



12° RAPPORTO ANIASA sul noleggio veicoli 2012



IL MOTORE DELL'AUTONOLEGGIO

con il Patrocinio del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti



12° RAPPORTO ANIASA sul noleggio veicoli 2012

IL MOTORE DELL'AUTONOLEGGIO

ANIASA - Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici aderisce a Confindustria e rappresenta oltre il 96% del settore dei servizi di noleggio veicoli a lungo e a breve termine e in fleet management.

In ambito UE ANIASA aderisce a Leaseurope, che raggruppa le analoghe strutture associative di categoria e costituisce punto di riferimento in sede europea.

Le imprese rappresentate da ANIASA svolgono attività di:

- locazione a breve termine, rivolta alla clientela nazionale ed estera per esigenze prevalentemente turistiche e di affari;
- locazione a lungo termine, essenzialmente destinata alle esigenze del mondo imprenditoriale;
- gestione di flotte aziendali (c.d. fleet management);
- locazione di veicoli industriali, di grande interesse per le molteplici modalità di trasporto;
- servizi collegati all'uso del veicolo.

Per le aziende associate, ANIASA svolge le seguenti attività:

- cura la raccolta e l'elaborazione dei dati utili al monitoraggio del mercato dell'autonoleggio;
- 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;
- promuove iniziative utili a diffondere la cultura dell'autonoleggio.

I grandi temi e le questioni di fondamentale rilevanza per il settore sono trattati in maniera approfondita e specializzata attraverso vari gruppi di lavoro a carattere consultivo-propositivo, composti da esperti tecnici ed operativi designati dalle associate.

- Rapporti sindacali
- Trasporti e Mobilità
- Normativa Fiscale
- Turismo
- Rapporti con i Comuni ed altri Enti territoriali
- Sicurezza
- Problematiche assicurative
- Remarketing e valori residui
- Osservatorio dati e statistiche

Comitato di Presidenza ANIASA

Presidente	Paolo Ghinolfi
Vice Presidenti	Andrea Badolati Andrea Cardinali Valerio Gridelli Ludovico Maggiore Vittorio Maggiore Massimiliano Archiapatti (designato) Alfonso Martinez Cordero (designato)
Past President	Roberto Lucchini

ANIASA

- 4 Premessa tecnica
- 5 Presentazione del XII Rapporto
- 10 Aspetti macroeconomici

CAPITOLO 1

20 IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2012

- 20 Indicatori chiave
- 22 Analisi del fatturato
- 24 Analisi dei volumi
- 27 Il cliente
- 28 Analisi della flotta
- 31 Utilizzo della flotta
- 33 Immatricolazioni
- 33 Punti vendita
- 34 Furti e appropriazioni indebite
- 37 Indicatori chiave aeroporti e downtown
- 40 Indicatori chiave noleggio breve termine di vetture
- 41 Indicatori chiave noleggio breve termine di furgoni
- 44 Indicatori chiave noleggio breve termine della rete diretta e indiretta
- 45 Trend del noleggio a breve termine 2002-2012

CAPITOLO 2

47 IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2012

- 51 Analisi della domanda
- 61 Analisi dell'offerta
- 64 Analisi del fatturato
- 66 Analisi della flotta
- 71 Analisi immatricolazioni
- 79 Analisi del remarketing
- 83 Analisi dei sinistri e dei furti
- 86 Analisi funzione ambientale del noleggio

CAPITOLO 3

88 IL FLEET MANAGEMENT NEL 2012

91 LE IMPRESE ASSOCIATE

Il settore comprende le attività di noleggio veicoli senza conducente a breve e lungo termine e tutti i servizi accessori che vengono offerti dagli operatori. Per breve termine generalmente si intendono noleggi da 1 giorno a 1 mese, estensibili fino a 11 (c.d. plurimensili), mentre per lungo termine si intendono noleggi di durata superiore a 12 mesi. Ancorché i due segmenti di attività vengano trattati separatamente e sommati nel calcolo complessivo del comparto, bisogna ricordare che esiste da anni un rapporto di fornitura da parte del noleggio a breve termine verso il lungo termine – che acquista servizi di car replacement e preleasing – e che, più di recente, si è affermato anche il rapporto inverso, ossia di noleggiatori a lungo termine che forniscono veicoli agli operatori del breve.

Inoltre, ci sono dei casi in cui alcuni o tutti i servizi accessori vengono offerti senza il noleggio del veicolo, il fleet management. Questo speciale comparto del settore è trattato distintamente, considerando che non è possibile sommare i veicoli in noleggio con i veicoli a cui sono erogati solo alcuni servizi di gestione: non si tratta sempre, infatti, degli stessi servizi e inoltre su una stessa vettura possono intervenire come fornitori di servizi diversi anche due o più operatori, rendendo pertanto praticamente impossibile assegnare l'auto "in gestione" all'uno o all'altro (né a entrambi, ovviamente).

Il comparto sviluppa anche un'attività rilevante di rivendita degli stessi veicoli usati al termine del periodo di utilizzo (da 6 mesi a oltre 48). Pur trattandosi di un fattore della produzione e non di un'attività "tipica", questi ricavi vengono compresi separatamente nella valorizzazione economica del comparto.

Per la parte relativa al noleggio a breve termine, i dati sono stati acquisiti direttamente presso gli operatori 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. Il Centro Studi Fleet&Mobility ha anche redatto il testo e le tabelle del noleggio a breve e dello scenario macroeconomico.

Per il noleggio a breve (rent-a-car), oltre ai 9 operatori associati ad ANIASA, l'analisi include tutti o quasi gli operatori, anche piccoli, che operano sul territorio nazionale o in ambito locale. Il censimento di queste imprese, che ha escluso sia le imprese locali che operano come licenziatari o con il brand di grandi società di noleggio, sia le imprese concessionarie auto che offrono anche servizi di noleggio, individua 150 operatori, con indicatori chiave a volte diversi dai grandi noleggiatori.

Per la parte relativa al noleggio a lungo termine ed al fleet management, i dati sono stati acquisiti, analizzati, elaborati e commentati da ANIASA con il supporto tecnico di GR Advisory. In casi limitati e di minor rilievo, in mancanza di rilevazioni puntuali, sono state effettuate delle stime, sulla base di dati certi.

Per il noleggio a lungo termine, sono stati censiti 35 operatori, di cui 16 associati ad ANIASA (rappresentanti oltre il 95% del mercato).

PRESENTAZIONE 12 ° RAPPORTO ANIASA 2012

La situazione di recessione del mercato automobilistico nazionale in atto da oltre cinque anni, più volte denunciata alle Istituzioni, sta compromettendo il futuro dell'intero settore automotive. Si tratta di una crisi senza precedenti per durata e proporzioni e che ha visto nell'arco del quinquennio scendere il mercato da 2,5 milioni (2007) a 1,4 milioni di immatricolazioni (-9% nel 2010, -11% nel 2011, -20 % nel 2012). Una riduzione complessiva del 44%, caratterizzata dal calo preoccupante degli acquisti dei privati, passati dal 73% al 66% del totale, e con un andamento a corrente alternata per gli acquisti da parte delle società, che, comunque, hanno sostenuto l'intero mercato evitando cali maggiori.

La crisi continua a mordere pressoché dovunque con calo dei consumi in ogni comparto e, purtroppo, chiusura di attività e dolorose "ristrutturazioni", che dopo l'industria ed il credito stanno investendo anche il commercio. L'intera filiera dell'automotive è da tempo investita dalla congiuntura a cui si aggiunge l'incredibile e continuo inasprimento della tassazione sul bene auto che non ha pari in Europa. Via via le case auto, il sistema dei concessionari, la composita rete dell'assistenza e dei servizi all'auto hanno patito e stanno ancora patendo la fase di contrazione del mercato automobilistico, che, a differenza del biennio 2010-2011, non sta però trovando il sostegno da parte delle flotte aziendali.

Dopo un 2011 contrassegnato da indici positivi, si sono fatti via via più nitidi anche in questo comparto i segnali negativi apparsi nei primi mesi del 2012. Si sta infatti verificando un lieve rallentamento del business, seppure oggi le flotte, in un mercato in gravissima difficoltà, sono diventate ancora più importanti, arrivando a rappresentare quasi il 37% delle immatricolazioni di vetture.

In tale ambito di vera e propria recessione dell'auto in Italia, in cui ogni settore lamenta segni negativi a due cifre, anche nel 2012 il settore del noleggio è sostanzialmente riuscito a tenere le posizioni, confermando la capacità di prevenire ed adattarsi alle più contingenti situazioni, grazie specialmente alla validità ed all'efficienza della propria struttura aziendale, caratterizzata ancora di più da esperienza, predisposizione ai cambiamenti e ad anticipare le esigenze della clientela, continuando ad offrire i migliori servizi al prezzo più conveniente.

Un aspetto degno di nota è che il settore, pur sottoposto ai crescenti oneri tributari e burocratici che gravano su tutti i settori produttivi, sta continuando a garantire anche nella fase più acuta della crisi una concreta stabilità dei costi, funzionando quindi come "sostegno finanziario" alle aziende, specialmente alle PMI, in crisi di liquidità e con difficoltà nei fidi bancari nonché vessate dalla stessa PA con il cronico ed automatico ritardo dei pagamenti.

Il 2012 vede un fatturato complessivo pressoché stabile (-0,7%), mentre la flotta

PRESENTAZIONE 12 ° RAPPORTO ANIASA 2012

circolante dell'intero settore conserva con circa 670.000 unità tra auto e furgoni la propria importante dimensione.

La netta riduzione delle immatricolazioni (–15% per il settore, –22% per il breve termine e –11% per il lungo termine) è da porsi in relazione all'attuale fase di incertezza degli scenari politici ed economici.

	2012	2011	2010	Var. % 2012/11
Fatturato (mln €) *	5.019	5.055	4.948	–0,7%
Flotta				
- breve termine: flotta massima	142.658	154.213	149.196	–8%
- lungo termine: end fleet	526.822	524.160	513.418	+0,5%
Immatricolazioni (**)	256.596	302.332	269.324	–15%
- breve termine	91.805	117.107	125.727	–22%
- lungo termine	164.791	185.227	143.597	–10,9%
Addetti diretti	7.050	7.320	7.094	–3,6%

* Fatturato di NBT, NLT e Fleet Management (escluse attività di rivendita veicoli)

** Dato comprensivo di vetture, furgoni, altro

Il noleggio a breve termine ha risentito indubbiamente dell'inasprimento della crisi economica nazionale ed internazionale, che ha portato le aziende a ridurre drasticamente le attività di business travel, e ad una ancora maggiore concentrazione dei flussi turistici nel periodo estivo, nonché a minori necessità del segmento del replacement, i veicoli in sostituzione, e dei noleggi plurimensili.

La richiesta per esigenze business è infatti strettamente collegata alle dinamiche della mobilità aziendale, delle attività commerciali e di assistenza.

La risposta del settore è stata improntata al massimo utilizzo della flotta esistente su tutto il territorio e in relazione alle esigenze più diversificate della clientela. In linea con la domanda, notevoli sono stati gli investimenti sul web, fonte di informazione e prenotazione ormai vicina al 50% dei valori assoluti, con la predisposizione di interfaccia sempre più fruibile dalla clientela nonché la presenza capillare sui motori di ricerca e social network.

Per i servizi a lungo termine, la ricordata riduzione di immatricolazioni (–11%) è dovuta in particolare al calo generalizzato degli indici di fiducia che ha indotto le aziende del settore e le imprese clienti a concordare l'allungamento della durata dei contratti

di un periodo in media tra i 6 ed i 12 mesi. La flotta a fine anno è anzi aumentata di oltre 2.000 unità, ulteriore segnale che, come in altre fasi critiche, la clientela del noleggio a lungo termine – sia pubblica che privata – continua a preferire questa formula di mobilità rispetto a proprietà e leasing finanziario per i consolidati vantaggi economici e finanziari e di saving che comporta.

Il comparto del lungo termine ha d'altra parte continuato, con quasi 165.000 immatricolazioni tra auto e furgoni a svolgere una funzione di traino del mercato, con un'incidenza di oltre il 10% nel rinnovo del parco auto e producendo conseguenti benefici sul tema dell'ambiente e della sicurezza, considerando l'immissione sul mercato di veicoli, tra l'altro, con motorizzazioni Euro 5 ed Euro 6.

Gravità situazione settore dell'automotive

Dopo un tormentato 2012, in cui tutti i settori della filiera hanno registrato indici negativi, il 2013 si sta configurando come anno ancora in profondo rosso, con una flessione delle immatricolazioni sul primo trimestre vicina al 20%, un calo a due cifre che prosegue ininterrotto da 18 mesi. La situazione è potenzialmente drammatica con proiezioni sull'intero 2013 di eccezionale gravità, che riportano il mercato indietro di 50 anni, con pesanti riflessi in termini di riduzione di gettito fiscale, di chiusura di aziende e di licenziamenti, in un dissolvimento di realtà imprenditoriali che hanno finora generato ricchezza e lavoro.

La questione è resa ancora più complicata dall'incertezza degli sviluppi della consultazione elettorale e dalla adozione di una politica realmente efficace di sostegno allo sviluppo economico e, pertanto, di una maggior fiducia e capacità di spesa.

L'intero sistema dell'automotive strutturato in vari comparti produttivi rappresenta il maggior contribuente ai fini delle entrate tributarie, garantendo, fino al 2011, ben il 16,6% del gettito fiscale nazionale (pari a 67,8 miliardi di euro, il 4,4% del PIL). E come principale filiera industriale nel nostro Paese, attraverso 3.500 aziende, occupa circa 1.200.000 addetti, tra diretti ed indiretti, ed ha affrontato la crisi con spirito di sacrificio, riorganizzando con grande impegno i modelli di business, in un'ottica di efficienza e innovazione, consapevole delle mutate condizioni del mercato.

Tuttavia, complice, purtroppo, una serie di negativi fattori, dall'aumento ininterrotto della tassazione alle difficoltà di accesso al credito, dalla immutata situazione di "complicazione" degli adempimenti amministrativi all'ormai quasi istituzionale ritardo nei pagamenti, non si riesce ancora a inquadrare un percorso di ripresa. E, aspetto di minor impatto sull'attenzione pubblica, essendo parcellizzato, non si riesce ad evitare la chiusura dell'attività da parte di migliaia di aziende, in particolare

nell'ambito della distribuzione, della componentistica, di tutti i servizi collegati alla vendita, al finanziamento, all'assistenza ed alla circolazione dei veicoli.

Necessità di riequilibrio della leva fiscale

L'andamento ormai recessivo della nostra economia, con un PIL in inesorabile flessione, la contrazione dei redditi disponibili colpiti dall'eccesso di imposizioni tributarie e di rigore finanziario costituiscono la cornice generale di una progressiva dissoluzione di consistenti risorse, professionali e strutturali, che hanno finora contraddistinto il nostro tessuto imprenditoriale.

Di fronte a tale contesto e dinamiche, è fondamentale che si agisca con lungimiranza sulla leva della fiscalità, individuando, vista la delicata situazione delle finanze pubbliche, soluzioni in grado di riattivare il mercato e difendere l'occupazione. E sono pertanto augurabili interventi innovativi, che abbiano costi limitati per l'Erario ovvero prospettive di maggiori entrate derivanti dalla ripresa del mercato nel suo complesso, in logiche di azione improntate al buon senso ed al riequilibrio.

Se fino a ieri analisti, esperti, centri studi avrebbero concordato unanimemente nell'evidenziare la funzione anticiclica del comparto del noleggio veicoli, la concomitanza della fase di incertezza politica ed istituzionale, del perdurare della crisi, della pressione fiscale oltre ogni limite sono elementi che rischiano di ridurre l'impatto innovativo e di risparmio insito nel noleggio.

Il mercato dell'auto aziendale, dopo aver per anni contribuito all'intero sistema, si trova in condizioni di gravi difficoltà strutturali ed è sottodimensionato a causa di un trattamento fiscale iniquo e penalizzante rispetto agli altri Paesi europei. In Italia, infatti, la deducibilità è scesa dal 40 al 20% (così ridotta prima dalla Legge Fornero che l'aveva portata al 27,5% e più recentemente dalla Legge di Stabilità 2013), mentre in ambito UE arriva al 100%. Per di più, le soglie di deducibilità per le auto utilizzate da imprese e professionisti sono ferme addirittura al 1997 e non sono mai state rivalutate degli indici ISTAT come legislativamente previsto. E per completare il quadro, l'IVA nel nostro Paese è detraibile solo al 40%, mentre nei maggiori Paesi EU siamo al 100% di detraibilità.

Si tratta di un peso fiscale che grava pesantemente sul mercato dell'auto aziendale, schiacciando le potenzialità del settore che in Italia vale circa il 30%, contro oltre il 50% medio degli altri Paesi, e danneggia la competitività delle nostre imprese, che sostengono un maggior costo nella produzione.

È estremamente urgente, pertanto, alleggerire il carico fiscale per rilanciare il segmento, volano per l'intero Sistema Paese, riportando la fiscalità dei costi delle vetture per le imprese italiane nella corsia delle imprese concorrenti europee. Non solo: l'auto ad uso aziendale brilla per trasparenza e chiarezza amministrativa, funziona perfettamente per

superare l'elusione e l'evasione fiscale, traina i vari settori satellitari verso la massima correttezza e rispetto degli adempimenti legislativi.

Nell'auspicare reali possibilità di confronto e maggiore interesse sul mondo dell'auto da parte delle Istituzioni, ANIASA ritiene che prima di tutto sia necessario un riordino della tassazione dell'auto, semplificando, razionalizzando, riportando l'imposizione fiscale dei contribuenti italiani a quella media dei contribuenti europei.

Verrebbe quindi permesso il ritorno ad un ciclo di rinnovo del parco dei veicoli più coerente con la vita economica di questa peculiare tipologia di beni, producendo innegabili consistenti riflessi sulle tematiche ambientali e di sicurezza nella circolazione stradale.

Appena a regime Parlamento e Commissioni di Camera e Senato, occorre riprendere i lavori del disegno di legge sulla delega fiscale, interrotti dalle dimissioni del governo Monti, ricordandosi che proprio a dicembre 2012 era stato condiviso il riordino della tassazione dell'auto, in base a principi di progressività, gradualità e con un forte sistema di monitoraggio correttivo. È chiaro che oltre alla fiscalità c'è molto da fare anche riguardo altri aspetti amministrativi e di funzionamento.

L'importante a questo punto è tradurre subito, non domani, le parole in azioni.

Paolo Ghinolfi



Gli 8 punti su cui lavorare per un nuovo mercato dell'auto

- 1.** Tassazione delle auto aziendali
- 2.** Riforma dell'IPT
- 3.** Riforma della tassa di circolazione annuale
- 4.** Riforma RC auto contro frodi ed evasione
- 5.** Codice della strada aggiornato alle esigenze della mobilità e del trasporto
- 6.** Semplificazione della burocrazia "automobilistica"
- 7.** Promozione della mobilità sostenibile, specialmente in ambito cittadino
- 8.** Telematica ed infomobilità per ridurre i costi di utilizzo dei veicoli

ASPETTI MACROECONOMICI

Nel 2012 l'area dell'Euro ha registrato una contrazione dello 0,4% e – fuori di questa – l'altra grande economia europea, il Regno Unito, riusciva a stento a tenersi sulla linea di galleggiamento, mentre l'economia mondiale cresceva di quasi il 3% (nonostante noi).

Le economie forti della moneta unica erano entrate nel 2012 mostrando i muscoli e la sicurezza dei loro tassi di crescita positivi, ma poi la realtà si è impossessata della scena. Una realtà di grande interconnessione tra i vari Paesi dell'Unione, che non è nata con l'Euro o per l'Euro, bensì per lo scambio di prodotti, servizi e cittadini. Nel rent-a-car, tre noleggi su dieci sono fatti a clienti europei. La debolezza dei consumi di alcuni Stati diventa la debolezza dell'intera area economica. È ineludibile. Le ricette che non guariscono fanno male a tutti.

L'economia italiana, in questo nuovo secolo, va sempre un po' peggio della media delle economie dell'Europa a 27. È entrata in recessione prima delle altre, già nel 2008, e da allora si sente in crisi.

Poco importa se le statistiche indicano una ripresa nel 2010 e ancora, ma molto flebile, nel 2011.

Ma per capire appieno l'essenza di questa recessione occorre guardare non alle variazioni percentuali anno su anno, bensì ai valori assoluti. Nel 2012 l'Italia ha consumato beni e servizi (inclusi i consumi della P.A. e gli investimenti e al netto del saldo importazioni-esportazioni) per circa 1.400 miliardi di euro. Sono 100 miliardi meno di quanto avevamo consumato nel 2007, anno di picco del PIL. Però 1.400 miliardi è quanto consumavamo nel 2001, e nel 2002, e nel 2003. Eppure in quegli anni non ci sentivamo affatto in crisi. Per citare un dato di un certo significato, si vendevano oltre 2,3 milioni di automobili all'anno, rispetto a 1,4 del 2012.

Questa apparente contraddizione emerge guardando alle curve tendenziali del PIL, come valore assoluto (positiva) e come variazione percentuale (negativa). La conciliazione delle due curve sta nel loro significato. La variazione anno su anno indica la propulsione, la forza, l'entusiasmo con cui un'economia, un sistema, procede. I cittadini italiani sono consapevoli ormai che il sistema fin qui adottato non è più in grado di garantire quel benessere di lungo periodo di cui una comunità ha bisogno, per sentirsi confidente a tenere un livello di consumi adeguato. Non importa quale sia questo livello. Ciò che conta è la forza di mantenerlo.

Paradossalmente, proprio in questi momenti occorrerebbe consumare di più, per dare slancio all'economia. Il sistema creditizio normalmente si farebbe carico di non raffreddare la spinta ai consumi. Però, in questo momento è alle prese con i suoi adeguamenti ai nuovi parametri e anche con la digestione di titoli pubblici non sempre facili.

Nel 2008 59 italiani su 100 erano occupati: nel 2012 il numero si era ridotto a 57. Nello stesso periodo, i disoccupati sono passati da meno di sette a quasi undici, su cento. Ma il dato che pesa di più sull'entusiasmo è quello sulla disoccupazione giovanile, passata da 21% a 35%. Aspettarsi che la domanda interna possa reagire, senza stimoli del credito e con i disincentivi pubblici determinati dalle dissestate finanze statali, è illusorio.

