore rispetto al 2019, nel 2021 è aumentato il numero degli abbonati, indicativo di come e quanto l'uso condiviso dell'auto, seppure con le criticità tipiche dello specifico business, si amplia nel contesto cittadino, con scenari di maggiore utilizzazione della mobilità on demand.

Sia nel 2020 che nel 2021 la domanda di car sharing è quella che ha più risentito delle restrizioni alla mobilità. Il calo trova giustificazione nel fatto che sono venuti

Tabella 99 - Indicatori chiave del Car Sharing in Italia - 2021

	2021	2020	2019	var % 2021/19
Vetture in flotta	6.200	5.814	7.994	-22%
Noleggi effettuati	5.530.758	6.077.757	13.023.766	-57%

Tabella 100 - Il Car Sharing in Italia – 2021-2020

	2021 vs. 2020
Noleggi effettuati	-9%
KM percorsi	+9%
Numero clienti	+13%
Durata media dei noleggi	+8%

meno gli importanti segmenti di domanda tipici dell'attività di car sharing, siano essi business che legati alla necessità di utilizzo dell'auto condivisa per motivi di svago o extraprofessionali, derivanti dai mesi di lockdown e le ulteriori restrizioni.

Il 2021, con una lenta ripresa delle attività e del turismo, ha fatto registrare dati migliori rispetto al 2020, ma sempre condizionati dalla pandemia. Soprattutto da luglio 2021 hanno ripreso a circolare sulle strade delle nostre città metropolitane le vetture in sharing, con un trend via via in miglioramento, attestandosi intorno ad -22% rispetto al 2019.

Gradualmente si assiste al fatto che l'utenza si rivolge al car sharing anche per altre forme di mobilità che non siano strettamente legati agli spostamenti prettamente urbani. Da qui nasce la ricerca di altri segmenti di domanda, come ad esempio l'uso dell'auto nel weekend, che ultimamente sta facendo registrare un aumento medio di circa l'8% su base annua la durata del noleggio, raggiungendo i 40 minuti medi a noleggio.

Merito anche dei notevoli interventi messi in campo dagli operatori per rendere l'utilizzo della flotta sicuro ed in linea con la normativa esistente per il contrasto della diffusione del coronavirus. Fondamentale è stato, a tal riguardo, il costante intervento di sanificazione dei veicoli, addirittura con rivoluzionari ed efficaci sistemi di sanificazione a distanza nonché le massicce campagne di informazioni e raccomandazioni fatte sui rispettivi canali applicativi per l'adozione di tutti i mezzi idonei per limitare la diffusione del virus (utilizzo dei mezzi di protezione individuale mentre si è alla guida).

Il 2021 vede il settore focalizzato sugli investimenti della flotta, sempre più votata all'ibrido ed all'elettrico, diversificandola in base alle esigenze degli utenti. Dalle city car per piccoli spostamenti urbani, alle auto di fascia media per tutte le esigenze extra urbane.

Un orientamento che si sta consolidando sempre più riguarda la possibilità di noleggiare un'auto per più ore o addirittura più giorni, ampliando l'offerta di servizi del car sharing.

Per un definitivo rilancio e consolidamento nelle nostre città, come più volte richiesto alle Istituzioni, sono necessari e non più rinviabili interventi strutturali da parte delle pubbliche amministrazioni e del Governo. Parimenti saranno fondamentali sinergie tra grandi gruppi industriali dell'automotive e le nascenti realtà dei servizi di mobilità. Anche con una saggia operazione, insieme alle PA locali, di revisione delle tariffe che devono essere remunerative.

Come dimostrato, l'utilizzo del car sharing genera benefici per l'ambiente per via della riduzione dell'inquinamento e del traffico, liberando le nostre città dalle auto private che rimangono generalmente parcheggiate per il 95% della loro vita, al contrario di un'auto condivisa che è praticamente in continua circolazione con un altissimo tasso di utilizzo.

Fin qui il potenziale dello strumento, ma per poterne godere degli indubbi benefici collettivi, servono azioni di sostegno da parte della PA nazionale e locale, che incentivino l'utilizzo e supportino le imprese di car sharing.

Rilancio in quattro punti

I primi due sono strettamente collegati alla funzione pubblica svolta dal car sharing, che, anche se a flusso libero gestito da operatori privati, rientra a tutti gli effetti nel network dei trasporti urbani messi a disposizione dei cittadini.

In questo quadro, è prioritaria l'abolizione della tassazione annua richiesta dalle amministrazioni comunali agli operatori di car sharing, un importo parametrato al singolo veicolo della flotta.

Il secondo punto riguarda l'equiparazione dell'aliquota Iva a quella applicata ai servizi di trasporto pubblico locale, ai taxi/Ncc, il 10%, anziché il 22% a cui è oggi assoggettato il car sharing, da considerare come complementare al TPL. La natura del servizio è proprio quella di porsi come complemento ai mezzi pubblici ed essere utilizzato anche per gli spostamenti del primo/ultimo miglio o per raggiungere importanti snodi, quali le stazioni ferroviarie.

Il terzo tema sensibile è l'inserimento del car sharing nelle previsioni legislative inerenti il Bonus Mobilità. Si tratta di riconoscere l'incentivo del 60% di spesa, fino a un massimo di 500 euro, oggi in vigore per l'utilizzo di servizi di mobilità condivisa a uso individuale, anche per l'uso di vetture in sharing.

Istanza finale riguarda la copertura con fondi pubblici delle campagne di incentivazione all'utilizzo delle piattaforme di Mobilità. Le PA locali sono attive sul lancio di piattaforme per la mobilità sostenibile, ma spesso agli operatori di car sharing viene richiesta l'offerta di voucher scontati, per coinvolgere gli utenti. Un peso ulteriore del quale andrebbero sollevate.

“Mobility as a service”, un nuovo paradigma della mobilità

A svolgere un ruolo cruciale per lo sviluppo della sharing mobility saranno infatti le piattaforme come quella in corso di definizione nell'ambito del PNRR Mobility as a Service for Italy, in grado di integrare diversi servizi di mobilità in un'unica App, consentendo di programmare i propri spostamenti, pagarli e ricevere informazioni durante il viaggio, anche se effettuati con modalità di trasporto differenti e gestiti da più operatori.



I SERVIZI DI DIGITAL AUTOMOTIVE

Il mercato oggi

La fase di profonde trasformazioni dovuta soprattutto all'avvento del digitale sta radicalmente trasformando anche il settore automotive e pone sfide nuove e sempre più complesse alle imprese che devono adottare un approccio multidisciplinare e di ampio respiro per affrontare e risolvere le complessità della trasformazione in atto.

Non è più possibile ignorare l'evoluzione dei mercati ed è necessario rispondere in maniera puntuale e veloce a regole, tendenze e dinamiche competitive nuove, che coinvolgono tutti gli attori della filiera automotive e che vanno dalla disruption dovuta alle tecnologie che caratterizzano le nuove soluzioni di mobilità, alla necessità di ottimizzare i risultati finanziari, alla necessità di rivedere la relazione con clienti caratterizzati da nuovi bisogni e da una consapevolezza sempre maggiore dell'importanza dei temi della sostenibilità, alla riconfigurazione delle catene di fornitori per massimizzare l'efficienza e la creazione del valore lungo le filiere. Fino al continuo processo di digitalizzazione che investe anche la sfera del lavoro non solo dal punto di vista degli spazi lavorativi ma anche da quello delle persone che fanno parte dell'organizzazione e del loro valore.

Le sfide del settore - Evoluzione tecnologica

La trasformazione tecnologica sta spingendo le aziende a ripensare i modelli di business, gli investimenti in R&D, e le strategie per la trasformazione digitale.

Questo processo rivoluzionario deve prevedere l'implementazione di diverse considerazioni strategiche che vanno da nuove logiche di partnership per promuovere l'innovazione alla revisione dei processi operativi che impattano la supply chain, i sistemi IT e la sicurezza informatica.

Diventa essenziale creare un piano di innovazione e crescita che preveda la mappatura del livello di innovazione dell'organizzazione e la definizione del percorso di cambiamento sia interno che esterno per la realizzazione di iniziative innovative e di open innovation. Tale piano deve inoltre favorire una cultura dell'innovazione che includa l'adozione di metodologie proprietarie per stimolare nuove idee e supportare lo sviluppo delle competenze necessarie ai professionisti per poter governare la trasformazione digitale.

La pressione finanziaria di un contesto sempre più competitivo richiede strumenti più efficienti e snelli, in grado di massimizzare le performance e promuovere la crescita del valore per tutti gli stakeholder. Fra le principali sfide in questo ambito rientrano: l'ottimizzazione della gestione e della struttura finanziaria, la comprensione delle normative e dei vantaggi fiscali e il miglioramento dei processi amministrativi.