Due fattori determineranno allora un'inversione di tendenza.

La domanda internazionale. Alcune importanti economie mondiali continueranno a sviluppare la loro domanda interna, anche più di quanto fatto finora, trascinando anche l'Europa e l'Italia.

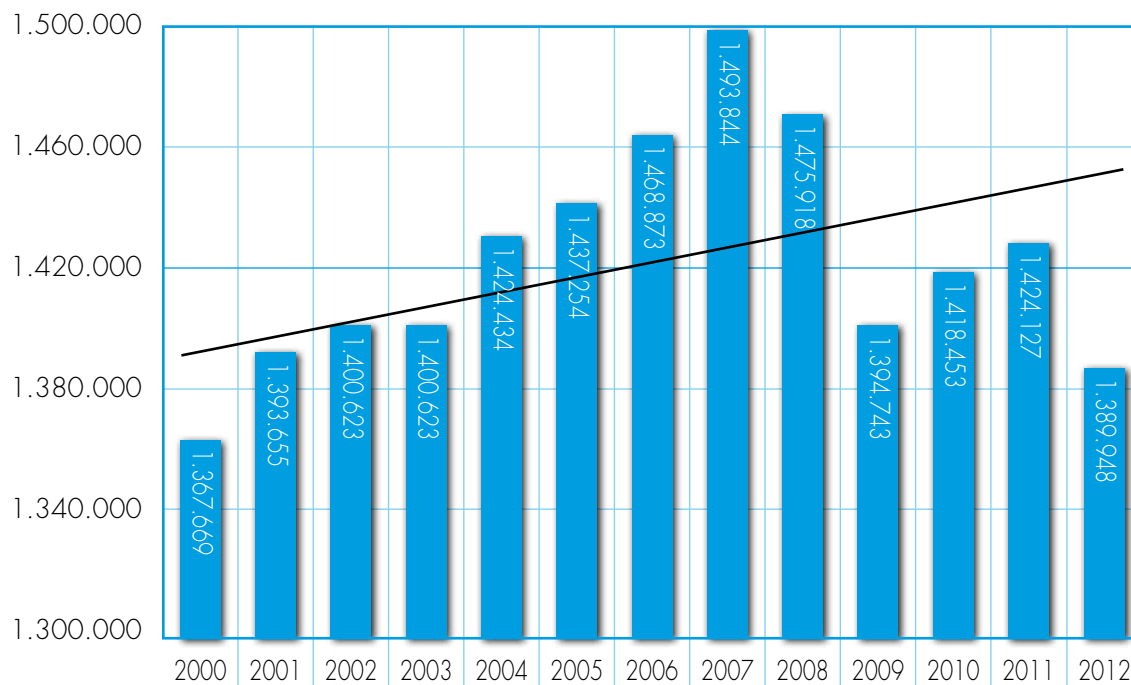
La visione di un modello socio-economico interno che abbia sostanziali segni di discontinuità con quello attuale. Non è necessario aspettare che si realizzi, ma le sue basi devono essere gettate in maniera non equivoca. Finché i consumatori avranno il timore che le vecchie logiche, ormai dannose più che inservibili, si siano solo nascoste in attesa di riaffermarsi, non crederanno a una nuova propulsione e continueranno a giocare in difesa, spendendo sempre meno per far durare più a lungo il benessere già raggiunto.

Tabella 1 - Andamento del PIL dei principali paesi. Variazioni %

Paesi	2012 vs 2011
Cina	+7,5%
India	+4,5%
Russia	+3,4%
Stati Uniti	+2,2%
Giappone	+1,6%
Brasile	+1,5%
Germania	+0,7%
Regno Unito	+0,1%
Francia	+0,1%
Spagna	-1,5%
Italia	-2,4%
Mondo	+2,9%
Area Euro	-0,4%

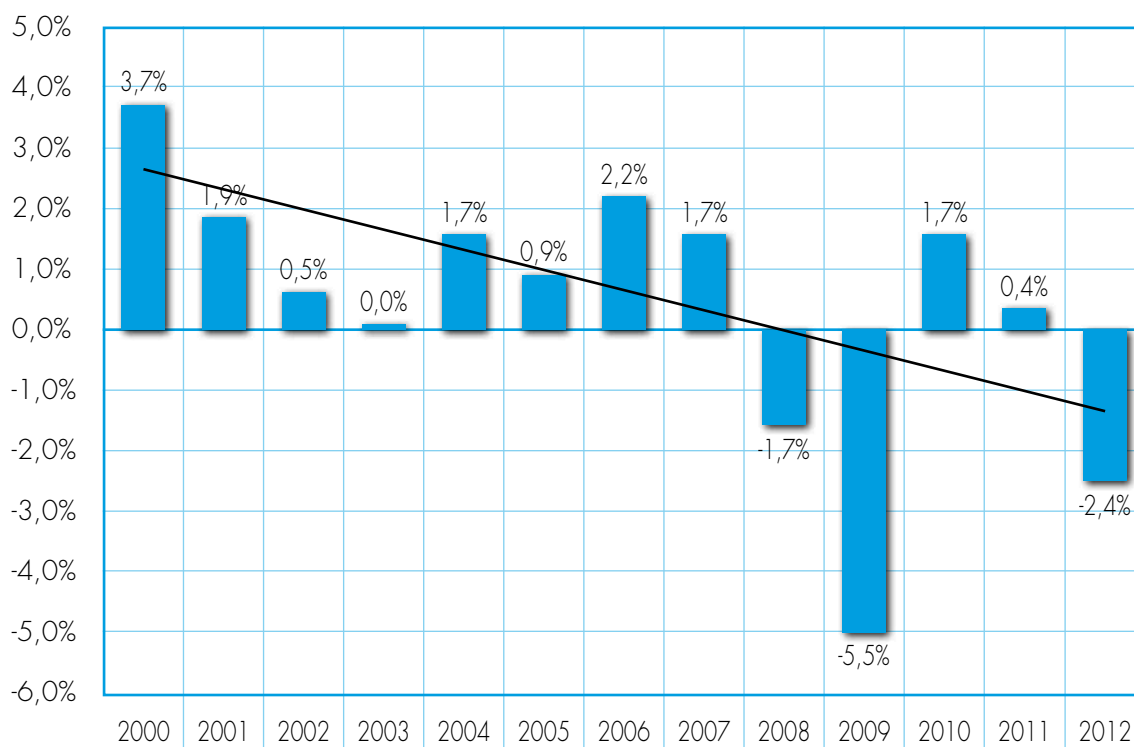
Fonti: Ocse, Eurostat, Banca d'Italia, Istat

Grafico 1 - Andamento del PIL in Italia. Valori concatenati (mln €)



Fonti: Banca d'Italia e Istat

Grafico 2 - Andamento del PIL in Italia. Variazioni %



Fonti: Banca d'Italia e Istat

**Tabella 2 - PIL e principali componenti economici in Italia.
Variazioni %**

	Var. 2012/2011
PIL	-2,4%
Consumi nazionali	-3,9%
Investimenti fissi lordi	-8%
Importazioni	-7,7%
Esportazioni	+2,3%

Fonte: Banca d'Italia e Istat

**Tabella 3 - Variazione dei prezzi per tipologia di spesa
in Italia. Variazioni %**

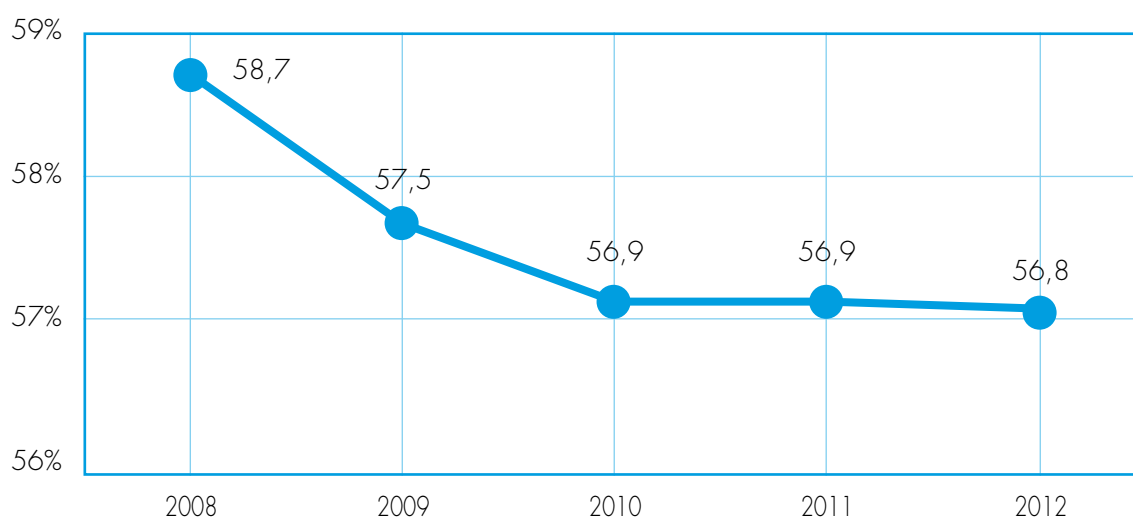
Tipologia di spesa	2012 vs 2011
Prodotti alimentari e bevande analcoliche	+2,5%
Bevande alcoliche e tabacchi	+6,1%
Abbigliamento e calzature	+2,6%
Abitazione, acqua, elettricità e combustibili	+6,7%
Mobili, articoli e servizi per la casa	+2,1%
Servizi sanitari e spese per la salute	+0,1%
Trasporti	+6,5%
Comunicazioni	-2,3%
Ricreazione, spettacoli e cultura	+0,2%
Istruzione	+2,2%
Servizi ricettivi e ristorazione	+1,6%
Altri beni e servizi	+2,6%
Indice generale	+3,1%

Fonte: Istat

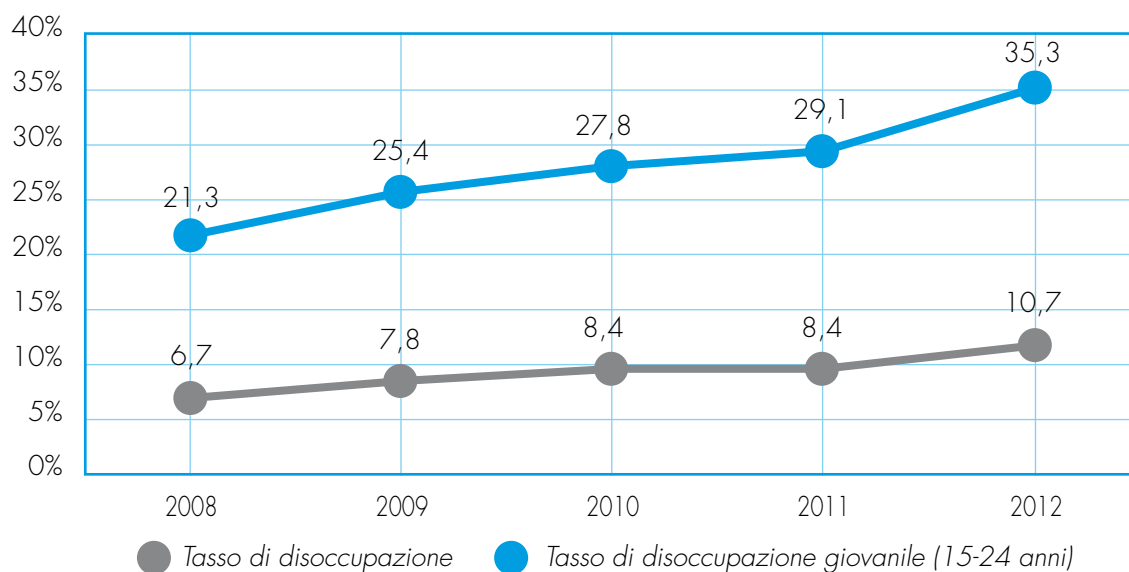
Tabella 4 - Variazione dei prezzi della tipologia "trasporti" e assicurazioni mezzi di trasporto in Italia. Variazioni %

Tipologie di spesa della categoria "trasporti" e assicurazione	2012 vs 2011
Acquisto automobile	+1,5%
Pneumatici	+4,2%
Ricambi e accessori	+3,8%
Benzina	+16%
Gasolio	+18,4%
Lubrificanti	+3,4%
Riparazioni mezzi di trasporto	+3,1%
Manutenzioni mezzi di trasporto	+0,7%
Assicurazioni mezzi di trasporto	+4,4%

Fonte: Istat

Grafico 3 - Tasso di occupazione - Andamento 2008-2012


Fonte: Istat

Grafico 4 - Tasso di disoccupazione Andamento 2008-2012

Fonte: Istat

Tabella 5 - Immatricolazioni autovetture per alimentazione %

	2012	2011
Diesel	53,35%	55,38%
Benzina	33,15%	38,91%
GPL	9,17%	3,22%
Metano	3,81%	2,18%
Ibride	0,48%	0,29%
Elettrica e etanolo	0,04%	0,02%
Totale	100%	100%

Fonte: Unrae

Tabella 6 - Immatricolazioni autovetture per segmento. Dati percentuali

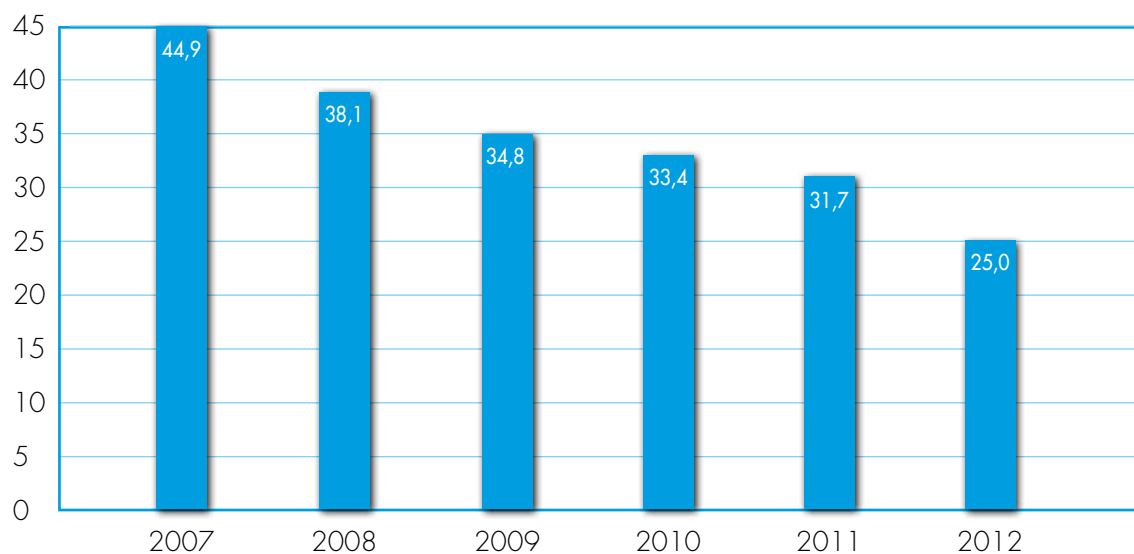
Totale autovetture e fuoristrada	2011	2012
- piccole (A)	17,51	19,17
- utilitarie (B)	38,97	37,92
- medie (C)	26,23	25,58
- medie-superiori (D)	14,28	14,79
- superiori (E)	2,74	2,34
- alto di gamma (F)	0,27	0,21

Fonte: Unrae

Tabella 7 Il mercato auto a valore. 2012

	Totale	Var. %	Privati	Società	Noleggio
Volume	1.410.824	-19,8%	899.937	259.265	251.622
Valore (€ x 1000)	30.637.950	-19,4%	17.972.250	6.593.275	6.072.425
Valore netto sconti (€ x 1000)	25.000.858	-21,2%	15.096.690	5.289.125	4.615.043
Valore medio unitario netto sconti (€)	17.721	-1,8%	16.775	20.400	18.341

Fonte: Fleet&Mobility

Grafico 5 - Mercato auto nuove 2007-2012. Valore al netto di sconti e incentivi. Dati in miliardi di euro


Fonte: Fleet&Mobility

Tabella 8 - Numero dei passeggeri nazionali e internazionali per aeroporto. 2012

Aeroporto	2012	var 2012 vs 2011	quota 2012
Roma Fiumicino	36.740.872	-2%	25,2%
Milano Malpensa	18.329.205	-4%	12,6%
Milano Linate	9.175.619	1%	6,3%
Bergamo	8.876.825	6%	6,1%
Venezia	8.158.682	-5%	5,6%
Catania	6.206.662	-8%	4,3%
Bologna	5.879.789	1%	4,0%
Napoli	5.757.879	1%	3,9%
Palermo	4.582.001	-8%	3,1%
Pisa	4.480.789	-1%	3,1%
Roma CIA	4.460.632	-6%	3,1%
Bari	3.761.584	1%	2,6%
Cagliari	3.571.286	-3%	2,4%
Torino	3.507.488	-5%	2,4%
Verona	3.152.078	-6%	2,2%
Treviso	2.325.127	116%	1,6%
Lamezia Terme	2.200.066	-4%	1,5%
Brindisi	2.091.867	2%	1,4%
Olbia	1.860.240	2%	1,3%
Firenze	1.840.778	-3%	1,3%
Trapani	1.576.469	7%	1,1%
Alghero	1.512.334	0%	1,0%
Genova	1.369.335	-2%	0,9%
Trieste - Ronchi dei L.	876.993	3%	0,6%
Rimini	784.675	-14%	0,5%
Altri	2.767.483	-6%	1,9%
Totale	145.846.758	-1%	100,0%

Fonte: Elaborazione su dati Assoaeroporti

Tabella 9 - Viaggi per tipologia. Valori x 1.000

	2012	Var. '12 vs '11	Quota %
Viaggi per vacanza	68.699	-5,3%	87%
Viaggi per lavoro	10.004	-7,8%	13%
Totale viaggi	78.703	-5,7%	100%

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

Tabella 10 - Durata media viaggi per tipologia (numero di giorni)

	2012	2011
Viaggi per vacanza	6,9	6,8
Viaggi per lavoro	2,9	3,0
Totale viaggi	6,4	6,3

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

Tabella 11 - Organizzazione del viaggio (dati percentuali)

	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
Prenotazione diretta	50,3	69,2	52,7
- di cui tramite internet	37,4	44,1	38,3
Prenotazione presso agenzia	8,8	8,9	8,8
Nessuna prenotazione	39,7	15,1	36,6
Non sa non risponde	1,2	6,8	1,9
Totale	100	100	100

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

Tabella 12 - Viaggi per tipologia e destinazione (dati percentuali)

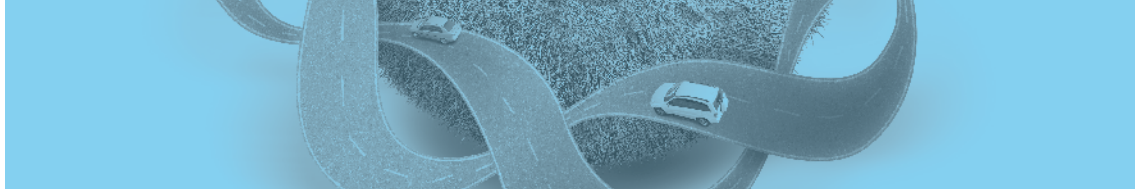
	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
ITALIA	79,7	77,8	79,4
- Nord	36,7	40,2	37,1
- Centro	18,2	23,9	18,9
- Sud	24,8	13,7	23,4
ESTERO	20,3	22,2	20,6
- Paesi Unione Europea	13,3	14,3	13,4
- Altri Paesi Europei	2,9	3,3	3,0
- Resto del Mondo	4,1	4,6	4,2
Totale	100	100	100

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

Tabella 13 - Viaggi di lavoro per motivo prevalente (dati percentuali)

Motivo del viaggio di lavoro	Valore %
Riunione d'affari	26,0
Congresso, convegno, seminario, etc	21,0
Rappresentanza, vendita, installazione, riparazione	11,4
Corso di aggiornamento professionale	8,9
Fiera, mostra, esposizione	7,1
Docenza	5,2
Attività di ispezione e controllo	5,2
Missione di lavoro o militare	3,9
Viaggio o meeting d'azienda	3,1
Attività culturali, artistiche, religiose	2,9
Altro motivo	2,8
Attività nel settore edilizia o artigianato	2,4
Totale	100,0

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



IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2012

INDICATORI CHIAVE

L'anno più duro. Non solo negativo, ma difficile da gestire.

Tutti gli indici sono negativi. A una cifra, ma spesso intorno a meno sette/otto per cento, con il picco delle minori immatricolazioni, -22%, pari a oltre 25.000 targhe. Era prevedibile. Di fronte a un anno di recessione che si accompagnava a un sentiment negativo, improntato alla prudenza massima nelle spese, la prima azione degli operatori è di non appesantirsi del costo più elevato e insieme più flessibile, la flotta. Eppure, non è bastato.

Il leitmotiv del 2012 è stato la sovraccapacità di flotta rispetto alla domanda. Nei primi mesi dell'anno, quando si prendono le decisioni sulla flotta, ancora non era chiaro che l'intervento di risanamento dei conti pubblici avrebbe avuto un forte impatto sui consumi, cosa che poi si è verificata: la domanda interna di noleggi è venuta meno, come si evince da alcuni indicatori significativi. Il fatturato business (-11%) o replacement (-15%) rispetto a quello turistico (-5%) che beneficia anche della domanda estera. Infatti gli aeroporti, naturale punto di accesso dei flussi dall'estero, hanno sofferto (-6%) circa la metà delle stazioni di città (-11%), tanto che i clienti italiani sono passati dal 61% al 57% del totale.

Aver sottostimato questa flessione della domanda ha portato gli operatori a dotarsi di una flotta eccessiva. Non devono trarre in inganno i minori acquisti di auto, a cui vanno aggiunte le vetture non comprate ma acquisite attraverso operatori del lungo termine (il rent-to-rent), che sono aumentate.