Il forte potere esercitato dai clienti e dovuto in massima parte all'evoluzione di esigenze un tempo meno sentite, spinge le aziende ad adottare una strategia che abbia una prospettiva "clientocentrica". È quindi diventato necessario presidiare tutte le fasi della relazione tra cliente e azienda al fine di rafforzare la customer base, processo che deve prevedere l'integrazione dei canali fisici e digitali, un approccio basato sulla rilevazione dei dati, il miglioramento dell'esperienza di acquisto, di utilizzo e di servizio post-vendita.

Il mercato automobilistico sta evolvendo verso nuove forme di mobilità, secondo un modello sempre più orientato alla sostenibilità sociale ed ambientale, alla luce delle nuove esigenze e diverse abitudini del consumatore nella scelta di acquisto del veicolo e delle modalità di trasporto alle quali si è accennato prima, ma anche a nuove normative. Il piano di sostenibilità che deve ormai essere necessariamente adottato dalle imprese deve essere in grado di adattarsi ai nuovi trend minimizzando al tempo stesso potenziali conflitti e impatti reputazionali.

Ad esempio, le caratteristiche innovative e prestazionali del 5G favoriranno la nascita e lo sviluppo di nuovi servizi e genereranno dati in grado di fornire informazioni preziose sulle operatività dei veicoli e sulle attività di manutenzione.

Le auto connesse – grazie al 5G – costituiscono la prossima rivoluzione della nostra mobilità, permettendo di sviluppare e realizzare veicoli con livelli sempre maggiori di automazione e sicurezza. Parallelamente, si aprono una serie di nuove opportunità non solo per i produttori, ma anche per tutte le aziende tecnologiche che operano nel settore della connettività e che possono trarre dei vantaggi dalla monetizzazione dei dati.

Tutto il settore del noleggio, dotato di esperienza e know how unici sui servizi di mobilità, è entrato in contatto sinergico con le innovative realtà specializzate nell'hardware e software dedicato alle nuove necessità collegate alla flotta aziendale, ma anche per le particolari esigenze derivanti dal singolo veicolo locato al libero professionista, all'artigiano. I servizi di mobilità condivisa e sostenibile – articolata sui servizi di noleggio a breve e lungo termine, ai servizi di car sharing, ai nuovi servizi di mobilità generale e specifica per soggetti privati, aziende, PA – sono posizionati da tempo su questo fronte strategico, considerando che su una flotta di 1,1 ml di veicoli l'80% ha a bordo un sistema di collegamento telematico.

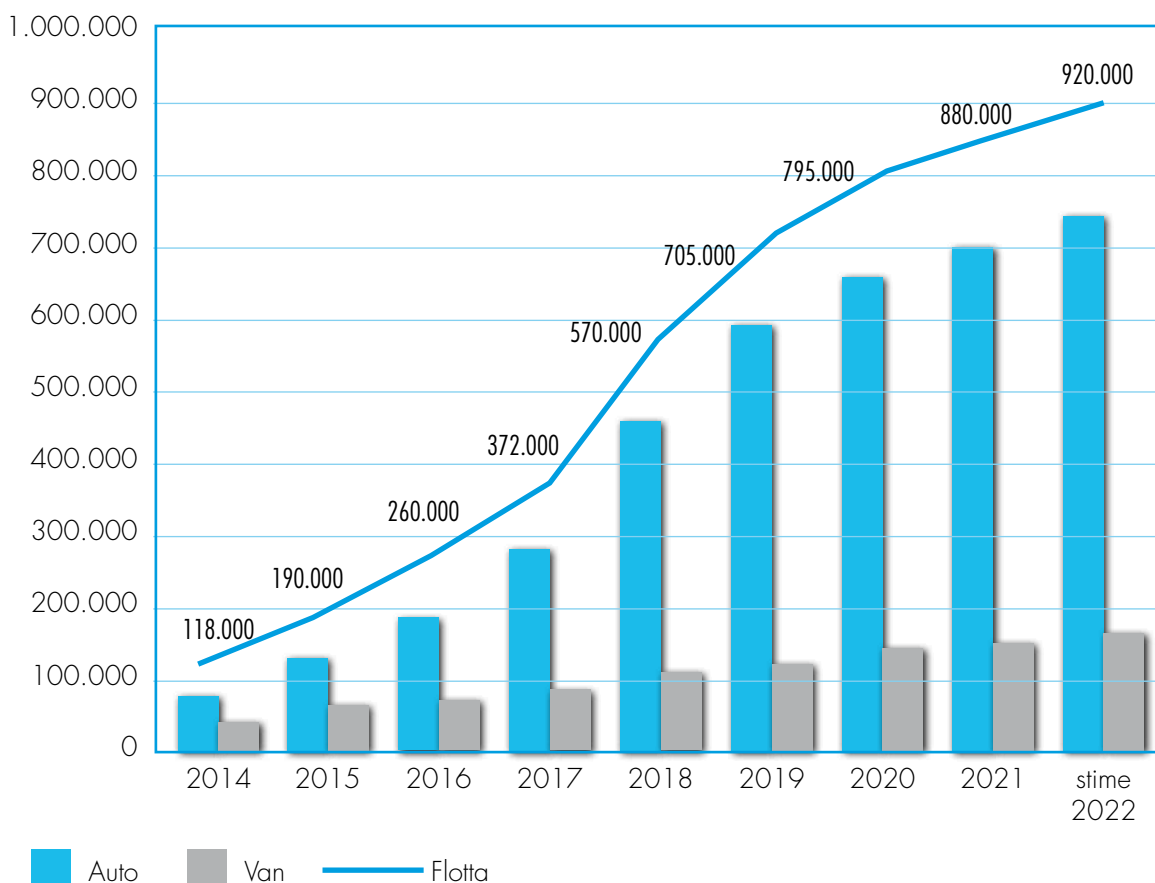
Il digitale ha assunto un ruolo decisivo sia nel supportare la gestione di flotte e mezzi in mobilità sia nel favorire gli spostamenti delle persone, soprattutto negli spazi urbani.

Il fleet management ad esempio, ottiene grandi vantaggi dall'IoT -Internet of Things- per la capacità di acquisire dati dai veicoli connessi per migliorare il monitoraggio in tempo reale della flotta aziendale e consentire un maggiore controllo attraverso analitici specializzati per ridurre il TCO.

Il mercato delle flotte aziendali è infatti una cartina di tornasole dell'evoluzione tecnologica perché è quella dove si testa anche il cambiamento del concetto stesso di mobilità, al



Grafico 55 - Dispositivi telematici flotta noleggio a lungo termine 2014-2021



quale sono sempre più associati servizi a valore aggiunto in grado di assicurare non soltanto un'ottimizzazione dei costi di gestione, ma anche e soprattutto vantaggi in termini di maggiore sicurezza, migliore organizzazione e praticità, minor impatto ambientale.

Soluzioni tecnologiche quali i veicoli connessi e la telematica, svolgono un ruolo cruciale perché permettono di incidere su vari aspetti dell'ecosistema: dal miglioramento delle performance dei veicoli, all'evoluzione dei processi relativi alla supply chain e fino all'utilizzatore dei veicoli e dei servizi di mobilità.

In particolare, la trasformazione della supply chain a livello globale impone alle imprese di ottimizzare le attività operative e rendere più efficiente la catena del valore. I costi legati alla supply chain spesso rappresentano una parte sostanziale dei costi complessivi, con un impatto significativo sui margini e sulla competitività.

Per fare fronte a queste sfide, occorrerà, fra le altre cose, realizzare una riconfigurazione/revisione strategica del portafoglio fornitori, analizzare le implicazioni economico-finanziarie e progettare una supply chain resiliente, sicura e flessibile.



L'evoluzione del settore in direzione di progressive aggregazioni, fusioni e di un maggior consolidamento della filiera industriale impone ai protagonisti del mercato una lettura dell'innovazione come catalizzatore dell'ottimizzazione del business e acceleratore di nuove partnership e alleanze, magari in ottica di competizione.

Infine, la fase di profonda trasformazione che sta attraversando il lavoro – per la quale la pandemia ha giocato il ruolo di forte acceleratore ma che è in gran parte dovuta alla presenza pervasiva della tecnologia in ogni aspetto delle diverse professioni -, spinge le organizzazioni ad adottare nuove regole, necessarie a gestire la trasformazione dovuta alla digitalizzazione. Ciò implica la necessità di ridisegnare e riconfigurare il lavoro secondo modalità che incentivino un rapporto sempre più maturo, consapevole e informato tra impresa intesa in maniera olistica e tecnologie digitali.