La disponibilità di auto ha spinto a offerte molto aggressive, nel periodo estivo, che hanno funzionato. I clienti hanno noleggiato, pur se il 4% in meno del 2011, ma comprimendo le durate fino al 5%. Le durate inferiori spiegano anche il lieve aumento del prezzo medio giornaliero. Senza quelle offerte, il giro d'affari sarebbe stato certamente inferiore, come il tasso di utilizzo, spingendo in alto l'holding cost delle auto e in basso il margine, imponendo forse decisioni ancor più dolorose sulle organizzazioni, che già sono state toccate.

È quanto emerge osservando l'indice degli addetti, in flessione dell'8%. Anche se un importante operatore è stato inglobato da uno dei leader del mercato, generando ovvie razionalizzazioni di staff, in buona misura si tratta di operazioni di adeguamento delle strutture a modelli operativi più efficienti. I grandi noleggiatori – soprattutto quelli multinazionali – stanno ricercando un break-even più accessibile, che li mantenga competitivi di fronte a una domanda che si articola in maniera crescente (basti pensare al peso del canale on-line). Allo stesso tempo, si sta osservando (per ora solo

empiricamente) un fenomeno interessante di distribuzione polverizzata, con veicoli disponibili per le sostituzioni presso riparatori qualificati (tipicamente, le carrozzerie, ma non solo). Fenomeno che pare in grado di assorbire parte delle risorse che risultano dai suddetti processi di ricerca di efficienza.

Il fatto che si tratti di interventi strutturali si evince anche dal numero di punti vendita, rimasto pressoché invariato, pur in un contesto di minore domanda. In altri termini, gli operatori hanno scelto, molto saggiamente, di non diminuire la facilità con cui i clienti accedono al noleggio, mantenendo aperto un numero di stazioni uguale al 2011. Per quanto sia stato senz'altro possibile guadagnare produttività anche a livello periferico, è evidente come in molti casi gli staff fossero comunque già a un livello essenziale, da non consentire molta razionalizzazione, che si è invece concentrata nelle sedi centrali, nel cosiddetto back-office. La crisi generale dei consumi ha colpito il settore anche sul fronte dell'usato. Il mercato ha assorbito 300.000 auto in meno rispetto al 2011 (-9%), mettendo i clienti in una posizione negoziale privilegiata, con impatto sui valori di trasferimento. Si aggiunga che i noleggiatori a breve, per la parte di usato che non viene ritirata dalle Case (buy-back), si confrontano da vicino con il mercato del nuovo, visto che offrono vetture con un'anzianità media inferiore all'anno.

Questo mercato è crollato nel 2012 a 1.400.000 unità, in cui oltre centomila erano immatricolazioni da vendere come usato a km0, a valori particolarmente aggressivi, assai vicini a quelli dell'usato ex-noleggio. Questa pressione sui valori dell'usato non è estranea alla decisione di alcuni importanti operatori di allungare l'holding period, proprio per svalutare di altri mesi le proprie auto, allontanandole così dalla concorrenza dei km0.

La difficoltà di gestire il business si spiegherebbe con gli elementi congiunturali sopra evidenziati. In realtà ci sono altri fattori di complicazione, più strutturali.

La domanda low cost è entrata da anni nelle abitudini dei clienti e gli operatori si stanno attrezzando, non tanto abbassando i prezzi (già da anni ridotti davvero all'osso), quanto piuttosto progettando offerte diverse, con contenuti di servizio alternativi rispetto alle proposizioni classiche.

Questo approccio sta stimolando anche l'adozione di brand dedicati a questo tipo di offerta. Gestire all'interno della stessa organizzazione non più un unico brand (con cui l'intera struttura si identificava) porta con sé dei cambiamenti culturali forti. Sullo sfondo, va evidenziata una velocità operativa e decisionale in costante accelerazione, imposta dalla tecnologia e dalla relazione web based con il mercato. Ormai si opera in una situazione in cui tutti possono in ogni momento da ogni luogo accedere a offerte e quotazioni, e queste possono essere modificate e adattate in tempo reale da un unico centro decisionale.

Anni fa per confrontare il noleggio a breve con quello a lungo si usava il paragone rispettivamente tra i quotidiani e i mensili: ora sarebbe meglio parlare di telegiornali o addirittura di web-journal.

Tabella 14 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2012	2011	Var. %
Fatturato	1.059.384.129	1.151.444.983	-8%
Giorni di noleggio	28.387.327	31.116.503	-9%
Numero di noleggi	4.634.171	4.847.770	-4%
Durata media per noleggio (gg)	6,1	6,4	-5%
Prezzo medio per noleggio (€)	229	238	-4%
Prezzo medio per giorno di noleggio (€)	37,3	37,0	1%
Utilizzo medio della flotta	72%	72%	-1%
Flotta media	108.477	117.669	-8%
Flotta puntuale al 30 agosto	142.568	154.213	-8%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ⁽¹⁾	91.805	117.107	-22%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	1.665	1.662	0%
Dipendenti	4.226	4.606	-8%

(1) 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

Il noleggio a breve termine ha registrato nel 2012 una contrazione del giro d'affari dell'8%, sviluppando in cifre 1 miliardo e 59 milioni di euro.

Il 2012 insieme al 2009 sono stati gli unici due anni nel periodo 2002-2012 – anni in cui viene realizzata questa pubblicazione – in cui il settore ha registrato una decrescita. Nel 2009 il settore è sceso del 6%; tuttavia è rimasto positivo il tasso di crescita medio (+5%) calcolato sull'intero arco temporale su citato.

Il giro d'affari delle stazioni aeroportuali ha limitato i danni, segnando nel 2012 un -6% contro un crollo dell'11% dell'attività sviluppata nelle stazioni di città.

L'attività di noleggio derivante dal segmento leisure (turismo) ha generato nel 2012 un giro d'affari pari a 602 milioni di euro, con un contrazione del 5% rispetto al 2011. Tale risultato è in linea con la diminuzione del 5,7% dei viaggi per vacanza (fonte Istat).



Il fatturato derivante dal segmento business è diminuito dell'11%. Tale risultato riflette la contrazione dei viaggi per lavoro (-8%, fonte Istat) e il processo di ottimizzazione dei costi di trasferta dei dipendenti in atto soprattutto nelle aziende di grandi dimensioni.

Anche l'analisi del fatturato per tipologia di veicolo conferma lo stesso fenomeno: il fatturato generato dai furgoni (attività generata principalmente dal segmento business) ha registrato un calo dell'11% rispetto al 2011, mentre il decremento del fatturato delle vetture è stato più contenuto (-8%).

Il segmento del replacement, che pesa l'11% sul totale del giro d'affari del settore, ha perso 15 punti percentuali. Ricordiamo che il replacement è generato, principalmente ma non solo, dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine che locano dal rent-a-car i veicoli per sostituire temporaneamente quelli indisponibili dei propri clienti.

La distribuzione per tipologia di operatore evidenzia che le location gestite direttamente dalle società di noleggio (corporate e agenti) hanno realizzato un fatturato pari a 971 milioni di euro, contro gli 89 milioni delle location gestite dalla rete indiretta (licenziatari/franchisee).

Tabella 15 - Distribuzione del fatturato per tipologia di veicolo, operatore e location

	2012	2011	Var. %
Fatturato totale	1.059.384.129	1.151.444.983	-8%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- fatturato su vetture	997.534.050	1.082.149.925	-8%
- fatturato su furgoni	61.850.079	69.295.058	-11%
Distribuzione per tipologia di operatore			
- fatturato generato da corporate/agenti	970.602.142	1.046.561.641	-7%
- fatturato generato da licenziatari/franchisee	88.781.989	104.883.342	-15%
Distribuzione per tipologia di location			
- fatturato realizzato presso aeroporti	567.854.586	601.437.655	-6%
- fatturato realizzato presso downtown	491.529.543	550.007.328	-11%

Tabella 16 - Analisi fatturato per unit e fatturato per unit sul valore unitario delle immatricolazioni

	2012	2011	Var. %
Fatturato/Flotta media	9.766	9.785	0%
Fatturato x unit /Valore immatricolazioni x unit	77%	74%	4%

Tabella 17 - Distribuzione del fatturato per motivo di noleggio

	2012		2011		
	€	%	€	%	Var. %
Fatturato totale	1.059.384.129	100%	1.151.444.983	100%	-8%
- di cui generato per leisure	602.058.787	57%	632.545.923	55%	-5%
- di cui generato per business	344.817.651	32%	386.683.627	34%	-11%
- di cui generato per replacement	112.507.689	11%	132.215.434	11%	-15%

ANALISI DEI VOLUMI

Gli operatori hanno effettuato nel 2012 oltre 4,6 milioni di noleggi contro i 4,8 del 2011, segnando un decremento del 4%. I giorni di noleggio sono diminuiti, invece, del 9%.

Mediamente il noleggio di un veicolo nel 2012 ha avuto una durata di 6,1 giorni contro i 6,4 del 2011 (-5%).

La differenza tra la decrescita dei giorni di noleggio -9% e quella del fatturato -8% è da rintracciare nell'incremento di un punto percentuale del prezzo medio per giorno. Infatti il cliente per noleggiare un'auto nel 2012 ha speso mediamente 37,3 euro al giorno contro i 37,0 del 2011, e per tenerla 6,1 giorni (durata media), 229 euro contro i 238 del 2011, anno in cui il periodo medio di noleggio si attestava sui 6,4 giorni.

Gli indicatori dei volumi, segmentati per tipologia di location, evidenziano un andamento della domanda simile tra i clienti che noleggiavano in città e clienti che invece arrivano in aeroporto, ma con intensità diverse. Mentre i prezzi del noleggio mostrano un diverso risultato tra i due segmenti.

Nelle città si è noleggiato molto meno rispetto al 2011 e con durate molto più corte. Analizzando i numeri, i noleggi sono scesi di otto punti percentuali, la durata media è diminuita del 6%, passando da 7,3 a 6,8 giorni, e i giorni di noleggio sono scesi del 13%.

Nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi più alti rispetto al 2011. Il cliente per noleggiare in città ha speso 34,8 euro al giorno, contro i 33,7 del 2011 (+3%), e per tenere l'auto per 6,8 giorni ha pagato 237 euro contro i 245 del 2011 a fronte di una durata media di 7,3 giorni.

Negli aeroporti si è noleggiato un po' meno rispetto al 2011 e con durate leggermente più corte.

Venendo ai numeri, i noleggi sono diminuiti di due punti percentuali, la durata media è scesa del 2%, passando da 5,7 a 5,6 giorni e i giorni di noleggio sono diminuiti del 4%.

Nelle location aeroportuali si è noleggiato a prezzi lievemente più bassi rispetto al 2011. Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 39,4 euro al giorno, contro i 40,7 del 2011, e per tenere l'auto 5,6 giorni ha pagato 222 euro contro i 231 del 2011 a fronte di una durata media di 5,7 giorni.

L'abbassamento dei prezzi presso le location aeroportuali è stata una leva messa in campo dagli operatori per far fronte ad un flusso di passeggeri in decremento rispetto al 2011 (-1,3%). Il mancato utilizzo del mezzo promozionale avrebbe probabilmente avuto un'influenza ancora più negativa sui volumi e quindi sul giro d'affari.

Tabella 18 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia veicolo e operatore

	2012	2011	Var. %
Giorni di noleggio totali	28.387.327	31.116.503	-9%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- giorni di noleggio di vetture	27.003.224	29.601.154	-9%
- giorni di noleggio di furgoni	1.384.103	1.515.349	-9%
Distribuzione per tipologia di operatore			
- realizzati da corporate/agenti	26.089.443	28.759.552	-9%
- realizzati da licenziatari/franchisee	2.297.884	2.356.951	-3%
Distribuzione per tipologia di location			
- giorni realizzati presso aeroporti	14.251.210	14.791.869	-4%
- giorni realizzati presso downtown	14.136.117	16.324.636	-13%

Tabella 19 - Distribuzione del numero dei noleggi per tipologia veicolo, operatore e location

	2012	2011	Var. %
Numero dei noleggi totali	4.634.171	4.847.770	-4%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- noleggi di vetture	4.361.312	4.543.890	-4%
- noleggi di furgoni	272.859	303.879	-10%
Distribuzione per tipologia di operatore			
- noleggi realizzati da corporate/agenti	4.218.678	4.467.330	-6%
- noleggi realizzati da licenziatari/franchisee	415.494	380.440	9%
Distribuzione per tipologia di location			
-noleggi realizzati presso aeroporti	2.560.094	2.604.272	-2%
- noleggi realizzati presso downtown	2.074.077	2.243.498	-8%

Tabella 20 - Durata media (in giorni) per noleggio per tipologia veicolo e operatore

	2012	2011	Var. %
Durata media per noleggio	6,1	6,4	-5%
Durata media per tipologia veicolo			
- di cui durata media per noleggio di vetture	6,2	6,5	-5%
- di cui durata media per noleggio di furgoni	5,1	5,0	2%
Durata media per tipologia di operatore			
- di cui durata media di corporate/agenti	6,2	6,4	-4%
- di cui durata media di licenziatari/franchisee	5,5	6,2	-11%
Durata media per tipologia di operatore			
- di cui durata media per noleggio presso aeroporti	5,6	5,7	-2%
- di cui durata media per noleggio presso downtown	6,8	7,3	-6%

IL CLIENTE

L'identikit del cliente medio del 2012 mostra alcune piccole differenze rispetto a quello del 2011.

La componente maschile rappresenta l'87% dei noleggi, quella femminile il 13%, quindi nulla di diverso rispetto al 2011.

Per quanto riguarda l'età, la fascia dei giovani, che comprende le persone tra i 18 e i 35 anni, mantiene lo stesso peso del 2011, il 26%, mentre diminuisce di due punti la quota della fascia intermedia, persone comprese tra i 36 e i 55 anni, che detiene il 56% dei noleggi.

La fascia dei clienti più maturi (oltre i 55 anni) ha guadagnato i due punti persi dalla fascia intermedia e detiene un peso percentuale del 18%.

In base al criterio della nazionalità dei noleggi, i clienti italiani rappresentano sempre la quota più alta (57%), rispetto agli stranieri (43%), però a partire dal 2009, anno in

Tabella 21 - Distribuzione del numero dei noleggi per sesso, età, nazionalità, motivo di utilizzo

	2012	2011
Distribuzione per sesso		
- noleggi a clienti maschi	87%	87%
- noleggi a clienti femmine	13%	13%
Distribuzione per età		
- noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	26%	26%
- noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	56%	58%
- noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	18%	16%
Distribuzione per nazionalità		
- noleggi a clienti di nazionalità italiana	57%	61%
- noleggi a clienti di nazionalità europea	29%	27%
- noleggi a clienti di nazionalità americana	4%	4%
- noleggi a clienti di altra nazionalità	10%	8%
Distribuzione per motivi di utilizzo		
- noleggi per leisure	54%	54%
- noleggi per business	38%	37%
- noleggi per replacement	8%	9%

cui pesavano il 64%, hanno perso ogni anno oltre 2 punti percentuali. Questo perché a parità di offerta disponibile (flotta auto a disposizione) gli operatori preferiscono noleggiare agli stranieri (segmento leisure) perché su questi applicano tariffe a più alta marginalità.

Il segmento dei clienti europei è cresciuto di due punti (29%), mentre è rimasto stabile il peso dei noleggi realizzati dai clienti americani (4%); è aumentata invece di due punti la quota dei noleggi ai clienti di altra nazionalità (10%).

Si noleggia soprattutto per turismo (54%), a seguire per necessità lavorative (38%), e infine per sostituire l'auto temporaneamente indisponibile (8%).

ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta è tecnicamente il numero dei veicoli disponibili in un dato momento presso i punti vendita degli operatori.

La flotta media è il numero dei veicoli che mediamente nell'anno sono presenti presso le stazioni di noleggio.

Quindi la flotta rappresenta la capacità degli operatori di far fronte alle richieste di noleggio dei clienti.

Nel corso dell'anno le richieste dei clienti non sono uniformi. Ci sono dei periodi in cui sono molto elevate (durante le vacanze) e, al contrario, altri in cui le richieste sono basse.

Il fenomeno della stagionalità è molto più evidente presso le location aeroportuali dove si concentrano le richieste dei turisti. In questi punti vendita la percentuale dei giorni di noleggio del terzo trimestre (luglio-agosto-settembre) è stata pari al 46% sul totale dei giorni dell'anno, quella del secondo trimestre (aprile-maggio-giugno) è stata pari al 27%, gli altri due trimestri, il primo e il quarto, hanno totalizzato insieme il 27%.

Le società di noleggio rispondono a questo flusso di domanda non uniforme con una dotazione di flotta che varia nel corso dell'anno. Ma la flotta non aumenta, né diminuisce dal giorno alla notte, ci sono dei tempi tecnici necessari all'acquisizione di nuove auto e alla dismissione di quelle già utilizzate.

Quindi da ciò si evince che nel settore del noleggio a breve termine è fondamentale fare delle previsioni corrette sui numeri di noleggi e sui giorni di noleggio e adattare di conseguenza il numero dei veicoli in flotta. Una previsione sbagliata su maggiori volumi comporterebbe una dotazione di flotta eccessiva che ha come conseguenza un aumento di costi gestionali e una riduzione del profitto. Al contrario, una previsione



errata su minori volumi si tradurrebbe in un assortimento (flotta disponibile) insufficiente numericamente a far fronte alle richieste dei clienti con evidenti impatti su mancate vendite e sull'immagine del brand.

Nel 2012 gli operatori, in previsione di un decremento della domanda rispetto al 2011, hanno ridotto la flotta mediamente dell'8%.

Questo fenomeno è evidenziato dalla riduzione delle immatricolazioni dei veicoli in calo del 22%. In verità, la caduta delle immatricolazioni è stata in parte mitigata dal ricorso da parte degli operatori del rent-a-car ad altre forme di acquisizione dei veicoli diverse dalla proprietà, come il noleggio a lungo termine di veicoli che nel 2012 è cresciuto di quasi il 20%, generando un numero di acquisizioni di oltre 19.000 unità.

Le immatricolazioni delle vetture sono calate del 22%, quelle dei furgoni del 16%. Il valore totale delle immatricolazioni è sceso di venticinque punti percentuali. Questo calo è stato determinato dalla combinazione della contrazione del numero dei veicoli acquistati (-22%) e dalla diminuzione del valore medio per veicolo (-4%).

Sul fronte dell'usato nel 2012 le società di noleggio a breve termine hanno ceduto oltre 90.000 veicoli usati, di cui oltre il 70% alle case automobilistiche (attraverso contratti di buy back).

Il tempo di permanenza in flotta delle vetture è leggermente diminuito: nel 2012 è stato di 9,2 mesi, mentre nel 2011 era di 9,9. Invece per i furgoni è rimasto stabile, 17 mesi.

La combinazione di questi fenomeni – immatricolazioni, acquisizioni, cessione di usato e tempo di permanenza in flotta – ha generato una flotta media di 108.477 veicoli con un decremento dell'8% rispetto al 2011. La flotta media vetture è scesa dell'8%, quella dei furgoni è calata di 6 punti percentuali.

La stagionalità del business del noleggio a breve termine è riscontrabile anche nella diversa numerosità della flotta nei quattro trimestri. Facendo 100 la flotta media nel 2012 (108.477), nel terzo trimestre è stata pari a 140.011 veicoli, il 30% in più rispetto alla media annuale. Mentre nel primo trimestre è stata pari a 85.533 veicoli, il 16% in meno della flotta media annuale. Questo delta di flotta così elevato ($54.478 = 140.011 - 85.533$) mette in evidenza la flessibilità operativa e l'elasticità finanziaria degli operatori.

La flotta puntuale è un altro indicatore tipico del settore del noleggio a breve termine.

Questa rappresenta il numero dei veicoli disponibili per il noleggio ad una certa data. Tale indicatore viene misurato ad agosto perché si presume che in quel mese si registri il picco massimo di veicoli per effetto della domanda turistica che si concentra maggiormente nei mesi estivi.

La flotta puntuale al 30 agosto del 2012 misurava 142.568 veicoli, registrando una decrescita dell'8% rispetto alla stessa misurazione dell'anno precedente. Quella delle vetture è stata pari a 136.509 unità, mentre quella dei furgoni a 6.586. Ambedue sono calate dell'8%.

Il rapporto tra la flotta media e la flotta di agosto è un ulteriore indicatore utile a quantificare l'impatto della stagionalità sulla dotazione dei veicoli. Tale rapporto è per le vetture pari al 133%: per servire la domanda ad agosto ci vuole il 33% di auto in più rispetto alla media dell'anno. Tale indice era identico nel 2011. Al contrario il business dei furgoni non è stagionale, la domanda correlata si distribuisce uniformemente durante l'anno. Infatti la flotta di agosto è di poco inferiore alla flotta media annuale.

La flotta delle vetture degli operatori è maggiormente concentrata nel segmento B (33%) e C (26%). Il segmento A pesa il 17%, mentre le medie-superiori, le superiori e le alto di gamma, che corrispondono rispettivamente ai segmenti D, E ed F, pesano complessivamente il 23%.

Tabella 22 - Distribuzione della flotta media per tipologia di veicolo e operatore

	2012	2011	Var. %
Flotta media	108.477	117.669	-8%
Distribuzione della flotta media per tipologia veicolo			
- di cui vetture	102.282	111.088	-8%
- di cui furgoni	6.195	6.581	-6%
Distribuzione della flotta media per tipologia di operatore			
- di cui di corporate/agenti	99.383	107.832	-8%
- di cui di licenziatari/franchisee	9.094	9.837	-8%

Tabella 23 - Distribuzione della flotta media per segmento

	2012
- di cui segmento A – piccole	17%
- di cui segmento B – utilitarie	33%
- di cui segmento C – medie	26%
- di cui segmento D – medie-superiori	16%
- di cui segmento E – superiori	5%
- di cui segmento F – alto di gamma	3%

Tabella 24 - Permanenza media dei veicoli in flotta (mesi)

Mesi	2012	2011
Permanenza di vetture in flotta	9	10
Permanenza di furgoni in flotta	17	17

Tabella 25 - Distribuzione della flotta puntuale per tipologia di veicolo e operatore

	2012	2011	Var. %
Flotta puntuale al 30 agosto	142.568	154.213	-8%
Distribuzione della flotta puntuale per tipologia veicolo			
- flotta puntuale vetture	136.509	147.627	-8%
- flotta puntuale furgoni	6.059	6.586	-8%
Distribuzione della flotta puntuale per tipologia di operatore			
- flotta puntuale di corporate/agenti	132.232	143.340	-8%
- flotta puntuale di licenziatari/franchisee	10.336	10.873	-5%

UTILIZZO DELLA FLOTTA

I giorni di noleggio rappresentano il numero dei giorni in cui i veicoli sono fuori dai piazzali delle stazioni di noleggio e sono utilizzati dai clienti. I giorni di noleggio sono il frutto della combinazione della flotta media e dell'utilizzo. L'utilizzo rappresenta la percentuale di tempo in cui i veicoli a disposizione (flotta media) sono noleggiati ai clienti.

Quindi nell'utilizzo si concentra il vero know how del noleggio a breve termine, perché rappresenta la capacità di "far muovere" i veicoli ed evitare che stiano fermi nelle stazioni di noleggio o nelle officine per le eventuali riparazioni. Più i veicoli sono noleggiati ai clienti, più aumenta il fatturato.

Nel 2012 l'utilizzo dei veicoli è stato pari al 72%, leggermente inferiore a quello del 2011.

Questo significa che un veicolo, su 100 giorni di permanenza presso la flotta, è stato noleggiato per 72 giorni ed è rimasto fermo per 28. Traslando i numeri sull'anno (365 giorni), quel veicolo è stato noleggiato per 263 giorni ed è rimasto fermo per 102.

Dal punto di vista del valore prodotto il singolo veicolo ha generato 9.766 euro di fatturato all'anno, 813 euro al mese, e 27 euro al giorno. In linea con il rendimento del 2011 che è stato pari a 9.785 euro all'anno.

L'utilizzo delle auto è stato del 72%, in diminuzione di un punto percentuale rispetto al 2011, mentre quello dei furgoni del 61%, perdendo 3 punti percentuali rispetto al 2011.

Restringendo l'analisi alle sole vetture, e prendendo come punto di riferimento non l'anno ma l'effettivo tempo medio di permanenza in flotta (9,2 mesi) delle stesse, possiamo affermare che la singola auto è stata noleggiata per 199 giorni ed è stata ferma per 77.

Allo stesso modo concentrandosi solo sui furgoni e prendendo come punto di riferimento non l'anno ma l'effettivo tempo medio di permanenza in flotta (17 mesi) degli stessi, possiamo affermare che il singolo furgone è stata noleggiata per 311 giorni ed è stato fermo per 199.

La rete indiretta, dal punto di vista dell'utilizzo, è riuscita a fare meglio rispetto a quella diretta anche perché partiva nel 2011 da una percentuale di utilizzo piuttosto bassa (66%) rispetto alla performance della rete diretta.

Tabella 26 - Utilizzo medio della flotta per tipologia di veicolo e operatore (percentuali di utilizzo)

	2012	2011	Var. %
Utilizzo medio della flotta	72%	72%	-1%
Distribuzione dell'utilizzo per tipologia veicolo			
- utilizzo medio della flotta vetture	72%	73%	-1%
- utilizzo medio della flotta furgoni	61%	63%	-3%
Distribuzione dell'utilizzo per tipologia di operatore			
- di cui utilizzo medio di corporate/agenti	72%	73%	-2%
- di cui utilizzo medio di licenziatari/franchisee	69%	66%	5%



IMMATRICOLAZIONI

Tabella 27 - Numero e valore delle immatricolazioni per tipologia di veicolo

	2012	2011	Var. %
Immatricolazioni	91.805	117.105	-22%
- di cui vetture	87.734	112.263	-22%
- di cui furgoni	4.071	4.842	-16%
Valore delle immatricolazioni (euro)	1.163.880.865	1.549.350.237	-25%
- di cui vetture	1.094.649.678	1.463.588.597	-25%
- di cui furgoni	69.231.187	85.761.640	-19%
Valore medio delle immatricolazioni	12.678	13.230	-4%
- di cui vetture	12.477	13.037	-4%
- di cui furgoni	17.004	17.712	-4%

PUNTI VENDITA

Nel 2012, anche se gli indicatori del fatturato e dei volumi sono stati molto negativi, gli operatori del noleggio a breve termine hanno deciso giustamente di non intaccare il presidio fisico-commerciale sulla clientela, lasciando invariato rispetto al 2011 il numero delle stazioni di noleggio.

La distribuzione dei punti vendita per tipologia di location non è cambiata rispetto al 2011: il 13% delle stazioni si trova presso le location aeroportuali mentre, l'87% è situata presso i centri urbani.

Il fatturato per punto vendita è pari a oltre 636.000 euro, con un decremento pari all'8% rispetto al 2011. Il punto vendita situato in aeroporto è molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, genera un fatturato medio di oltre 2,6 milioni di euro, contro i quasi 340.000 della stazione di città.

Si è leggermente modificata la distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore rispetto al 2011: il 60% delle stazioni appartiene alla rete diretta, mentre il 40% alla rete indiretta.

Tabella 28 - Punti vendita

	2012	2011	Var. %
Punti vendita	1.665	1.662	0%

Tabella 29 - Distribuzione di punti vendita per tipologia operatore e location

	2012	2011
Distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore		
- di cui della rete diretta	60%	58%
- di cui della rete indiretta	40%	42%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia location		
- di cui presso aeroporti	13%	13%
- di cui presso downtown	87%	87%

FURTI E APPROPRIAZIONI INDEBITE

I furti rappresentano una forte criticità per il settore del noleggio a breve termine.

Il furto genera in primo luogo una perdita economica secca che è pari al valore contabile del mezzo, in secondo luogo un mancato fatturato derivante dall'impossibilità di noleggiare, che si protrae fino a quando il veicolo rubato non viene rimpiazzato da un altro. A questo si aggiungano le pratiche burocratiche e amministrative collegate che hanno evidentemente un impatto di costo sulla gestione.

Per questi motivi l'ANIASA è da molti anni impegnata a combattere questo fenomeno grazie alla collaborazione fattiva delle associate e al contributo delle diverse autorità territoriali e delle forze dell'ordine.

Tali sforzi associativi, ai quali si aggiungono anche misure tecniche e tecnologiche proprie di ciascun operatore, stanno portando a risultati sempre più tangibili. Infatti dopo diversi anni di crescita, nel 2012 il fenomeno dei furti ha invertito la tendenza ed è in diminuzione.

Nel 2012 gli operatori hanno subito 1.140 furti contro i 1.416 del 2011; si è registrato, quindi, un decremento del 19% rispetto al 2011.



Considerando che la flotta media è calata di 8 punti percentuali, il rapporto furti/flotta media è di 1,1%, in calo del 13% rispetto al 2011.

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 2012 ogni 100.000 giorni di noleggio si sono verificati 4 furti, contro i 4,6 del 2011. Utilizzando questo indice come riferimento, il fenomeno dei furti risulta ridimensionato di 12 punti.

I furti nel 2012 hanno generato un danno per gli operatori pari a 10,3 milioni di euro contro i 10,5 del 2011, in percentuale la diminuzione è stata del 2%.

L'impatto del danno da furti sul fatturato nel 2012 è stato pari allo 0,97% contro lo 0,91% del 2011.

L'importo del furto medio per veicolo ha avuto un incremento notevole passando da 7.411 euro nel 2011 a 9.025 del 2012. Questo incremento è spiegabile con il cambiamento di mix della flotta media nel 2012: è aumentato il peso del segmento B che è passato dal 28% al 33%, e dei segmenti D, E ed F che sono passati dal 23% al 24%. Quindi probabilmente buona parte di furti nel 2012 si è concentrata su veicoli di segmento medio alto.

Anche le appropriazioni indebite sono in netto calo rispetto al 2011. Nel 2012 si sono verificati 142 casi contro i 304 dell'anno precedente. Il rapporto appropriazioni indebite su flotta media è calato del 49%.

In realtà il numero delle appropriazioni indebite deve essere messo in relazione al numero dei noleggi, perché tale fenomeno si verifica solo se l'auto viene noleggiata da un cliente. Nel 2012 ogni 100.000 noleggi si sono verificate 3,1 appropriazioni indebite, contro le 6,3 del 2011. Utilizzando questo indice come riferimento, il fenomeno delle appropriazioni indebite risulta ridimensionato di ben 51 punti percentuali rispetto al 2011.

Risulta evidente in questo risultato lo sforzo congiunto degli operatori che hanno fatto fronte comune contro un fenomeno che addirittura nel 2008 generava 515 casi il che equivale a 11,2 casi ogni 100.000 noleggi.

Tabella 30 - Furti e appropriazioni indebite

	2012	2011	var. %
Totale Furti	1.140	1.416	-19%
- di cui vetture	1.110	1.391	-20%
- di cui furgoni	30	26	17%
Furti veicoli su flotta media	1,1%	1,2%	-13%
Furti vetture su flotta media vetture	1,1%	1,3%	-13%
Furti furgoni su flotta media furgoni	0,5%	0,4%	25%
Furti veicoli su 100.000 giorni di noleggio di veicoli	4,0	4,6	-12%
Furti vetture su 100.000 giorni di noleggio di vetture	4,1	4,7	-13%
Furti furgoni su 100.000 giorni di noleggio di furgoni	2,2	1,7	28%
Veicoli recuperati da furti	254	254	0%
Veicoli rubati e non recuperati	886	1.163	-24%
Appropriazioni indebite	142	304	-53%
- di cui appropriazioni indebite vetture	132	281	-53%
- di cui appropriazioni indebite furgoni	10	23	-58%
Appopr. indebite veicoli su flotta media	0,1%	0,3%	-49%
Appopr. indebite vetture su flotta media vetture	0,1%	0,3%	-49%
Appopr. indebite furgoni su flotta media furgoni	0,2%	0,4%	-56%
Appropriazioni indebite veicoli su 100.000 noleggi veicoli	3,1	6,3	-51%
Appropriazioni indebite vetture su 100.000 noleggi vetture	3,0	6,2	-51%
Appropriazioni indebite furgoni su 100.000 noleggi furgoni	3,5	7,6	-54%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	71	222	-68%
Veicoli non recuperati da appropriaz.indebite	71	82	-14%
Danno da furti (euro)	10.288.606	10.493.731	-2%
Danno dei furti sul fatturato	0,97%	0,91%	7%



INDICATORI CHIAVE AEROPORTI E DOWNTOWN

Una chiave di lettura per valutare la performance del settore del noleggio a breve è quella di dividere il business in funzione della posizione delle location che erogano fisicamente il servizio.

Le location aeroportuali sono quelle collocate all'interno degli aeroporti italiani, mentre quelle che sono posizionate nelle città, sia in centro che in periferia, vengono denominate downtown.

Il giro d'affari nel 2012 è stato prodotto per il 54% presso gli aeroporti e per il 46% presso il downtown. I giorni di noleggio sono ripartiti equamente tra le due location; relativamente ai noleggi, il 55% degli stessi è stato erogato in aeroporto, il 45% presso le stazioni cittadine.

Gli indicatori di valore e di volume del 2012 sono stati, presso le due tipologie di location, tutti negativi, ma con intensità e caratteristiche diverse.

Il giro d'affari presso gli aeroporti è calato del 6%, mentre presso le location cittadine la diminuzione è stata più forte (-11%).

Negli aeroporti i noleggi sono calati appena del 2% e questo valore riflette l'andamento del traffico passeggeri presso gli aeroporti italiani che ha avuto una contrazione dell'1,3%. I clienti hanno ridotto lievemente la durata media (-2%) che è passata da 5,7 a 5,6 giorni. La combinazione della diminuzione dei noleggi (-2%) e della durata (-2%) ha prodotto una contrazione del 4% dei giorni di noleggio.

Gli operatori in aeroporto durante l'anno hanno fatto ricorso ad un abbassamento dei prezzi, anche se contenuto, per stimolare la domanda che era in calo rispetto all'anno precedente. Probabilmente se non fosse stata utilizzata questa leva i risultati sarebbe stati inferiori a quelli realizzati.

Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 39,4 euro al giorno, contro i 40,7 del 2011 e per tenere l'auto 5,6 giorni ha pagato 222 euro contro i 231 del 2011 a fronte di una durata media di 5,7 giorni.

Nelle città la diminuzione dei noleggi è stata molto più evidente rispetto alle location aeroportuali.

Nel 2012 sono venuti meno oltre 169.000 noleggi rispetto al 2011 (negli aeroporti 44.000), segnando un decremento di 8 punti percentuali. Anche la contrazione della durata media è stata consistente (-6%), passando da 7,3 a 6,8 giorni. La combinazione della riduzione dei noleggi (-8%) e della contrazione della durata media (-6%) ha portato ad una decrescita dei giorni di noleggio del 13%.

Nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi più alti rispetto al 2011. Il cliente per noleggiare in città ha speso 34,8 euro al giorno, contro i 33,7 del 2011 (+3%), e per tenere l'auto per 6,8 giorni ha pagato 237 euro contro i 245 del 2011 a fronte di una durata media di 7,3 giorni.

In città gli operatori hanno preferito aumentare leggermente i prezzi per non sacrificare troppo i margini, anche a fronte di volumi (noleggi) difficilmente stimolabili.

Le differenze negli indicatori derivano dalle diverse concentrazioni dei segmenti di domanda presso le due tipologie di location: presso le location aeroportuali si concentrano soprattutto i turisti, mentre i segmenti business e replacement si concentrano soprattutto in città. Il fatturato generato sul segmento leisure è calato di 5 punti percentuali, mentre quello del business di 11 punti e quello del replacement del 15%.

Tabella 31 - Indicatori chiave per tipologia di location

2012	Aeroporti	Downtown	% APT	% DT
Fatturato	567.854.586	491.529.543	54%	46%
Giorni noleggio	14.251.210	14.136.117	50%	50%
Numeri noleggio	2.560.094	2.074.077	55%	45%
Durata	5,6	6,8		
Prezzo medio per giorno	39,8	34,8		
Prezzo medio per noleggio	222	237		

Tabella 32 - Indicatori chiave aeroporti e downtown

Aeroporti	2012	2011	var. %
Fatturato	567.854.586	601.437.655	-6%
Numero di noleggi	2.560.094	2.604.272	-2%
Prezzo medio per noleggio	222	231	-4%
Giorni di noleggio	14.251.210	14.791.869	-4%
Prezzo medio per giorno	40	41	-2%
Durata noleggio	5,6	5,7	-2%
Downtown	2012	2011	Var. %
Fatturato	491.529.543	550.007.328	-11%
Numero di noleggi	2.074.077	2.243.498	-8%
Prezzo medio per noleggio	237	245	-3%
Giorni di noleggio	14.136.117	16.324.636	-13%
Prezzo medio per giorno	35	34	3%
Durata noleggio	6,8	7,3	-6%

Tabella 33 - Quota fatturato e numero di noleggi per tipologia di location

	APT		Downtown	
	2012	2011	2012	2011
Fatturato	54%	52%	46%	48%
N° noleggi	55%	54%	45%	46%
Giorni di noleggio	50%	48%	50%	52%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI VETTURE

Il fatturato generato sui noleggi delle vetture nel 2012 è stato pari a 997,5 milioni di euro, in contrazione dell'8% rispetto al 2011.

I clienti hanno noleggiato meno, sono mancati quasi 183.000 noleggi rispetto al 2011, il che equivale ad una diminuzione di 4 punti percentuali. Hanno anche noleggiato per meno tempo: la durata media è passata da 6,5 giorni a 6,2 con una contrazione del 5%. Meno noleggi e durate più corte hanno portato un volume di giorni di noleggio in contrazione di 9 punti percentuali.

Gli operatori per fronteggiare una domanda in diminuzione hanno ridotto la flotta media di 8 punti percentuali; questo è testimoniato dalla diminuzione delle immatricolazioni del 22%. Bisogna comunque riportare che, a fronte di un calo delle immatricolazioni, c'è stato un incremento del fenomeno del rent-to rent del 20% che ha interessato oltre 19.0000 vetture.

Tale fenomeno rappresenta una modalità di acquisizione dell'auto diversa dalla proprietà: la società di rent-a-car noleggia l'auto con un contratto di noleggio a lungo termine per poi noleggiarla a breve termine ai suoi clienti.

Il prezzo medio per giorno è leggermente aumentato passando da 36,6 euro a 36,9 euro, mentre il prezzo per noleggio è diminuito del 4% passando da 238 euro a 229, soprattutto a fronte di una riduzione della durata media.

La flotta puntuale ha subito una diminuzione dell'8%, pari a quella della flotta media, in quanto il rapporto flotta puntuale/flotta media è di 1.3, invariato rispetto al 2011.

È calato in maniera significativa il fenomeno dei furti e con un intensità ancora più forte quello delle appropriazioni indebite.

Tabella 34 - Indicatori chiave business vetture

	2012	2011	Var. %
Fatturato	997.534.050	1.082.149.925	-8%
Giorni noleggio	27.003.224	29.601.154	-9%
Flotta media	102.282	111.088	-8%
Utilizzo	72%	73%	-1%
Numero noleggi	4.361.312	4.543.890	-4%
Durata	6,2	6,5	-5%
Prezzo medio per giorno	36,9	36,6	1%
Prezzo medio per noleggio	229	238	-4%
Flotta puntuale al 30 agosto	136.509	147.627	-8%
Immatricolazioni	87.734	112.263	-22%
Valore medio immatricolazioni	12.477	13.029	-4%
Furti	1.110	1.391	-20%
Appropriazioni indebite	132	281	-53%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI FURGONI

Il giro d'affari generato dal noleggio di furgoni è stato di 61,9 milioni di euro, in contrazione dell'11% rispetto al 2011.

Il business dei furgoni non è stagionale, è costante nel corso dell'anno perché si rivolge alla clientela business per esigenze legate alla movimentazione di persone e merci e ai privati per i piccoli trasporti; attività che si distribuiscono più o meno uniformemente durante i 12 mesi.

Data la sua natura tale business è una cartina di tornasole delle dinamiche economiche in cui versa il Paese.

Sul versante dei privati i noleggi per le esigenze di piccoli trasporti "domestici" si sono notevolmente ridimensionati a causa di una contrazione veramente forte sui consumi. Infatti si stima che, a fronte di un calo del reddito disponibile del 4,5% reale, i consumi interni si siano contratti del 3,4% nel 2012, con un'intensità decisamente superiore in quei mercati che riguardano prodotti che necessitano di trasporto. Il mercato dei mobili è calato del 9%, quello delle cucine del 24%, e quello dei grandi elettrodomestici dell'8,3%. Anche il mercato delle compravendite di immobili residenziali, che ovviamente genera

bisogni di traslochi, ha generato nel 2012 993.339 compravendite, quasi 330 mila unità in meno del 2011, in calo del 24,8%.

Sul versante delle imprese la situazione è veramente difficile. Dal punto di vista della numerosità nel 2012 si contavano 36.000 imprese attive in meno, cioè quelle aziende che generano volume d'affari, e 12.300 imprese cessate. L'attività industriale secondo i calcoli del Centro Studi Confindustria è calata nel 2012 del 6,2%. Il rapporto occupati su popolazione è pari a 37,9%, contro il 39,4 del 2007.

Questi fenomeni hanno generato, dunque, una diminuzione della domanda, che si è poi tramutata in un numero di noleggi inferiore del 10%. Tali noleggi hanno avuto una durata media superiore (+2%). La combinazione di noleggi e durata ha prodotto un volume di giorni di noleggio pari a 1,4 milioni, in contrazione del 9% rispetto al 2011.

Dal lato dell'offerta nel 2012 gli operatori, in previsione di un decremento della domanda rispetto al 2011, hanno ridotto la flotta mediamente del 6%. Questo fenomeno è evidenziato dalla riduzione delle immatricolazioni dei furgoni in calo del 16%. In verità, la caduta delle immatricolazioni del noleggio a breve termine è stata minore rispetto a quella del mercato in generale che ha tagliato le immatricolazioni dei furgoni del 32%. Il valore totale delle immatricolazioni di furgoni è sceso di diciannove punti percentuali. Questo calo è stato determinato dalla combinazione della contrazione del numero dei furgoni acquistati (-16%) e dalla diminuzione del valore medio per furgone (-4%).

Il tempo di permanenza in flotta dei furgoni è rimasto stabile ed è stato pari a 17 mesi.

Il noleggio a breve dei furgoni, come già evidenziato, non è un'attività stagionale al pari del rent-a-car delle auto, non dovendo rispondere a picchi legati all'attività turistica. Questo si evince anche nel rapporto tra la flotta puntuale (che dovrebbe indicare il dato massimo nell'anno) e la flotta media: per i furgoni il rapporto è pari a 1, mentre per le auto è di oltre 1,3.

Gli operatori hanno poi continuato, seguendo una logica iniziata già da alcuni anni, ad essere degli interlocutori molto specializzati, mostrando di essere capaci di coprire esigenze molto particolari dei propri clienti.

La dotazione della flotta comprende furgoni di dimensioni diverse e con funzionalità differenti, dai furgoni piccoli destinati a piccoli trasporti, fino a veicoli destinati ad accogliere carichi più voluminosi e pesanti. L'assortimento degli operatori del noleggio comprende mezzi particolari come i furgoni isotermini e i furgoni refrigerati adibiti al trasporto di merci destinati alla distribuzione alimentare. Ci sono inoltre veicoli destinati soprattutto al settore dell'edilizia che prevedono sistemi di ribaltamento necessari per facilitare le operazioni di carico e scarico e alcuni dotati di sponde idrauliche e bracci meccanici.

Sul versante dei prezzi gli operatori hanno leggermente ritoccato le tariffe, diminuendo il prezzo medio al giorno di due punti percentuali, passando da 45,7 euro del 2011

a 44,7 del 2012. La diminuzione del prezzo medio giornaliero è legata alla richiesta da parte della domanda di tenere il furgone per un periodo più lungo, la durata media è cresciuta del 2%; questo ha consentito agli operatori di scontare leggermente il prezzo del noleggio.