Vari elementi restano ancora da migliorare per raggiungere livelli più elevati di efficienza e produttività. Tra questi, alcuni adeguamenti infrastrutturali e di rete e diversi aspetti regolamentari, relativi in particolare alla gestione dei dati.

Le iniziative delle associate ANIASA sono continue e ogni aspetto inerente la mobilità digitale è in rapido sviluppo. Solo due esempi di nuovi servizi attivabili da remoto: la tecnologia per la sanificazione del veicolo, una risposta immediata all'emergenza sanitaria, i sistemi per il controllo delle emissioni dei mezzi nelle ZTL, un profilo ambientale per verificare l'uso del veicolo, premiando la guida virtuosa. In prospettiva, la capacità di usare i dati generati dai mezzi e dalle persone in mobilità abiliterà l'ideazione di nuovi modelli di servizio e il funzionamento di ecosistemi di mobilità più evoluti.

MaaS, PNRR ed ANIASA

Nell'evoluzione dell'esperienza digitale dei consumatori, il veicolo con le sue innovazioni tecnologiche sta trasformando anche l'esperienza d'uso degli utenti, aprendo nuove possibilità verso modelli di trasporto più sostenibili e alternativi rispetto all'uso del veicolo di proprietà.

In questo contesto si sta affermando il concetto del MaaS, Mobility As A Service, che porta il focus sul bisogno di mobilità delle persone e pone la sfida dell'integrazione dei servizi di trasporto pubblico e privato, accessibili per l'utente attraverso un unico canale, tipicamente un'applicazione sullo smartphone.

La "mobilità come servizio" richiede di coordinare le risorse disponibili all'interno delle aree urbane (mezzi in condivisione, noleggio con e senza conducente, mezzi pubblici, coordinamento dei percorsi sulle diverse tratte, parcheggi) con lo scopo di semplificare l'uso verso cittadini, favorire l'ottimizzazione della gestione complessiva della mobilità e quindi essere una leva verso una maggiore sostenibilità del trasporto non solo in ambito urbano.



Questo pone d'altra parte la necessità di comporre diverse tecnologie e stakeholders che contribuiscono in modo complementare ad una componente del servizio MaaS che quindi richiede per sua natura di essere orchestrato fra Operatori Pubblici e Privati.

In ragione di ciò e delle opportunità che può generare per la transizione green e digitale della mobilità urbana, la "mobilità come servizio" rientra nell'investimento 1.4.6 del PNRR, come da Recovery Fund.

Il tavolo organizzato dai Ministeri della Transizione e delle Mobilità Sostenibili risponde a questo obiettivo generale europeo ed ANIASA intende promuovere l'intera filiera della mobilità a noleggio per essere leva della trasformazione.

L'Associazione ha da tempo in agenda il tema MaaS, in collegamento con Leaseurope, l'organismo che rappresenta il settore a livello europeo. Qui le prime implementazioni delle nuove soluzioni di mobilità hanno dimostrato che non si può immaginare un mercato a "taglia unica".

Se MaaS è un sistema di mobilità incentrato sull'utente, è necessario partire dalle sue esigenze, sempre in evoluzione: via via che si va avanti, la segmentazione sarà sempre più importante, sotto l'aspetto sociale e territoriale, anche generazionale.

In attuazione dell'investimento 1.4.6 del PNRR "Mobility as a Service for Italy", finalizzato allo sviluppo dei nuovi servizi alla mobilità, è stata promossa a fine 2021 una consultazione pubblica finalizzata ad un apporto tecnico, informativo e conoscitivo per la realizzazione di una piattaforma nazionale abilitante.

L'obiettivo è contribuire a realizzare servizi utili agli operatori MaaS e agli operatori di trasporto, per un efficace sviluppo dei progetti pilota che prevedono la realizzazione di una piattaforma abilitante denominata "Data Sharing and Service Repository Facilities" (DS&SRF).

Riguardo la missione e la visione strategica del Progetto, la Sezione Digital di ANIASA ha posto l'attenzione sulla necessità che il servizio MaaS favorisca l'arricchimento dell'offerta di servizi di trasporto non solo nella definizione della scelta del viaggio, basata su indicazioni "standard" (intermodalità/programmazione viaggio/valutazione costo), ma anche su parametri dinamici e innovativi collegati al servicing ed all'esperienza di viaggio stessa (quindi servizi customizzati, elemento caratterizzante le scelte degli utenti) che sono parte distintiva delle proposte del trasporto privato.

Si tratta di requisito necessario per la differenziazione sul mercato degli operatori di trasporto e dello sviluppo della competizione dei servizi per operatori terzi che operano nel settore della smart mobility quali Start-Up innovative, Telematics Service Providers, SaaS providers.

Nella definizione degli standard e nella necessità di un punto di convergenza nazionale, per ANIASA è utile definire condizioni di marketplace, permettendo "autonomia" ai singoli



operatori della mobilità (trasporto, Maas Operator, Mobility Application Providers) di poter gestire con flessibilità le proprie politiche commerciali e di offerta, come anche politiche di fidelizzazione e loyalty.

Un altro punto rilevante è legato alle modalità tecniche per l'integrazione di diversi operatori tecnologici che pone la necessità dello sviluppo di un layer per la condivisione dei dati (DS&SRF), come elemento infrastrutturale. In quanto fattore primario per la gestione delle applicazioni di MaaS, il dominio dei dati deve consentire che siano:

- specifici in relazione ai distinti use case rivolti al singolo viaggiatore;
- interoperabili perché consentano di essere integrati ed aggiungere valore come componenti dell'esperienza d'uso.

Questi requisiti devono consentire l'erogazione di offerte personalizzate per l'esigenze del singolo utente ed essere sviluppate in ambito competitivo nella tutela delle normative della privacy.

Tale layer deve abilitare la cooperazione in ambito pubblico/privato per l'erogazione del trasporto, garantendo trasparenza ed interoperabilità, ma anche competizione sui servizi, in base alla differenziazione delle offerte dei singoli operatori.

L'architettura deve prevedere la possibilità di sviluppare applicazioni di mobilità finalizzate a un'offerta di soluzioni alternative e intermedie nei confronti del MaaS Provider ed erogate con una modalità di Software as a Service nei confronti degli operatori che si rivolgono al mercato consumer.

Si devono pertanto considerare diversi modelli di business già disponibili come modelli virtuosi della MaaS, lasciando aperte tutte le possibilità per lo sviluppo e scalabilità non solo tecnologica, ma anche funzionale e operativa.

Dalle informazioni di pagamento, alla gestione flessibile delle offerte personalizzate dovrà essere possibile garantire/tracciare la catena del valore del servizio/stakeholders coinvolti per avere sia in fase di definizione del viaggio (ex ante) e a valle del viaggio (ex post) la certificazione delle responsabilità verso l'utente finale sul servizio erogato e garantire che i dati siano disponibili e aggiornati in forma protetta e sicura ai soli interessati.

In aggiunta ai temi del MaaS, nel dibattito associativo in corso nel 2021 uno dei grandi segmenti in esame è la Corporate Mobility. il tragitto quotidiano casa-lavoro, strettamente connessa al Corporate Car Sharing, la condivisione del parco auto aziendale. Sono questi temi su cui la maggiore rilevanza dei mobility manager, sancita dal DL Sostegni bis, si innesta con i servizi offerti dal mondo del noleggio veicoli.

IMPRESE ASSOCIATE



ACI GLOBAL S.p.A.
www.aciglobal.it



ACI Global Servizi

ACI GLOBAL SERVIZI S.p.A.
www.aciglobalservizi.it



ACI Infomobility

ACI INFOMOBILITY S.p.A.
www.acinfomobility.it



ADDUMA CAR S.r.l.
www.addumacar.it



ALD
Automotive

ALD AUTOMOTIVE ITALIA S.r.l.
www.aldautomotive.it

ALPHABET

ALPHABET ITALIA S.p.A.
www.alphabet.com/it



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

ARVAL SERVICE LEASE ITALIA S.p.A.
www.arval.it

avis budget group



AVIS BUDGET ITALIA S.p.A.

www.avisautonoleggio.it
www.budgetautonoleggio.it
www.maggiore.it - www.amicoblu.it



AUTONOLEGGI DEMONTIS S.p.A.

www.autonoleggidemontis.it



B-RENT S.r.l.

www.b-rent.it



CAR2GO ITALIA S.r.l.

www.share-now.com



CARTABIANCA S.r.l.

www.cartabianca.eu



DEKRA ITALIA S.r.l.

www.dekra.it



DRIVEEVOLVE

www.drivevolve.it



E-VAI S.r.l.