Tabella 35 - Indicatori chiave business furgoni

	2012	2011	Var. %
Fatturato	61.850.079	69.295.058	-11%
Giorni noleggio	1.384.103	1.515.349	-9%
Flotta media	6.195	6.581	-6%
Utilizzo	61%	63%	-3%
Numero noleggi	272.859	303.879	-10%
Durata	5,1	5,0	2%
Prezzo medio per giorno	44,7	45,7	-2%
Prezzo medio per noleggio	226,7	228,0	-1%
Flotta puntuale al 30 agosto	6.059	6.586	-8%
Immatricolazioni	4.071	4.842	-16%
Valore medio immatricolazioni	17.004	17.713	-4%
Furti	30	26	17%
Appropriazioni indebite	10	23	-58%

La flotta puntuale calcolata al 30 agosto risulta più bassa della flotta media perché per alcuni operatori il 30 agosto non rappresenta il picco massimo della flotta dei furgoni.

Tabella 36 - Immatricolazioni di veicoli commerciali in Italia

	2012	2011	Var. %
1° trimestre	33.169	52.130	-36%
2° trimestre	31.138	49.191	-37%
3° trimestre	22.524	31.149	-28%
4° trimestre	29.911	38.298	-22%
Totale anno	116.742	170.768	-32%

**INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE
DELLA RETE DIRETTA****Tabella 37 - Indicatori chiave della rete diretta**

	2012	2011	Var. %
Fatturato	970.602.142	1.046.561.641	-7%
Giorni noleggio	26.089.443	28.759.552	-9%
Flotta media	99.383	107.832	-8%
Utilizzo	72%	73%	-2%
Numeri noleggio	4.218.678	4.467.330	-6%
Durata	6,2	6,4	-4%
Prezzo medio per giorno	37,2	36,4	2%
Prezzo medio per noleggio	230	234	-2%
Flotta puntuale al 30 agosto	132.232	143.340	-8%

**INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE
DELLA RETE INDIRETTA****Tabella 38 - Indicatori chiave della rete indiretta**

	2012	2011	Var. %
Fatturato	88.781.989	104.883.342	-15%
Giorni noleggio	2.297.884	2.356.951	-3%
Flotta media	9.094	9.837	-8%
Utilizzo	69%	66%	5%
Numeri noleggio	415.494	380.440	9%
Durata	5,5	6,2	-11%
Prezzo medio per giorno	38,6	44,5	-13%
Prezzo medio per noleggio	214	276	-22%
Flotta puntuale al 30 agosto	10.336	10.873	-5%



TREND DEL NOLEGGIO A BREVE TERMINE 2002-2012

Negli ultimi undici anni il settore del noleggio a breve termine mostra risultati positivi ed in crescita.

Solo in due anni (2012 e 2009) si è avuta contrazione, in tutti gli altri il settore ha mostrato segni di forte vitalità. Il giro d'affari è cresciuto ogni anno mediamente del 5%.

Sul versante della domanda i clienti hanno noleggiato mediamente il 7% in più e hanno diminuito il tempo del noleggio (durata media) che è sceso del 2%. Conseguentemente i giorni di noleggio sono cresciuti del 5%.

Dal lato dell'offerta gli operatori hanno assecondato la crescita della domanda investendo sul numero delle auto in flotta che mediamente è cresciuto del 4% e sull'efficienza operativa e logistica: l'utilizzo è cresciuto dell'1%.

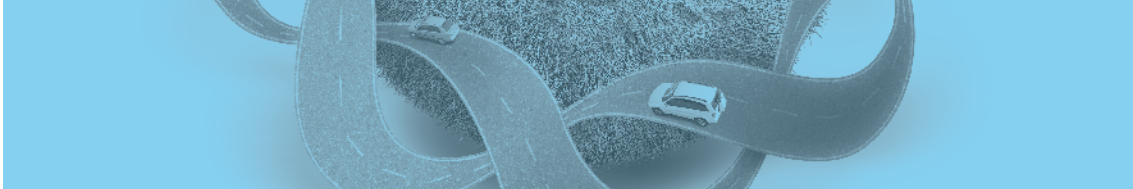
Le società di noleggio hanno anche notevolmente investito sulle strutture – i punti vendita sono cresciuti del 4% – e sulle risorse umane – i dipendenti sono aumentati mediamente del 3%.

Ma per intercettare e stimolare questa domanda gli operatori hanno anche agito sulla leva prezzo: il prezzo medio per giorno di noleggio è sceso mediamente di un punto percentuale, quello per noleggio di due punti.

Tabella 39 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine. Trend 2002-2011

	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	CAGR
Fatturato (milioni di euro)	1.059	1.151	1.092	1.050	1.114	1.073	992	945	806	739	727	5%
Numero dei noleggi	4.634.171	4.847.770	4.660.162	4.523.112	4.855.429	4.747.892	4.293.775	4.065.444	3.035.688	2.828.003	2.614.281	7%
Prezzo medio per noleggio (€)	229	238	234	232	229	226	231	232	265	261	278	-2%
Durata media per noleggio (gg)	6,1	6,4	6,4	6,5	6,6	6,3	6,5	6,5	7,2	7,2	7,4	-2%
Giorni di noleggio	28.387.327	31.116.503	29.999.645	29.399.545	32.125.740	30.046.886	28.056.865	26.463.991	21.943.138	20.346.530	19.253.451	5%
Prezzo medio per giorno noleggio (€)	37,3	37,0	36	36	35	36	35	36	37	36	38	-1%
Utilizzo medio della flotta	72%	72%	72%	70%	68%	70%	68%	68%	68%	66%	66%	1%
Flotta media	108.477	117.669	114.945	114.382	129.000	116.998	113.483	106.338	88.371	84.024	79.923	4%
Flotta puntuale*	142.568	154.213	149.196	148.342	167.530	152.046	144.858	136.728	110.663	106.112	N.D.	5%
Punti vendita	1.665	1.662	2.582	2.652	2.752	1.750	1.589	1.603	1.115	1.143	1.121	4%
Dipendenti	4.226	4.606	4.373	4.519	4.912	4.900	5.081	4.945	3.683	3.631	3.401	3%

* calcolata dal 2003 al 2012. Dal 2003 al 2006 è calcolata al 30 settembre, dal 2007 al 2012 è calcolata al 30 agosto.



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2012

Il noleggio a lungo termine e la pressione fiscale

Ormai il Sistema Italia convive con una crisi snervante, resa più dura da una stretta fiscale che, non supportata da reali politiche di sviluppo e di rilancio, rischia anche di deprimere le capacità di ripresa dell'economia. Le aziende e le famiglie stringono la cinghia e gli indici di fiducia dei consumatori procedono a corrente alternata, tra segnali di ripresa e di stallo.

Il mercato dell'auto in Italia continua a scendere ed il consuntivo del 2012, a differenza del biennio 2010-2011, non ha però trovato il sostegno da parte delle flotte aziendali.

Dopo un 2011 chiuso positivamente, dai primi mesi del 2012 si sta constatando un rallentamento del business, anche se nel contempo – con la nota riduzione dei volumi del mercato auto – le flotte sono arrivate a rappresentarne il 37%.

Attualmente un'auto su tre è infatti comprata da società o partite IVA, per fini di lavoro. Di questo il Governo, sempre alla ricerca di maggiori entrate e sempre lento a ridurre le spese delle PA, se ne è accorto anche alla fine dell'anno scorso, con l'approvazione della Legge di stabilità. Ma non per riconoscerne l'utilità per l'economia ed incentivarne l'uso, riducendo parte del nostro ritardo di competitività sulla media EU, bensì per diminuirne la deducibilità, peraltro già ridotta a giugno scorso con la riforma Fornero.

In effetti l'imposizione tributaria sull'auto sembra non avere fine, basata esclusivamente su necessità di cassa. A partire dall'aumento delle accise sui carburanti, dei pedaggi autostradali, della generale corsa al rialzo dell'imposta sui premi Rc auto, dell'inutile superbollo per le auto di lusso, per non parlare dell'IPT e della minor deducibilità dei costi dell'auto aziendale.

Probabilmente quest'ultima è una delle misure maggiormente negative, esempio di una politica complessiva che sembra indirizzata a sfavorire uno strumento di lavoro in uso in centinaia di migliaia di aziende e PA.

L'intervento del legislatore è stato in due tappe. Per finanziare la Riforma sul mercato del lavoro (la Legge Fornero), venivano introdotte tra le disposizioni fiscali rilevanti limitazioni in tema di deducibilità dei costi relativi alle vetture utilizzate nell'esercizio di impresa. Con decorrenza dal 2013 le percentuali di deducibilità delle spese sostenute per tali veicoli venivano ridotte dal 40% al 27,5% e dal 90 al 70% per i veicoli concessi in uso promiscuo ai dipendenti. Ma prima ancora che entrasse in vigore questa riduzione, il Governo ha ritenuto opportuno, con la Legge di Stabilità di fine anno, stabilire un ulteriore ribasso della deducibilità dei costi auto, passando dal 27,5% al 20%. Mentre da anni si chiede di



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2012

rivedere i limiti di deducibilità (immutati dal 1997), si assiste in pochi mesi ad una riduzione del 50% delle misure sull'uso dell'auto aziendale, che, è bene ripeterlo più volte, è volano di maggior trasparenza amministrativa e fiscale.

Appare singolare che per contingenti esigenze di cassa, il Governo non si renda conto delle negative conseguenze di tale orientamento, in totale opposizione alla politica fiscale sulle company car degli altri Paesi EU. Se prima il Tax Divide con le medie europee era già penalizzante, con le riduzioni stabilite senza alcun dibattito parlamentare, adesso rischia di diventare insostenibile.

La stretta fiscale – senza fine e senza limiti–nonché la mancanza di chiarezza normativa e di certezze per la definizione delle politiche aziendali corrono il rischio di rallentare considerevolmente il progressivo ritorno ad un ciclo di rinnovo del parco veicoli maggiormente in linea con la vita economica di questa tipologia di beni.

Sostegno al credito e supporto all'Erario

Tutto il settore del noleggio è impegnato da una parte a mantenere gli elevati standard manutentivi della flotta e dall'altra a pianificare nuove strategie e lanciare nuovi prodotti, indirizzati a ulteriori fasce di clientela, che proprio a causa della crisi, sono interessati ai vantaggi economici e finanziari del noleggio.

Cercando di superare le generali difficoltà congiunturali, i "lacci e laccioli" della burocrazia e perfezionando al massimo l'innovazione nei servizi, le aziende del settore continuano a contenere i costi complessivi ed a garantire competitività e qualità.

Il noleggio riesce ancora a funzionare non solo come fornitore di servizi di mobilità e di trasporto, ma anche come "sostegno finanziario" alle stesse imprese clienti, in particolare alle PMI o a quelle in fase di start up, con ridotta liquidità, con fidi bancari in calo o vessate dall'endemico e strutturato ritardo nei pagamenti della PA.

Tuttavia, la perdurante pressione sull'auto da parte di ogni Amministrazione Pubblica (solo a marzo 2013: il Ministero dell'Economia ha aumentato del 30% il costo di tutte le pratiche e delle certificazioni PRA; la Provincia di Roma ha aumentato del 28% il prelievo fiscale sulle polizze assicurative) e l'ascesa verticale dei premi assicurativi sull'auto non potranno alla fine non influire sulle politiche di prezzo.

Dal confronto con i costi delle altre modalità di trasporto e di mobilità, il noleggio mantiene tuttavia una posizione di vantaggio economico, come comprovato dalle valutazioni finali della clientela che ha, anche con proroghe, estensioni di contratto, rimodulazione dei servizi, comunque continuato a preferire veicoli in noleggio lungo termine.

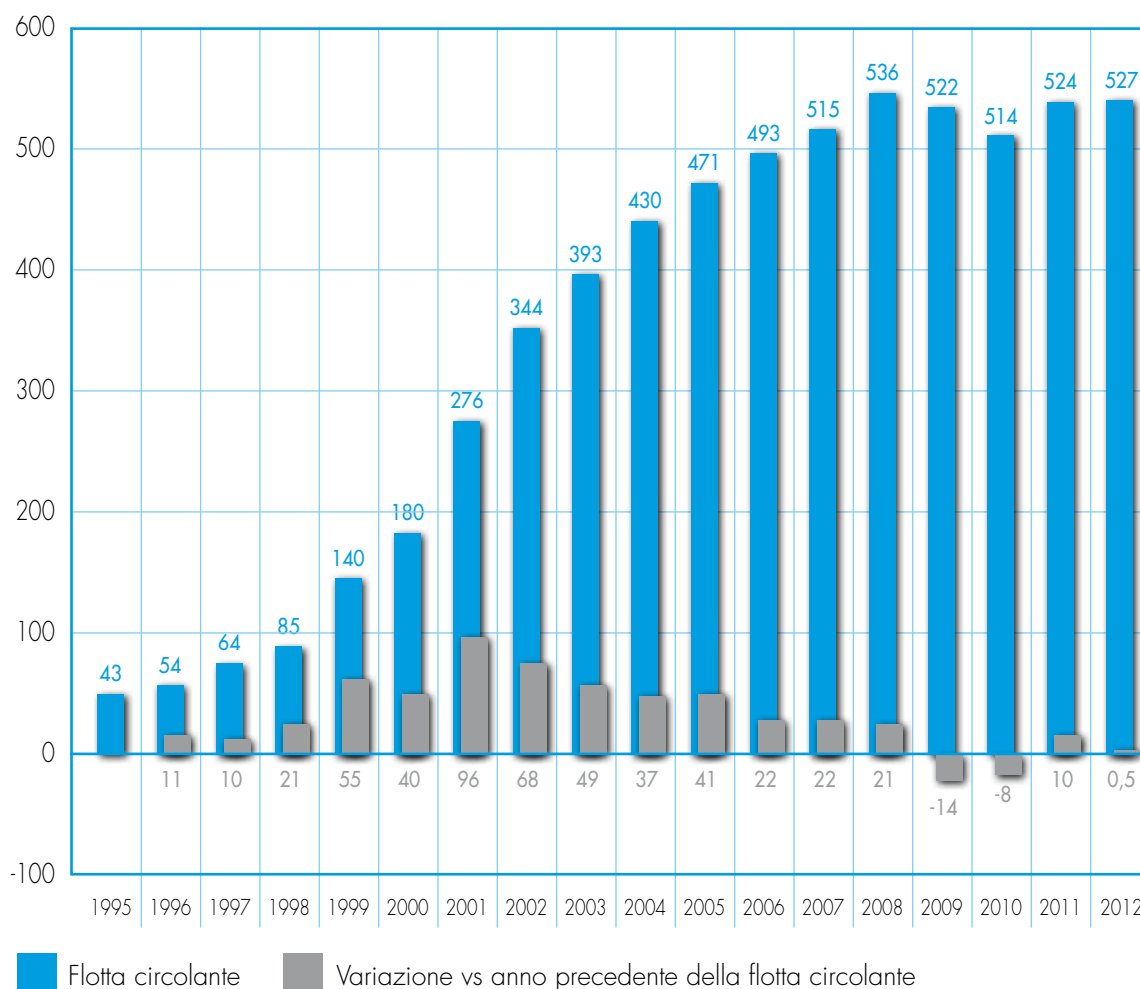
Il ruolo positivamente svolto dal noleggio nel contesto economico e sociale trova poi evidente rispondenza nelle doverose più recenti attività delle PA per contrastare forme

di evasione e di elusione fiscale, come gli adempimenti per l'anagrafe tributaria e il c.d. "speso-metro".

L'intera filiera operativa del noleggio veicoli è, infatti, rigorosamente connessa agli adempimenti stabiliti dalla normativa tributaria. Proprio per la loro particolare attività e la valenza superiore delle comuni direttive in uso a livello internazionale, le aziende di noleggio sono strutturate – sia al loro interno che per le attività verso clientela e fornitori – in base ad un univoco profilo di promozione di completa correttezza fiscale. Di fronte a tale ruolo svolto per l'intero contesto economico, per le aziende, le PA, la collettività, occorrerebbe maggiore considerazione e riflessione nelle attività legislative, interrompendo l'approvazione di misure normative nazionali e locali, spesso di disincentivo, che rischiano di "multare" chi produce e distribuisce reddito e ricchezza, crea posti di lavoro e concorre al gettito fiscale.

Messo da parte il biennio 2009-2010 contrassegnato da saldi negativi e dopo il 2011 che registrava un netto miglioramento con circa 11.000 unità in più (+2,1% sul

Grafico 6 - Ciclo di vita del Noleggio a Lungo Termine (N° veicoli)



2010), anche il 2012 vede un discreto aumento della flotta (2.600 unità). Si tratta, inserito nella situazione di regressione del mercato auto, di un segnale discretamente positivo sulla tenuta della flotta, peraltro caratterizzata dall'immissione di nuovi veicoli, grazie alle immatricolazioni di circa 165.000 unità (-10,9% sul 2011).

Il Rent to Rent

Il lieve aumento verificatosi (+0,5%) va peraltro inquadrato nella decisa richiesta di veicoli da parte degli operatori di noleggio a breve termine, per esigenze dovute specialmente alla stagione estiva. Si tratta di un fenomeno sviluppatosi negli ultimi anni, sicuramente indicativo di sinergie e di misure per contenere il TCO (Total Cost of Ownership).

Il Rent to Rent è una modalità praticata per lo più tra operatori del noleggio a breve termine, che per differenti necessità (prima fra tutte l'utilizzazione con maggior frequenza di auto nuove e anche una riduzione delle auto sostitutive) preferiscono noleggiare vetture, ma anche furgoni, dalle società del lungo termine, piuttosto che acquistarle, anche con formule di buy back, dalle Case o dai concessionari.

Tabella 40 - Evoluzione Flotta NLT

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
Totale Flotta NLT	526.822	524.160	513.418	+0,5%
di cui durata 12 mesi	12.226	18.137	9.088	-32,6%
di cui durata oltre 12 mesi	514.596	506.023	504.330	+1,7%

Dall'analisi dei contratti in essere, con distinzione tra quelli di durata più breve e quelli di durata maggiore (Tabella 40), si evidenzierebbe una riduzione della richiesta di contratti di durata massima di 12 mesi, tipica della clientela denominata dagli addetti ai lavori "Rent to Rent",

Si tratta, peraltro, della fotografia della situazione al 31 dicembre, che non considera quindi lo specifico andamento dell'intero anno. Secondo le rilevazioni ANIASA, infatti, nel 2012 sono state circa 19.000 le immatricolazioni di vetture da parte delle società a lungo termine per esigenze di quelle a breve, un aumento considerevole di circa il 20% sul 2011. Considerando il trend delle immatricolazioni del 2012, si è trattato generalmente di contratti conclusi nei mesi successivi alla stagione estiva, per evidenti motivi di efficienza nella gestione della flotta a breve termine. Data la crescente rilevanza del tema, sottoposto peraltro ad una forte variabilità della domanda/offerta del mercato, il Rent to Rent andrà pertanto monitorato nello specifico e su un arco temporale più ampio.

ANALISI DELLA DOMANDA

Nell'attuale situazione di depressione del mercato automobilistico, spicca il dato storico di una riduzione del parco circolante, complice la crisi economica ed il conseguente calo delle vendite, situazione che non si verificava dal 1977.

E se è forse presto per parlare di demotorizzazione, è peraltro interessante rilevare come le autovetture a noleggio lungo termine continuino a rappresentare importante elemento del mercato (Tabella 41).

Con l'auspicio di aver già raggiunto il punto più critico della crisi, i dati del 2012 registrano un discreto aumento della flotta di autovetture fotografata al 31 dicembre (+1,1% sul 2011).

Tabella 41 - Penetrazione NLT su parco circolante in Italia

	2008	2009	2010	2011	2012*	Cagr 2008/2011
Circolante autovetture totale Italia	36.105.183	36.370.000	36.751.000	37.113.000	37.078.000	-0,67%
Autovetture in NLT	411.703	401.036	392.539	402.327	406.802	-0,30%
Autovetture in NLT/ circolante autovetture	1,14%	1,10%	1,07%	1,08%	1,10%	

Fonte: ACI, ricerca anzianità parco veicoli
(*) dato stimato

Il NLT, trasformando la costosa e laboriosa gestione dell'auto in un canone all inclusive, si sta consolidando come soluzione che dà risposte concrete alle necessità non solo di aziende, ma anche di professionisti e di privati, segmento quest'ultimo che ha potenzialità ancora da esplorare.

La persistenza della negativa fase congiunturale sta evidenziando, tra l'altro, la centralità del Fleet Manager, non più semplice esecutore, ma sempre più "manager globale", in ampia sintonia con le imprese di noleggio e, contemporaneamente, interfaccia con gli uffici interni del personale, dell'amministrazione e, non ultimi, con i driver.

E le imprese di NLT, condividendo la ricerca di saving e di monitoraggio del TCO sulle flotte, hanno partecipato con il fleet manager a migliorare gli aspetti principali delle nuove policy aziendali, condividendo l'opportunità di proroga dei contratti, rimodulando i servizi in relazione alle nuove esigenze della clientela, confermando qualità nei servizi in un ottica di massima sicurezza nella mobilità e di contenimento dei costi.

In relazione all'evolversi della domanda di NLT, sono stati allestiti nuovi servizi: dalla fotografia delle flotte esistenti con proposte di configurazione di una Car policy "virtuosa" e con profilo "green"; all'offerta di nuovi modelli eco-compatibili per ridurre il livello di emissioni di CO₂, ai controlli on line del consumo carburante e della percorrenza dei chilometri, alla disponibilità di nuovi pneumatici "verdi", all'organizzazione di corsi di eco-driving.

Il Fleet Manager sta diventando non solo esperto conoscitore del mercato, ma specialmente supporto al management e collegamento con ogni unità aziendale interessata, al fine di un ancora più preciso controllo dei costi, riduzione di inefficienze e consumi, miglioramento della sicurezza e della car policy.

E se la car policy della mobilità aziendale, incentrata ancora di più sul binomio ecologia-risparmio, si evolve quindi verso saving tangibili, in un confermato ambito di sicurezza, qualità, rispetto dell'ambiente, il noleggio sta sicuramente diventando più maturo ed evoluto, affrontando ed utilizzando la crisi per innovare ulteriormente servizi e produttività, in una logica di trasparenza e alta qualità.

Tabella 42 - Distribuzione percentuale dei clienti per numero veicoli aziendali

	2012	2011	Var. %
Tipologia di aziende	2012	2011	2010
Aziende con flotta da 1 a 20 veicoli	88,0%	88,9%	93,9%
Aziende con flotta oltre 20 veicoli	12,0%	11,1%	6,1%
Totale	100%	100%	100%

Dall'analisi della fascia delle aziende clienti a cui si noleggiavano da 1 a 20 veicoli (Tabella 42), si assiste ad una leggera contrazione del business, riconducibile alle difficoltà del contesto economico generale, che nelle aziende più piccole è stato decisamente di maggiore impatto. Sono anche da valutare eventuali segnali di riduzione dei c.d. "sistemi multi fornitore" (le aziende più grandi, al fine di ottenere migliori condizioni, riducono il numero di fornitori).

La domanda della PA

Le Pubbliche Amministrazioni rappresentano uno strategico universo di riferimento per le società di noleggio a lungo termine che da sempre ne hanno attentamente valutato il potenziale in termini di espansione del business. Il rapporto però stenta a decollare e anche i dati presentati di seguito lo attestano.

Da una parte, per molti anni il pubblico non sembra aver compreso a pieno le potenzialità razionalizzatrici di spesa insite nella formula della locazione; d'altra parte le società di noleggio stanno rivedendo le politiche commerciali e i rapporti contrattuali con la PA a causa delle endemiche difficoltà, accentuatesi nell'attuale fase acuta di crisi, nell'ottenere pagamenti regolari e costanti dalla clientela pubblica. L'Associazione è intervenuta, anche recentemente, per avviare a soluzione l'ormai cronico ritardo nei pagamenti, cui si aggiunge, in alcuni casi, anche la necessità di sospendere la fornitura quando l'esposizione finanziaria va al di là di ogni ragionevolezza.

Al momento in cui il Rapporto sta per andare in stampa, il Governo sta definendo un Decreto che dovrebbe dare ossigeno alle aziende fornitrici di beni e servizi alla PA. L'auspicio è che tale norma possa costituire un passo decisivo verso la normalizzazione dei rapporti con questa tipologia di clientela, fungendo da volano per una maggiore penetrazione del noleggio a lungo termine nella flotta pubblica.

Oggi sono circa 44.000 i veicoli a noleggio a lungo termine utilizzati dalle differenti realtà della Pubblica Amministrazione per le specifiche esigenze di mobilità e di trasporto. Il noleggio sta diventando gradualmente lo strumento principe per il monitoraggio e la riduzione dei costi, in linea con la spending review approvata dal Governo con la recente Legge di Stabilità, che vieta l'acquisto o il ricorso al leasing finanziario per le autovetture, permesso solo per particolari esigenze dei servizi sociali e sanitari.

Nonostante ciò, i dati 2012 evidenziano una leggera contrazione del "peso" della clientela PA sul totale a noleggio (-0,42 pps rispetto al 2011, già in calo dello 0,17% sul precedente anno) e della flotta circolante (-0,21 pps). Conseguentemente, risulta in crescita la concentrazione di veicoli per singolo cliente.

Tabella 43 - Focus clienti della Pubblica amministrazione

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
N° clienti P.A./Clienti totali	2,7%	3,1%	3,3%	-0,42
Flotta circolante della P.A./Flotta circolante totale	8,5%	8,7%	8,6%	-0,21
Numero veicoli per cliente della P.A.	17,9	16,3	15,4	+10,2%

In teoria ed in pratica il noleggio rappresenta la soluzione ideale per le nuove misure di razionalizzazione della spesa pubblica.

Da tempo ANIASA svolge un ruolo di interfaccia propositiva con CONSIP Spa proprio per perseguire l'obiettivo di un forte sostegno alle politiche di risparmio coniugato

con l'esigenza di assicurare il regolare funzionamento del complesso apparato amministrativo al fine di migliorare la qualità del servizio di noleggio ed assicurare la più ampia partecipazione alle gare.

Tra gli aspetti su cui si sta focalizzando particolarmente l'attenzione dell'Associazione meritano una menzione il meccanismo di salvaguardia dei crediti vantati dalle società di noleggio nonché le garanzie previste nelle condizioni generali di convenzione; infine, la necessità di dare maggiore chiarezza interpretativa ad alcune clausole contrattuali e il blocco all'accesso ai servizi da parte di quelle amministrazioni notoriamente insolventi.

Secondo gli ultimi dati forniti dal Formez PA, il Centro servizi, assistenza, studi e formazione per l'ammodernamento della PA che risponde al Dipartimento della Funzione Pubblica della Presidenza del Consiglio dei Ministri, il NLT viene ancora poco considerato in ambito pubblico. Basti pensare che il 78,9% del totale delle vetture della PA è tuttora acquisito con la formula della proprietà. I dati evidenziano, inoltre, come il 41,2% del parco auto gestito dalla PA sia in dotazione ai Comuni, il 31,7% alle ASL e alle aziende ospedaliere e il 4,3% alla PA centrale in senso stretto.

Con un necessario argine al fenomeno dei ritardati pagamenti, il segmento PA presenta ancora ampi margini di crescita per il NLT.

Tabella 44 - Suddivisione vetture Pubblica Amministrazione per titolo possesso

Proprietà	Noleggio/Leasing	Comodato	Totale
81,2%	17,8%	1%	100%

Fonte: Formez Spa (marzo 2013 solo Amministrazione locale)

Distribuzione e comparazione della domanda

Le trasformazioni determinate dalla crisi sembrerebbero aver ormai definito il quadro della localizzazione territoriale della domanda di noleggio (Tabella 46).

Nel 2012 il Nord si conferma come sede più rilevante di concentrazione di flotta circolante e di clienti e pare aver assorbito le rilevanti riduzioni intervenute rispetto alla situazione del 2010. Stabile anche il centro Italia che nell'ultimo biennio ha visto lievitare l'incidenza sia in termini di flotta che di clientela, in relazione alla forte localizzazione della clientela "Rent to Rent" nonché delle Pubbliche Amministrazioni a livello nazionale.

Il Sud, dove probabilmente il concetto di proprietà dell'auto nelle PMI è ancora forte, non registra cambiamenti di nota e rappresenta ancora un area di mercato con elevato potenziale di crescita.

Tabella 45 - Distribuzione geografica della flotta circolante e dei clienti

Regione	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011	
	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti
NORD	65,5%	59,4%	65,3%	61,5%	70,6%	67,8%	+0,2%	-3,4%
CENTRO	27,6%	24,0%	27,9%	23,7%	22,9%	19,4%	-0,9%	+1,2%
SUD	6,9%	16,6%	6,8%	14,8%	6,9%	12,8%	+1,5%	+12,0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%		

Grafico 7 - Suddivisione flotta circolante 2012-2010

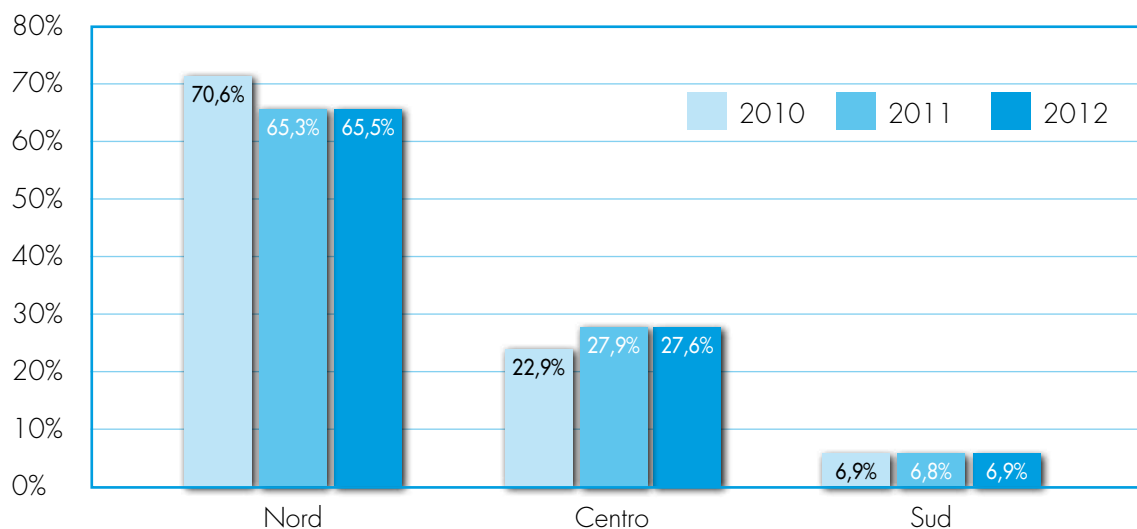


Grafico 8 - Suddivisione clientela NLT 2012-2010

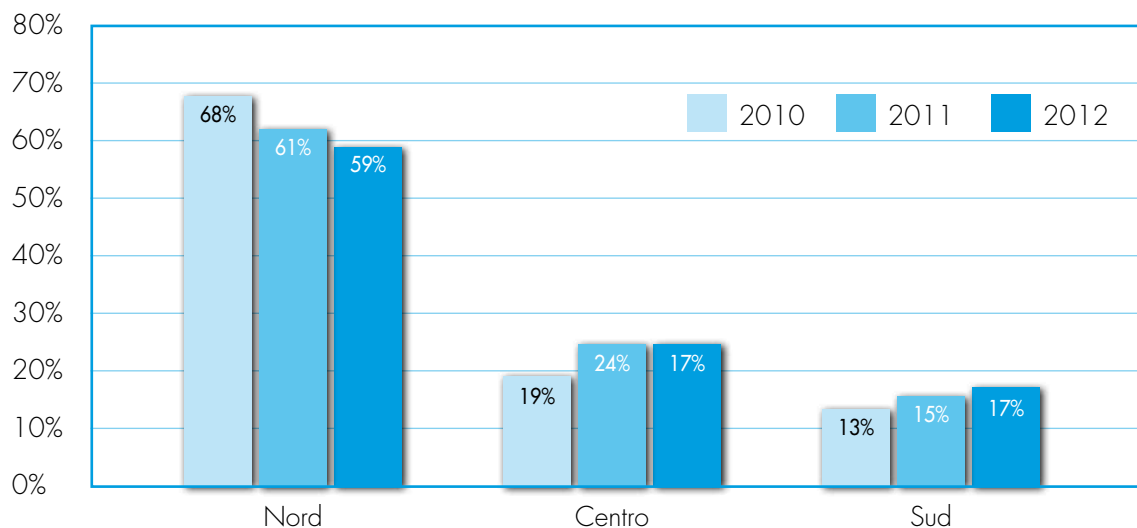


Tabella 46 - Distribuzione geografica della flotta circolante e dei clienti

	2012		2011		2010		Var. pps 2012/2011	
Regione	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti	flotta circolante	clienti
Lombardia	36,4%	28,9%	36,3%	29,6%	36,8%	31,3%	0,14	-0,71
Lazio	20,4%	13,5%	20,7%	13,0%	19,8%	15,6%	-0,30	0,48
Piemonte	10,3%	7,7%	10,6%	8,7%	11,2%	9,2%	-0,29	-0,99
Emilia Romagna	8,0%	9,4%	8,1%	9,7%	8,1%	9,2%	-0,09	-0,27
Veneto	6,1%	8,3%	5,7%	8,1%	5,6%	7,1%	0,40	0,13
Toscana	4,4%	6,3%	4,4%	6,4%	4,5%	5,9%	0,03	-0,02
Campania	2,8%	8,2%	2,8%	7,8%	2,8%	6,7%	0,03	0,38
Liguria	1,8%	2,2%	1,8%	2,2%	1,8%	2,0%	0,01	0,01
Sicilia	1,7%	3,2%	1,6%	2,5%	1,7%	2,2%	0,10	0,72
Trentino AA	1,4%	1,3%	1,4%	1,3%	1,3%	1,6%	0,06	-0,04
Puglia	1,2%	2,6%	1,2%	2,4%	1,2%	2,2%	0,05	0,18
Marche	1,2%	1,9%	1,2%	2,0%	1,2%	1,9%	-0,01	-0,12
Friuli V. G.	1,1%	1,2%	1,0%	1,3%	1,1%	1,3%	0,11	-0,05
Umbria	0,8%	1,0%	0,8%	1,0%	0,9%	0,9%	0,04	-0,01
Abruzzo	0,7%	1,2%	0,7%	1,3%	0,6%	1,0%	-0,02	-0,04
Sardegna	0,5%	0,8%	0,6%	0,8%	0,6%	0,7%	-0,06	-0,05
Calabria	0,4%	0,8%	0,4%	0,8%	0,4%	0,8%	-0,02	0,02
Valle Aosta	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%	-0,01	0,01
Basilicata	0,1%	0,2%	0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	-0,01	-0,04
Molise	0,1%	0,7%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,01	0,56
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%		

Le vetture a gasolio continuano a rappresentare la motorizzazione privilegiata dalle scelte della clientela NLT, mentre sono in leggera riduzione quelle a benzina (Tabella 47). In relazione agli imperativi aziendali di contenimento dei costi, nel 2012 sono cresciute considerevolmente le richieste di auto con motorizzazione sostenibile (GPL, metano, ibride ed elettriche).

Tabella 47 - Distribuzione della flotta auto in NLT per tipologia di alimentazione

Tipologia di alimentazione	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011	Var. pps 2012/2011
Benzina	10,6%	11,7%	10,4%	-9,4%	-1,10
Gasolio	86,6%	86,7%	87,8%	-0,1%	-0,11
GPL	1,1%	0,5%	1,9%	+104,0%	+0,56
Metano	1,0%	0,9%		+12,2%	+0,11
Ibride	0,6%	0,1%		+345,5%	+0,48
Elettriche	0,1%	0,0%		+274,9%	+0,07
Altro	0,0%	0,0%		-100,0%	-0,02
Totale	100%	100%	100%	-	-

I dati del 2012 confermano che il fenomeno del "down-grading" o "down-sizing" (la preferenza verso vetture di fascia più economica e con minori spese di gestione) è ormai da ritenersi in fase di stabilizzazione. Le auto di segmento premium sono arrivate al 24% del totale, con una marcata richiesta della clientela, anche in relazione ai nuovi modelli presentati dalle Case e caratterizzati da motorizzazioni più attente ai consumi (Tabella 48).

Tabella 48 - Distribuzione dei veicoli in NLT per tipologia di auto

Tipologia	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
Non Premium	76,0%	77,6%	77,1%	-2,0%
Premium	24,0%	22,4%	22,9%	+7,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	-

Esaminando la composizione della flotta in NLT in base alla marca automobilistica (Tabella 49), si deve prendere atto che i marchi nazionali nel loro complesso scendono del 2,7%, una ulteriore riduzione, causata presumibilmente dalla mancanza di commercializzazione di nuovi modelli più in linea con le richieste delle flotte aziendali. L'auspicata presentazione di innovative motorizzazioni, restyling, ecc. dovrebbe ridare volume alla presenza sul comparto.

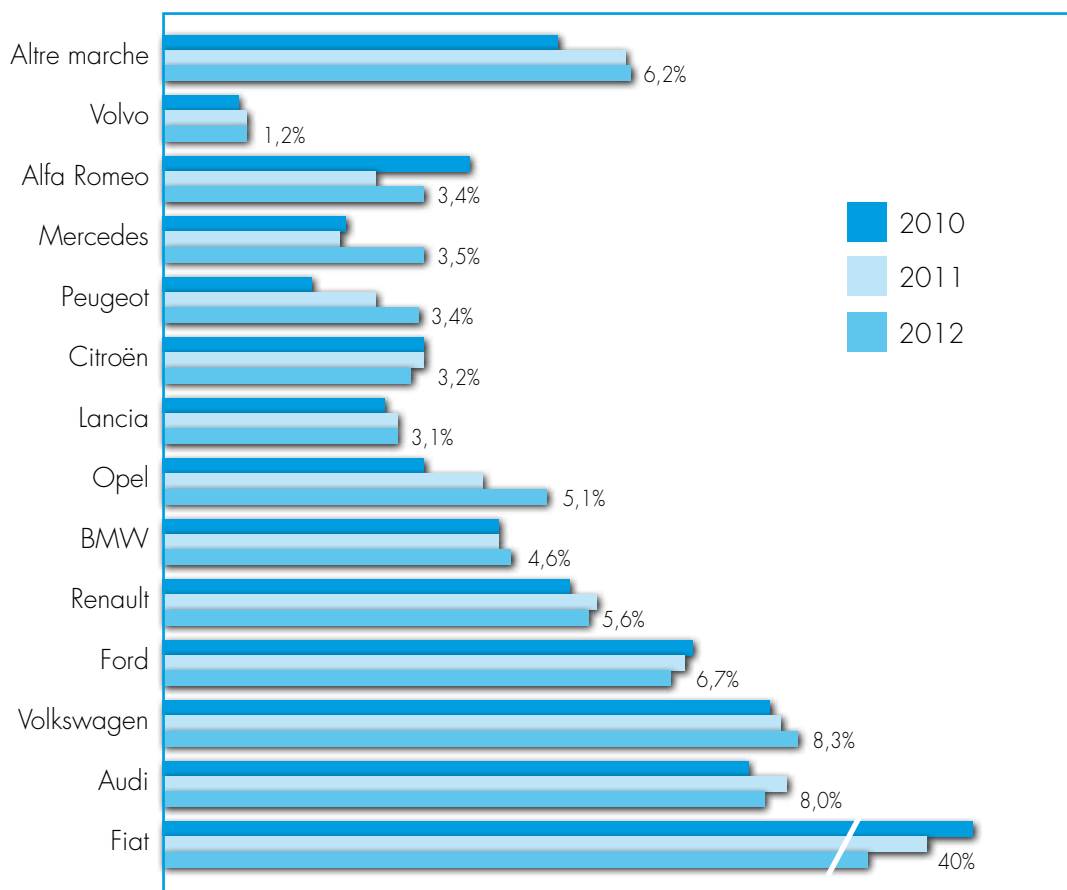
La composizione del mercato vede ancora un'alta concentrazione nei primi 10 marchi, che rappresentano l'85,7%, quasi due punti percentuali in meno rispetto al

2011 (87,6%). A vantaggio dei cosiddetti marchi "minori", caratterizzati anche dalla presenza di case asiatiche e indiane, elemento indicativo di un nuovo, ampio interesse della clientela NLT.

Tabella 49 - Quota % dei veicoli in NLT per marca di auto

Marca	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011	Var. pps 2012/2011
Fiat	37,1%	40,4%	42,8%	-8,1%	-3,25
Volkswagen	8,3%	8,1%	8,1%	+2,5%	0,20
Audi	8,0%	8,2%	7,7%	-2,5%	-0,21
Ford	6,7%	6,9%	6,9%	-1,7%	-0,12
Renault	5,6%	5,8%	5,4%	-3,5%	-0,20
Opel	5,1%	4,3%	3,4%	+19,4%	0,83
BMW	4,6%	4,5%	4,5%	+1,8%	0,08
Mercedes	3,5%	2,5%	2,4%	+40,9%	1,00
Alfa Romeo	3,4%	2,8%	4,0%	+25,0%	0,69
Peugeot	3,4%	2,8%	2,0%	+23,2%	0,64
Citroën	3,2%	3,5%	3,5%	-6,1%	-0,21
Lancia	3,1%	3,1%	3,0%	+1,1%	0,03
Volvo	1,2%	1,2%	1,0%	+0,2%	0,00
Altro	6,7%	6,2%	5,2%	+8,3%	0,51
Totale	100%	100%	100%		

Grafico 9 - Quota mercato per marca 2010-2012



Continua a scendere il valore medio delle vetture, come già verificatosi nel 2011, che si riduce del 2,7%, arrivando a circa 18.500 euro dai 22.000 del 2010. Sul mercato delle auto aziendali ovviamente influiscono alternativamente non solo differenti aspetti della domanda, comunque orientata a veicoli con costi ridotti, ma anche le politiche commerciali delle case auto.

Aumenta invece del 12,6% il valore medio dei furgoni (in cui non è considerato l'eventuale allestimento), superando i 14.000 euro/unità. Il valore delle altre tipologie di veicoli (mezzi speciali, ecc.) è nettamente dipendente dalla relativa e variabile richiesta, come si evince dalla comparazione 2010-2012.

Tabella 50 - Distribuzione del valore delle immatricolazioni per tipologia veicolo

Tipologia veicoli	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011	
	(mln €)	x unità (€)	(mln €)	x unità (€)	(mln €)	x unità (€)	(mln €)	x unità (€)
Vetture	2.650,9	18.535	2.760,6	19.044	2.679,9	22.099	-4,0%	-2,7%
Furgoni	291,8	14.114	494,9	12.536	267,8	12.427	-41,0%	+12,6%
Altro	11,4	10.443	14,7	28.285	7,7	9.970	-22,5%	-63,1%
Totale	2.954,2	17.959	3.270,2	17.681	2.955,5	20.582	-9,7%	+1,6%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Per le vetture prosegue l'allungamento della durata media dei contratti (Tabella 51), mentre è stabile la percorrenza media sui 30.000 km/anno (Tabella 52). Le durate medie contrattuali permangono quindi alte rispetto agli anni 2000-2010 (circa 36 mesi), segnale delle mutate esigenze delle policy aziendali oltre che dell'esigenza di contenimento dei costi complessivi di mobilità.

Tabella 51 - Durata media contrattuale per tipologia veicolo (mesi)

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011	Var. pps
Vetture	41,6	41,4	40,9	+0,6%	+0,25
Furgoni	51,5	52,1	51,2	-1,1%	-0,56
Altro	22,4	41,9	46,3	-46,5%	-19,50
Durata media totale	43,8	43,8	43,5	-0,0%	-0,00

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 52 - Km medio/anno per tipologia veicolo

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011	Var. km
Vetture	30.884	30.892	30.391	-0,0%	-7
Furgoni	26.343	27.128	26.414	-2,9%	-785
Altro	23.023	28.053	17.374	-17,9%	-5.029
Km medio totale	29.848	30.180	29.883	-1,1%	-332

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

ANALISI DELL'OFFERTA

I principali indicatori del noleggio a lungo termine, immatricolazioni a parte (-10,9%), hanno esibito tutti valori positivi, in crescita rispetto al precedente anno. In particolare il fatturato da contratti di noleggio, tornato al segno più già nel 2011 (+2,5% vs 2010), lo scorso anno ha registrato un significativo +1,8% che lo ha portato a un passo dalla soglia dei 4 miliardi di euro (3 miliardi 914 milioni).