www.e-vai.com



ECO PROGRAM FLOTTE S.r.l.

www.ecoprogram.net



ENI S.p.A

enjoy.eni.com



ESCARGO S.r.l.

www.escargo.it



EUROP ASSISTANCE VAI S.p.A.

www.europassistance.it



EUROPCAR ITALIA S.p.A.

www.europcar.it



GEOTAB GmbH

www.geotab.com/it/



HERTZ ITALIANA S.r.l.

www.hertz.it



ITALY CAR RENT S.r.l.

www.italycarrent.com



LEASEPLAN ITALIA S.p.A.

www.leaseplan.com/it-it/



LOCAUTO S.p.A.

www.locautorent.com



LOCAUTO RENT S.p.A.

www.locautorent.com



LOJACK ITALIA S.r.l.

GRUPPO CALAMP

www.lojack.it



MERCURY S.p.A.

www.mercuryspa.it



METROPARK S.p.A.

www.metropark.it



MORINI S.p.A.

www.morinirent.com



OCTO TELEMATICS S.p.A.

www.octotelematics.com



PROGRAM
di Autonoleggio Fiorentino Srl
www.programautonoleggio.com



RENT MAX S.p.A.
www.rentmax.it



RENT2GO S.r.l.
www.rent2go.it



SAFO GROUP S.p.A.
www.safogroup.eu



SICILY BY CAR S.p.A.
www.sicilybycar.it



SIFÀ
Società Italiana Flotte Aziendali S.p.A.
www.sifa.it



TARGA TELEMATICS S.p.A.
www.targatelematics.com



TEXA S.p.A.
www.texa.it



UNIPOLRENTAL S.p.A.

www.unipolrental.it



UNIPOLTECH S.p.A

www.unipoltech.com/it



VAN4YOU S.r.l.

www.van4you.it



VIASAT S.p.A.

www.viasatonline.it



VILLAGE RENT S.r.l.

www.villagerent.it



**VODAFONE AUTOMOTIVE
ITALIA S.p.A.**

automotive.vodafone.it



W.A.Y. S.r.l.

www.waynet.it

ADESIONE TECNICA

LEASYS

LEASYS S.p.A. a socio unico
www.leasys.com

LEASYS

LEASYS RENT S.p.A. a socio unico
www.leasysrent.com

**LEASYS
GO!**

LEASYS GO!
www.go.leasysrent.com

SOCI AGGREGATI

A&C Broker

A&C BROKER S.r.l. Unipersonale
www.aecbroker.com

ABEONA

ABEONA S.r.l.
www.abeona.it

AgenziaItalia

AGENZIA ITALIA S.p.A.
www.agita.it



CONSORZIO D.E.A.

www.consorziodea.com



D.C.A. CONSULTING S.r.l.

www.dcaconsulting.it



FAROTTO S.r.l.

www.farottoauto.it



HANDLING S.r.l.

www.handlingonline.com



IL NEGOZIO DEL NOLEGGIO

www.ilnegoziodelnoleggio.com



MUOVIAMO PARKING S.r.l.

www.muoviamo.it/parking.html



PANTOMAX AUTOMOTIVE S.r.l.

www.pantomax.it



PRIME S.r.l.

www.primerentcar.com



RHIAG S.r.l.
www.rhiag.com



TIWAY S.r.l.
www.tiway.it



VIERO FINANCE S.r.l.
www.vierofinance.it

Promosso da

ANIASA

Immagine coordinata, editing

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Realizzato da

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Analisi Dati e Redazione

*Noleggio a breve e lungo termine
a cura del Centro Studi Fleet & Mobility*

*Flotte aziendali in EU, Car sharing
e Servizi di Digital Automotive
a cura di ANIASA*

Finito di stampare
nel mese di giugno 2022

“Rapporto ANIASA 2021”
è disponibile sul sito
www.aniasa.it

Via del Poggio Laurentino, 11
00144 Roma
Tel. 06 99 69 579
aniasa@aniasa.it

© ANIASA - Associazione Nazionale Industria
dell'Autonoleggio, della Sharing mobility
e dell'Automotive digital

ANIASA è titolare dei diritti di riproduzione,
memorizzazione, adattamento, totali o parziali,
con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm
e le copie fotostatiche) del presente volume.

È ammessa la riproduzione parziale
per gli usi consentiti dalla normativa vigente

Diritti: ANIASA