Sembrerebbe lontano, al momento, l'andamento negativo del 2009, anno in cui il settore aveva per la prima volta nella sua breve storia segnato una battuta d'arresto.

Torna a crescere sensibilmente anche il dato sul fatturato da rivendita usato (+11,5%), oggi oltre un quinto del business totale del comparto; lo scorso anno sono stati venduti oltre 164mila veicoli usati provenienti dal noleggio.

Il fatturato complessivo, determinato da contratti di noleggio (incluso prelease) e rivendita dell'usato, supera così la soglia record di 5 miliardi 133 milioni e segna un netto +4% nel raffronto con il 2011. Si tratta di un risultato mai raggiunto dal settore che pure sta fronteggiando la fase acuta della crisi internazionale.

Tabella 53 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
Fatturato da contratti di noleggio, incluso prelease (mln €)	3.914	3.844	3.751	+1,8%
Fatturato da rivendita usato (mln di €)	1.218	1.092	1.135	+11,5%
Fatturato totale (mln di €)	5.133	4.936	4.886	+4,0%
Totale Veicoli usati venduti	164.319	156.341	138.713	+5,1%
Veicoli in noleggio a fine anno	526.822	524.160	513.418	+0,5%
Flotta media in noleggio a lungo termine	525.491	518.789	517.828	+1,3%
Fatturato medio/mese (€ calc. su flotta media)	614	610	596	+0,8%
Durata media dei contratti (mesi)	43,8	43,8	43,5	-0,0%
Chilometraggio medio/anno	29.848	30.180	29.883	-1,1%
Dipendenti	2.763	2.773	2.721	-0,3%
Immatricolazioni (auto, furgoni, altro)	164.791	184.953	143.597	-10,9%
Prezzo medio al chilometro	0,247	0,242	0,239	+1,9%

Altro dato rilevante per determinare lo stato di salute del settore è quello sulla flotta media, che registra un incoraggiante +1,3% (da 518.7890 a 525.491 veicoli), a conferma che i clienti che si affidano al noleggio difficilmente tornano indietro.

Si conferma anche il fenomeno della proroga dei contratti in essere e a mostrarlo sono innanzitutto la durata media dei contratti che si stabilizza sui 43,8 mesi, già raggiunti nel 2011, ed il minor numero di immatricolazioni, che registrano un evidente inversione di tendenza rispetto alla crescita di due anni fa, diminuendo di oltre 20mila unità (da circa 185.000 a circa 164.000). Una riduzione consistente, ma decisamente meno incisiva di quella patita dal mercato dei privati.

Sul dato pesa naturalmente l'effetto congiunto di diversi fattori: la difficile congiuntura economica, la scarsa fiducia di mercati e delle imprese, l'incertezza del quadro politico e, non ultimo, l'opera di continua penalizzazione del bene auto in generale (revisione IPT, superbollo, aumento carburanti, aumento RC auto, etc..) e del comparto aziendale in particolare (deducibilità dei costi di noleggio dal 40% al 20% in meno di un anno) che vede penalizzate ulteriormente le aziende italiane costrette da gennaio di quest'anno a subire costi per la mobilità aziendale ancora più distanti dai competitor europei.

Cresce, seppur di poco (+0,8%) il fatturato medio per veicolo, passando da 610 a 614 euro/mese; un'ulteriore prova di come il settore, subissato da aumenti di tassazione e di oneri causati dalla PA, spesso con effetto retroattivo, sia riuscito a ottimizzare le proprie economie di scala ed a limare ogni possibile costo.

Il calo del chilometraggio medio (-1,1%) annuo percorso annualmente dalla flotta a noleggio a lungo termine testimonia le esigenze di riduzione dei consumi e di saving delle aziende clienti, oltre alla capacità degli operatori del long term di fornire strumenti telematici in grado di "ottimizzare" i percorsi dei veicoli aziendali.

Tabella 54 - Rapporto flotta circolante/dipendenti

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
Flotta media in noleggio	525.491	518.789	517.828	+1,3%
Dipendenti	2.714	2.773	2.721	-2,1%
Veicoli/Dipendenti	194	187	190	+3,5%

Pressoché stabile il fronte occupazionale (-0,3%), che pure ha affrontato le riorganizzazioni successive alle operazioni di acquisizione verificatesi a cavallo del 2011-2012.

Un ultimo spunto di riflessione sul fronte dell'offerta di noleggio emerge dall'analisi della composizione del mercato, all'interno del quale i primi 4 player, secondo un trend oramai stabile, rappresentano quasi i $\frac{3}{4}$. Pressoché la totalità (96,5%) del giro d'affari è gestito da 12 operatori.

I dati evidenziano, nel confronto con i precedenti anni, una crescita degli operatori a ridosso dei brand premium che conquistano nuove fette di mercato anche grazie ad acquisizioni.

Tabella 55 - Concentrazione del mercato NLT

	2012	2011	2010	Var. pps 2012/2011
Primi 4 operatori	74,7%	74,7%	74,4%	-0,0
Primi 8 operatori	91,0%	88,2%	86,7%	+2,8
Primi 12 operatori	96,5%	94,3%	93,2%	+2,3

ANALISI DEL FATTURATO

Il fatturato complessivo del settore, comprendente quindi ricavi derivanti da attività di noleggio, di pre-leasing e di rivendita di vetture rientrate dal noleggio, mostra un miglioramento del 4%.

Tale incremento è determinato principalmente da un miglioramento importante dei ricavi dalla rivendita di auto usate di oltre l'11% e di un miglioramento del fatturato da contratti di noleggio del 2,1%. Il fatturato generato dal pre-leasing è invece in leggero calo rispetto al 2011.

Tabella 56 - Distribuzione del fatturato per tipologia di attività

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011	
	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix in pps
Fatturato da contratti di noleggio	3.873	75,5%	3.795	76,9%	3.706	75,9%	+2,1%	-1,42
Fatturato da attività di preleasing	41	0,8%	49	1,0%	45	0,9%	-15,4%	-0,18
Fatturato da rivendita di auto usate	1.218	23,7%	1.092	22,1%	1.135	23,2%	+11,5%	1,61
Fatturato totale	5.133	100%	4.936	100%	4.886	100%	+4,0%	-

Tabella 57 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio per tipologia di veicolo

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011	
	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix in pps
Vetture	3.188	82,3%	3.177	83,7%	3.018	81,4%	+0,3%	-1,42
Furgoni	678	17,5%	599	15,8%	676	18,2%	+13,2%	1,72
Altro	7	0,2%	18	0,5%	12	0,3%	-61,1%	-0,30
Fatturato da contratti di noleggio	3.873	100%	3.795	100%	3.706	100%	+2,1%	-

Le dinamiche riguardanti il fatturato da contratti di noleggio evidenziano:

- un leggero aumento dell'incidenza di vetture "premium" (vedi dati in Tabella 48)
- un leggero incremento del fatturato medio che passa da 610 a 614 euro ovvero +0,8% (Tabella 53);
- una minore incidenza della PA nella flotta circolante a favore del segmento business (Tabella 59)

La suddivisione del fatturato complessivo da attività di noleggio per tipologia di veicolo mostra una ripresa più marcata nel segmento furgoni rispetto al segmento vetture, anch'esso in leggera crescita.

Tabella 58 - Distribuzione fatturato da contratti NLT per data contrattuale

	2012		2011		2010	
Contratti NLT attivati	anni precedenti	anno in corso	anni precedenti	anno in corso	anni precedenti	anno in corso
%	79%	21%	74%	26%	81%	19%

Nell'analizzare i risultati di fatturato per data contrattuale, si nota che, rispetto al 2011 (Tabella 58), l'incidenza dei ricavi di contratti di anni precedenti è tornato a salire raggiungendo il 79% rispetto al 74% del 2011, mentre i ricavi dei contratti stipulati nel corso del 2012 pesano meno sul totale rispetto all'anno precedente, ovvero il 21% contro il 26% del 2011. È pertanto evidente come nell'anno in corso vi sia stata una preferenza per un prolungamento delle durate contrattuali e anche una preferenza all'utilizzo di vetture già in noleggio in sostituzione di vetture in pre-leasing.

Tabella 59 - Distribuzione fatturato da contratti di noleggio a lungo termine per tipologia di clienti

Tipologia Clienti	2012	2011	2010	Var.in pps
business	93,0%	92,3%	92,5%	+0,8
pubblici	6,0%	6,2%	6,5%	-0,1
privati (*)	1,0%	1,1%	1,0%	-0,1

(*) persone fisiche, no partite IVA

Il noleggio a lungo termine si conferma attività prevalentemente incentrata sulla domanda aziendale, che annota un'ulteriore crescita (+0,8 pps). Scendono lievemente le quote percentuali di fatturato derivante dal segmento delle PA e dei soggetti privati, che avevano registrato nel 2011 un timido trend di crescita. Si tratta comunque di dati da osservare nel medio periodo.

ANALISI DELLA FLOTTA

È in graduale ripresa l'incremento della flotta NLT, recuperando i volumi di circolante ante crisi. Il 2012 registra infatti un leggero aumento pari all'1,1% rispetto agli andamenti a due cifre del primo decennio, ma che comunque brilla nel contesto purtroppo grigio dell'automotive.

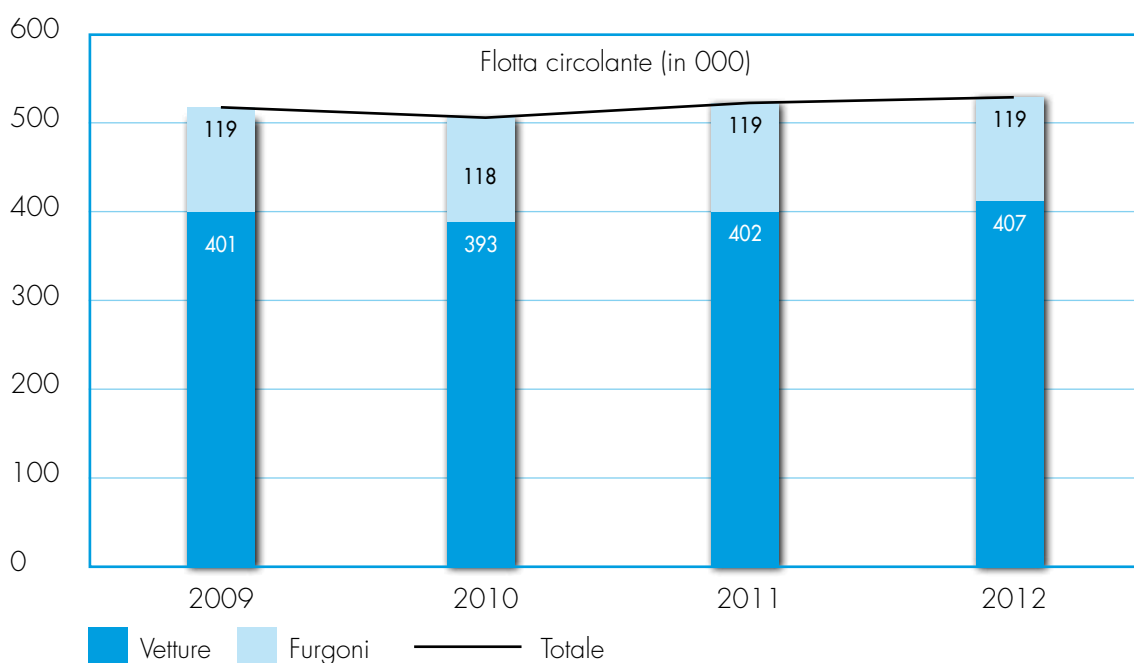
Il segmento delle autovetture continua a svilupparsi, arrivando al 31 dicembre a quasi 407.000 unità, mentre rimane stabile a quota 118.000, i livelli dello scorso biennio, quello dei furgoni.

Tabella 60 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia veicolo

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011
Tipologia veicoli	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità
Vetture	406.802	77,2%	402.327	76,8%	392.539	76,5%	+1,1%
Furgoni	118.648	22,5%	118.991	22,7%	118.200	23,0%	-0,3%
Altro	1.372	0,3%	2.842	0,5%	2.679	0,5%	-51,7%
Totale	526.822	100,0%	524.160	100,0%	513.418	100,0%	+0,5%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Grafico 10 - Suddivisione flotta circolante 2012-2009



L'esame della flotta delle vetture a fine 2012 indica varie modifiche nella segmentazione. Stabili le city car, il segmento A, sul 10%; si riduce il segmento B in circolazione, che ritorna ai volumi del 2010.

È invece cresciuto il totale cumulativo dei segmenti C e D (vetture di fascia media e medio-alta), che continuano a rappresentare il più rilevante volume delle auto aziendali, arrivando al 65,2% (55,9% nel 2011), salendo all'82% con il segmento B (74% nel 2011). E si conferma quindi il maggior utilizzo nelle flotte di veicoli di media-alta cilindrata (da 1500 a 2000 cc), strumento di lavoro apposito per aziende e PA, che per esigenze di lavoro hanno necessità di più elevate percorrenze chilometriche.

L'effetto downgrading è reso evidente dalla notevole riduzione delle flotte dei segmenti E ed F, praticamente dimezzata in percentuale (da circa 63.000 a circa 31.000 unità), a dimostrazione che nelle figure professionali dei livelli più alti la riduzione dei costi aziendali è stata sicuramente incisiva.

E qui, a parte l'attenzione al TCO, il motivo del calo potrebbe essere attribuito anche al timore di incorrere in controlli fiscali che in Italia hanno quasi inibito il mercato delle supercar. Come si è rimarcato, tuttavia, con il noleggio vige ai fini fiscali la totale trasparenza guidando city car o berline di lusso.

**Tabella 61 - Distribuzione della flotta circolante
vetture per segmento**

Segmento	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità
A (city car)	42.071	10,3%	41.851	10,4%	36.930	9,4%	+0,5%
B (utilitarie)	68.368	16,8%	72.748	18,1%	68.615	17,5%	-6,0%
C (medie)	136.656	33,6%	115.519	28,7%	109.741	28,0%	+18,3%
D (medie-superiori)	128.456	31,6%	109.438	27,2%	126.402	32,2%	+17,4%
E (superiori)	28.396	7,0%	57.237	14,2%	40.223	10,2%	-50,4%
F (alto di gamma)	2.854	0,7%	5.534	1,4%	10.628	2,7%	-48,4%
Totale	406.802	100,0%	402.327	100,0%	392.539	100,0%	+1,1%

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

Grafico 11 - Suddivisione vetture per segmento 2012-2010

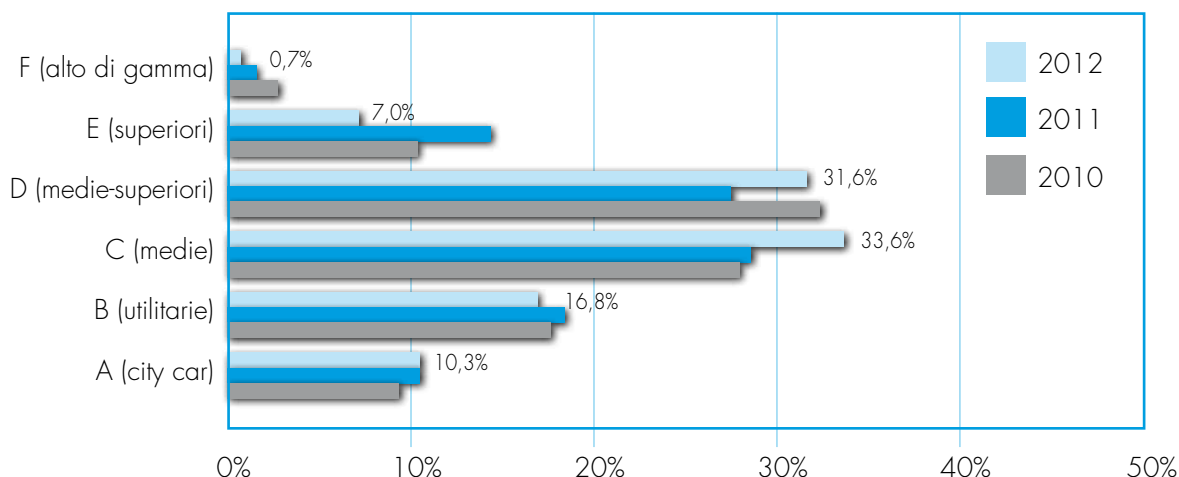


Tabella 62 - Distribuzione della flotta circolante furgoni per segmento

Segmento	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità
Van	66.593	56,1%	72.839	61,2%	66.022	55,9%	-8,6%
Furgoni PTT fino a 3,5 t	50.858	42,9%	45.015	37,8%	52.051	44,0%	+13,0%
Furgoni PTT oltre 3,5 t	1.198	1,0%	1.137	1,0%	127	0,1%	+5,3%
Totale	118.648	100,0%	118.991	100,0%	118.200	100,0%	-0,3%

Nota:

Van: furgone derivato da vettura: classificato categoria N art 47 C.d.S.

Furgoni con PPT (Peso Totale a Terra) non superiore a 3,5 t, categoria N1 art 47 C.d.S.

Furgoni con PPT (Peso Totale a Terra) superiore a 3,5 t, categoria N2 art. 47 C.d.S.

Il comparto dei furgoni NLT non registra particolari modifiche, confermando una flotta complessiva costantemente ancorata alle 118.000 unità. I van continuano a costituire il segmento più rilevante, anche se si è verificato un considerevole spostamento di unità verso i furgoni, probabilmente per la maggior funzionalità nelle attività di trasporto e per la possibilità di essere approntati con allestimenti. Si rileva nel comparto un discreto aumento delle attività di piccole aziende con flotte ridotte, con business incentrato localmente.

Stabili i volumi dei mezzi oltre 3,5 PTT, ancora poco presenti nelle flotte a noleggio. ANIASA ha evidenziato ancora una volta alle Istituzioni, con audizione alla Commissione Trasporti della Camera riguardante i lavori di revisione del Codice della Strada, l'assurdità dell'attuale normativa che dal 1994 non prevede la possibilità di prendere in locazione mezzi con PPT superiore a 6 tonnellate, e penalizza il comparto del trasporto merci. L'Italia e la Grecia sono ora rimasti gli unici Paesi in EU con tale normativa.

Con l'accentuarsi della crisi, la rete commerciale diretta ed indiretta del NLT è stata oggetto di grande attenzione da parte delle aziende del settore e proprio per le contingenti finalità può essere soggetta a cambiamenti per il miglioramento delle performance.

Dopo un 2011 in cui sembrava continuare la crescita dei contratti stipulati dalla rete indiretta, arrivata a rappresentare un terzo dei contratti conclusi, si assiste nel 2012 ad uno spostamento della contrattazione attraverso la rete diretta, che ritorna a costituire il canale di vendita per oltre tre quarti del business. Come già evidenziato, si tratta di un ulteriore aspetto che può risentire nel corso degli anni delle politiche commerciali attuate dalle imprese di maggiori dimensioni.

Le aziende sono peraltro impegnate ad un continuo perfezionamento della rete commerciale per intercettare la domanda del c.d. small business, la clientela medio-piccola composta da PMI, professionisti e privati.

Tabella 63 - Distribuzione dei contratti per tipologia rete di vendita

	2012	2011	2010
Rete diretta (venditori, telesales)	77%	73%	79%
Rete indiretta (agenti, broker, dealer, aste)	22%	26%	21%
Altro	1%	1%	0%
Totale	100%	100%	100%

In merito agli andamenti del portafoglio contratti della flotta circolante, si registra al 31 dicembre 2012 una diminuzione del segmento dei contratti con durata 12 mesi, segmento su cui hanno comunque inciso nel corso dell'intero anno solare la notevole richiesta a fini Rent to Rent. Nel settore delle cosiddette aziende tradizionali è continuata la riduzione dei contratti compresi nella fascia oltre 12 mesi fino a 36 mesi, già sottoposta ad un forte calo nel 2011. Con la tabella riassuntiva del triennio 2010-2012 si ha una maggior visualizzazione della progressiva maggior durata dei contratti NLT in relazione alle esigenze della clientela.

**Tabella 64 - Distribuzione % della flotta circolante
per durata contrattuale attuale**

Dati per fascia				
	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
relativa a contratti con durata fino a 12 mesi	2,5%	3,6%	1,7%	-1,1
relativa a contratti con durata fino a 24 mesi	4,7%	5,6%	5,7%	-0,8
relativa a contratti con durata fino a 36 mesi	32,8%	34,6%	42,5%	-1,8
relativa a contratti con durata fino a 48 mesi	40,3%	36,3%	30,3%	+3,9
relativa a contratti con durata fino a 60 mesi	13,7%	12,3%	15,1%	+1,3
relativa a contratti con durata oltre 60 mesi	6,0%	7,5%	4,7%	-1,5
Flotta circolante totale	100,0%	100,0%	100,0%	-
Dati cumulativi				
relativa a contratti con durata fino a 12 mesi	2,5%	3,6%	1,7%	
relativa a contratti con durata fino a 24 mesi	7,3%	9,2%	7,4%	
relativa a contratti con durata fino a 36 mesi	40,0%	43,8%	49,9%	
relativa a contratti con durata fino a 48 mesi	80,3%	80,1%	80,2%	
relativa a contratti con durata fino a 60 mesi	94,0%	92,5%	95,3%	
relativa a contratti con durata oltre 60 mesi	100,0%	100,0%	100,0%	

Dopo un 2011, in cui il rinnovo di numerosi contratti e l'aumento delle immatricolazioni produceva un rinnovamento del parco veicoli NLT, la distribuzione della flotta a fine 2012 conferma il fenomeno della proroga di contratti e la loro maggior durata.

Tabella 65 - Distribuzione della flotta circolante per data contrattuale

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	%
di cui relativa a nuovi contratti stipulati nell'anno	143.650	27,3%	170.903	32,6%	133.454	26,0%	-15,9%
di cui relativa a contratti stipulati negli anni precedenti	383.172	72,7%	353.257	67,4%	379.964	74,0%	+8,5%
Flotta circolante totale	526.822	100,0%	524.160	100,0%	513.418	100,0%	+0,5%

ANALISI IMMATRICOLAZIONI

Il 2012 sarà ricordato come l'anno della demotorizzazione, termine utilizzato per spiegare il fenomeno per cui le famiglie italiane stanno gradualmente radiando la propria auto senza acquistarne una nuova e si riduce il parco circolante.

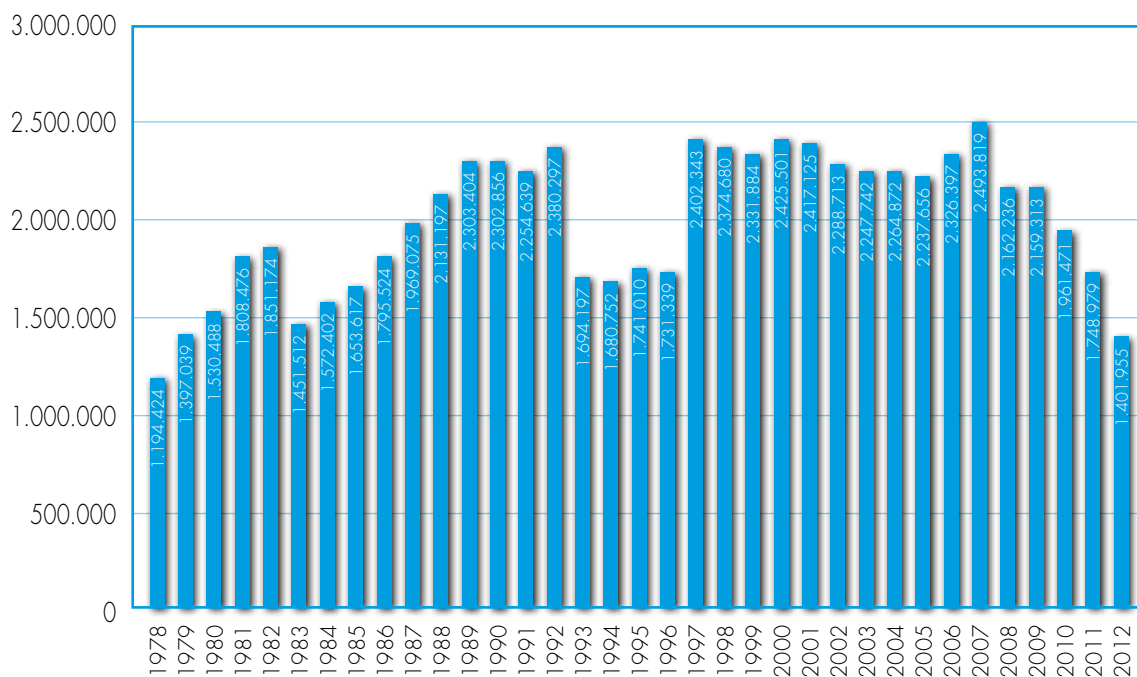
La crisi economica, la pressione fiscale su aziende e famiglie e le restrizioni al credito hanno determinato una domanda totalmente anelastica rispetto alle offerte promozionali e commerciali messe in campo da tutte le Case automobilistiche.

I dati evidenziano come lo scorso anno siano state complessivamente vendute circa 1.403.000 auto, con una flessione del 19,8% rispetto alle 1.749.739 unità dell'intero 2011. Un volume così esiguo di immatricolazioni riporta indietro le lancette al lontano 1979.

Il segno meno non caratterizza solo acquisti di aziende e cittadini, ma anche le Entrate fiscali. A causa delle mancate immatricolazioni si sono, infatti, persi 2,3 miliardi di euro di IVA, cui, si aggiungono solo per l'IPT (Imposta Provinciale di Trascrizione), circa 95 milioni di euro di minor incasso rispetto ai volumi del precedente anno.

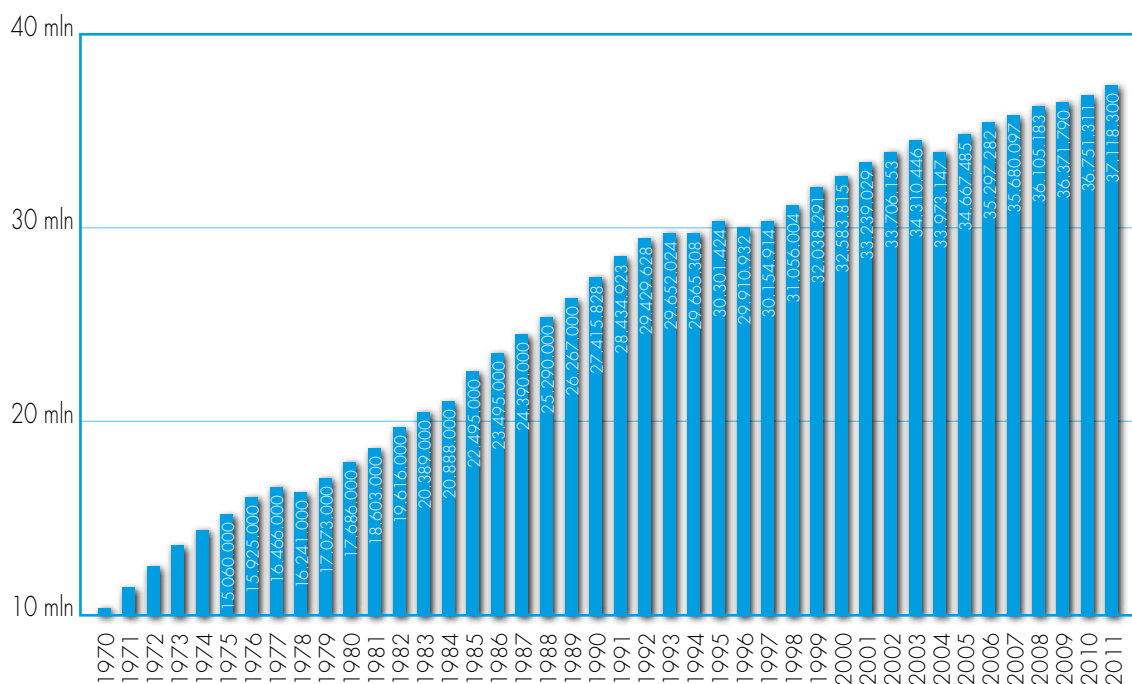
La riduzione più forte ha riguardato gli acquisti delle famiglie (-22,9%), che lo scorso anno hanno raggiunto una quota di mercato pari al 63,8% del totale, in calo rispetto al 66,34% del 2011.

Grafico 12 - Andamento delle immatricolazioni autovetture in Italia 1978-2012



Fonte: Unrae

Grafico 13 - Andamento del parco circolante autovetture in Italia 1970-2011



Fonte: Unrae

Le misure penalizzanti che si sono abbattute sull'automotive negli ultimi mesi hanno preso di mira l'auto aziendale con miopi e dannosi interventi dell'Esecutivo, portando il segmento ad un ulteriore allontanamento dalle medie europee. In EU l'auto aziendale è considerata un volano di trasparenza amministrativa e tributaria nonché di efficienza per il mercato automobilistico, mentre in Italia è spesso considerata come elemento di possibile elusione o come fringe benefit di alto livello da tassare maggiormente. In tale contesto di crisi, il noleggio a lungo termine ha sostanzialmente tenuto, registrando quasi 2.000 immatricolazioni in meno (-1,3%) rispetto al 2011, ma non facendo mancare il consueto supporto al mercato automobilistico.

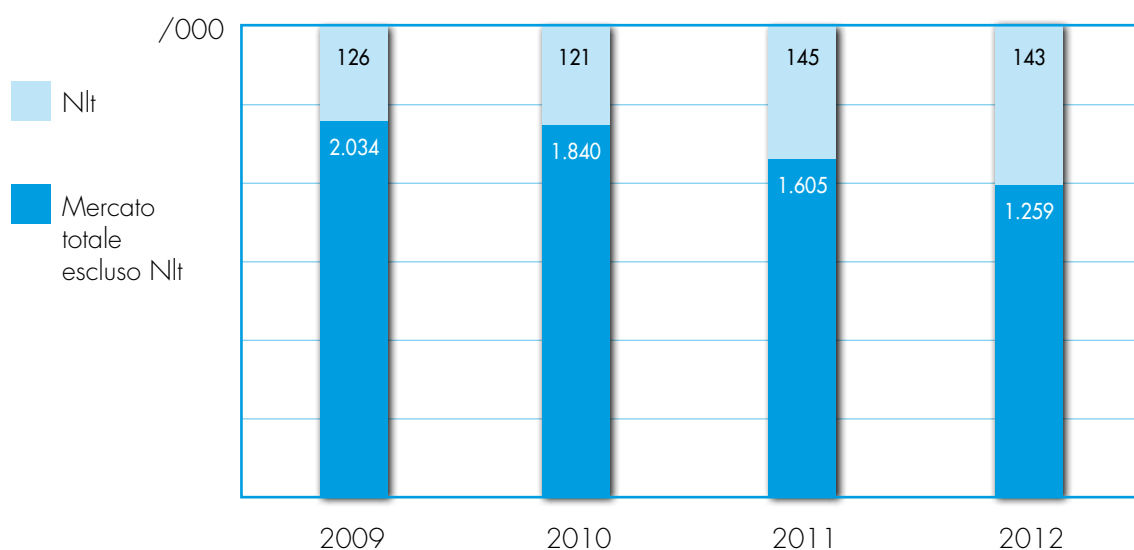
Continua, dunque, la crescita dell'incidenza della locazione long term sul totale delle immatricolazioni (Tabella 66): lo scorso anno un'auto su dieci di nuova immatricolazione è stata strumento di mobilità aziendale a noleggio. Un risultato storico per questo comparto.

Tabella 66 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di vetture

	2012	2011	2010	2009	Var. % 2012/2011
Immatricolazioni vetture	1.403.000	1.749.739	1.961.759	2.159.456	-19,9%
Immatricolazioni vetture in NLT	143.022	144.957	121.267	125.955	-1,3%
Penetrazione NLT	10,2%	8,3%	6,2%	5,8%	+23,1%

Fonte: Dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Grafico 14 - Trend immatricolazioni 2009-2012



Per quanto riguarda il dettaglio delle immatricolazioni del NLT (Tabella 67) si rileva un leggero calo per le vetture e una ben più forte contrazione per i mezzi di trasporto di cose (-47,6%), dovuta, peraltro, al raffronto con il 2011, anno con rilevante numero di immatricolazioni in relazione a grandi commesse di veicoli da parte di Poste Spa ed altri.

L'unico indicatore positivo riguarda i mezzi speciali ("Altro" in tabella), dato meno significativo in termini assoluti, che compie un consistente balzo percentuale in avanti, grazie al rinnovo di specifiche commesse.

Tabella 67 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011
Tipologia veicoli	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità
Vetture	143.022	86,8%	144.957	78,4%	121.267	84,4%	-1,3%
Furgoni	20.676	12,5%	39.475	21,3%	21.553	15,0%	-47,6%
Altro	1.094	0,7%	521	0,3%	776	0,5%	+110,0%
Totale	164.791	100,0%	184.953	100,0%	143.597	100,0%	-10,9%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 68 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011
Tipologia veicoli	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità
A (city car)	20.592	14,4%	16.275	11,2%	10.068	8,3%	+26,5%
B (utilitarie)	20.787	14,5%	28.944	20,0%	20.731	17,1%	-28,2%
C (medie)	50.266	35,1%	42.144	29,1%	35.533	29,3%	+19,3%
D (medie-superiori)	38.365	26,8%	34.792	24,0%	38.443	31,7%	+10,3%
E (superiori)	12.571	8,8%	20.890	14,4%	14.067	11,6%	-39,8%
F (alto di gamma)	440	0,3%	1.913	1,3%	2.425	2,0%	-77,0%
Totale	143.022	100%	144.957	100%	121.267	100%	-1,3%

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

Per quanto riguarda la segmentazione delle immatricolazioni, i dati evidenziano un chiaro ritorno al "downsizing", trend già evidente (anche se in tono minore) nei precedenti anni. Continua la crescita delle city car che lo scorso anno hanno guadagnato oltre tre punti percentuali raggiungendo il 14,4% delle nuove targhe.

A farne le spese è stato soprattutto il segmento successivo, il B (le cosiddette utilitarie), che ha subito una contrazione di ben 5,5 punti, passando dal 20% al 14,5%. Si può quindi desumere che molte aziende, guidate dall'esigenza di contenimento del TCO siano migrate dalle utilitarie alle citycar, limando al massimo i canoni di noleggio e i costi d'esercizio legati ai consumi di carburante, ai premi assicurativi e alla tassa di possesso. I dati devono comunque essere inquadrati non solo nell'obiettivo di riduzione dei costi, ma anche con riferimento al particolare e intervallato utilizzo delle vetture nella casistica del Rent to Rent.

Interessante anche l'analisi dell'andamento dei segmenti C (le "compatte") e D (le autovetture di dimensioni medie-superiori), cresciuti rispettivamente di sei punti (dal 29,1% al 35,1%) e di quasi tre punti percentuali: questa tipologia di veicoli ha beneficiato della "migrazione" verso l'alto e verso il basso dai segmenti attigui. Gli effetti del "downsizing" appaiono più evidenti nei segmenti più alti che subiscono una rilevante contrazione dei volumi, in particolari le "vetture superiori" che perdono quasi 10.000 unità.

Tabella 69 - Distribuzione delle immatricolazioni furgoni per segmento

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011
Tipologia veicoli	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità
Van	9.814	47,5%	25.914	65,6%	11.877	55,1%	-62,1%
Furgoni PTT fino a 3,5 t	10.810	52,3%	12.853	32,6%	9.504	44,1%	-15,9%
Furgoni PTT oltre 3,5 t	52	0,3%	708	1,8%	172	0,8%	-92,7%
Totale	20.676	100%	39.475	100%	21.553	100%	-47,6%

Nota:

Van: furgone derivato da vettura: classificato categoria N art 47 C.d.S.

Furgoni con PPT (Peso Totale a Terra) non superiore a 3,5 t, categoria N1 art 47 C.d.S.

Furgoni con PPT (Peso Totale a Terra) superiore a 3,5 t, categoria N2 art. 47 C.d.S.

L'andamento delle immatricolazioni dei furgoni è stato notevolmente influenzato, come già indicato, dal rinnovo avvenuto nel 2011 della flotta a noleggio di Poste Italiane SpA. A ridurre in modo sostanziale i volumi sono i van (-62,1%), mezzi di piccola portata per esigenze commerciali di assistenza e manutenzione utilizzati prevalentemente in ambito cittadino o per percorrenze ridotte. Subiscono una pesante contrazione anche i furgoni con portata oltre le 3,5 tonnellate ridotti a sole 52 unità (nel 2011 erano 708).

Tabella 70 - Valore medio vetture immatricolazione 2012-2011

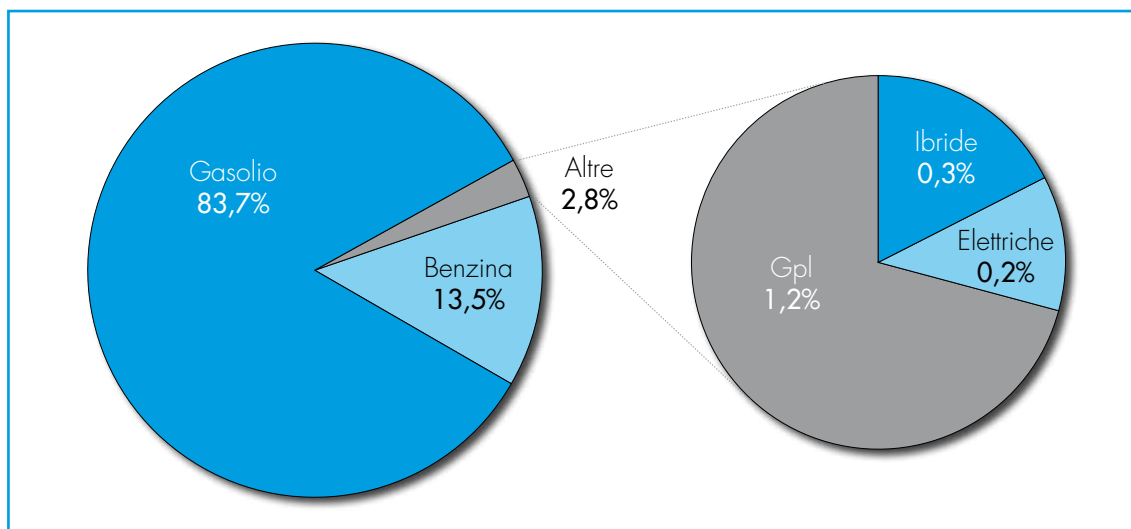
Valore medio immatricolazioni vetture	2012	2011	Var. % 2012/2011
Tipologia veicoli	€	€	%
A (city car)	8.370	8.800	-4,9%
B (utilitarie)	10.782	12.532	-14,0%
C (medie)	17.256	18.627	-7,4%
D (medie-superiori)	25.040	26.683	-6,2%
E (superiori)	31.917	30.573	+4,4%
F (alto di gamma)	63.488	51.803	+22,6%
Media	18.535	19.044	-2,7%

L'effetto "down-sizing", guidato dalle esigenze di saving, offre una chiara spiegazione di quanto emerge dalla tabella 70, con tutti i valori medi delle vetture immatricolate in calo rispetto al precedente anno, ad esclusione dei segmenti superiori.

Tabella 71 - Valore medio furgoni immatricolazione 2012-2011

Valore medio immatricolazioni furgoni	2012	2011	Var. % 2012/2011
van	11.423	9.284	+23,0%
fino a 3,5 t	16.442	17.298	-5,0%
oltre 3,5 t	40.763	31.011	+31,4%
Media	14.114	12.536	+12,6%

Grafico 15 - Suddivisione immatricolazioni NLT 2012



Il gasolio si conferma anche nel 2012 l'alimentazione regina delle flotte a noleggio con l'83,7%. La restante quota è suddivisa tra benzina (13,5%) e altre alimentazioni (2,8%). In quest'ultima categoria il "GPL" svolge un ruolo di primo piano con l'1,2%; quote residuali sono detenute da "ibride" ed "elettrico".

La recente normativa sulle agevolazioni per la mobilità sostenibile (la Legge n.134 del 2012) contempla incentivi per l'acquisto di veicoli a basse o zero emissioni con esclusione dei veicoli a benzina e diesel. Si tratta, tuttavia, di una normativa prevalentemente rivolta ad attività basate su veicoli ad uso pubblico (noleggio con conducente, taxi, ecc.). Il riferimento anche ai veicoli ad uso aziendale appare inutile, a fronte del requisito della rottamazione di veicoli con anzianità superiore a 10 anni, fattispecie insolita nelle flotte.

I volumi delle immatricolazioni di veicoli elettrici nel 2012 sono stati in Italia estremamente bassi, solo 524 vetture (dati UNRAE). È comunque doveroso segnalare che ben il 70% proviene da immatricolazioni NLT (370 vetture, con un aumento dell'800% rispetto al 2011). Il noleggio si sta infatti sempre più interessando alla motorizzazione elettrica. Seguendo l'esempio delle consorelle europee, sono infatti numerose le iniziative intraprese dalle aziende del noleggio a breve e a lungo termine, che stanno sperimentando e diffondendo le auto elettriche, specialmente in contesti urbani o intermodali.

Per il raggiungimento degli stessi fini legislativi, sarebbe opportuna una più meditata azione per promuovere maggiormente – e concretamente – l'utilizzo di veicoli elettrici o ibridi a noleggio, anche nell'ambito di iniziative di car sharing; il noleggio potrebbe rivestire un ruolo estremamente importante, grazie all'esperienza ed al know how gestionale.

Tra le novità normative che durante lo scorso anno hanno dispiegato i propri effetti, la nuova determinazione dell'imposta provinciale di trascrizione (oggetto di vari provvedimenti) ha rappresentato senza dubbio la misura più contestata e controversa nell'applicazione.

Logica conseguenza del nuovo quadro legislativo è stata la ridefinizione dei flussi di immatricolazioni su scala nazionale, con molte aziende che legittimamente hanno trasferito nelle regioni e province autonome (in cui hanno una sede secondaria e in cui si è continuato ad applicare tariffe più vantaggiose) una buona parte della "targatura" del veicolo.

La provincia di Roma ha così visto scendere la propria quota dal 40% (2010) al 31% (2011), fino al 19% (2012). Firenze e Milano hanno seguito un destino analogo passando rispettivamente dal 19% al 3% e dal 13% al 5%. A beneficiare del calo delle tre province d'arte sono state soprattutto Trento (dal 5% al 40%) e Bolzano che, insieme a Torino (20%), hanno ospitato il 71% delle immatricolazioni.

In relazione al possibile riordino delle Province ed alla mutata situazione del mercato automobilistico, per garantire maggior equilibrio sull'applicazione dell'imposta, occorrerebbe – anche per ragioni di "ammodernamento" e miglior taratura del tributo – rivedere l'intera normativa, come, tra l'altro, espressamente stabilito dal D.lvo n.68 del 2011 sul federalismo fiscale.

Il settore dovrebbe godere di una specifica normativa, in linea con le attività imprenditoriali in cui i veicoli sono ad esclusivo uso strumentale, considerato il più rapido tasso di sostituzione rispetto ai privati (in media 3 anni rispetto ai 7 dei privati) nonché il conseguente contributo al rinnovo del parco circolante nazionale, offrendo annualmente al mercato dell'usato oltre 230.000 veicoli certificati, più sicuri e con motorizzazioni quasi tutte già Euro 5/6.

Tabella 72 - Distribuzione delle immatricolazioni per provincia

	2012		2011		2010	in %	in pps
Roma	19%	29%	31%	72%	40%	-38%	-11,8
Firenze	3%		19%		27%	-82%	-15,7
Milano	5%		13%		11%	-65%	-8,6
Aosta	2%		9%		6%	-80%	-6,8
Trento	40%	71%	5%	28%	16%	683%	+34,8
Reggio E.	0%		3%			-88%	-3,0
Torino	20%		2%			759%	+17,8
Bolzano	11%		17%			-39%	-6,7
Altre province	0%						
Totale	100%		100%		100%	-	-

ANALISI DEL REMARKETING

Da una parte il calo verticale delle nuove immatricolazioni in atto da oltre due anni ed il conseguente rallentamento del sistema di sostituzione del parco automobilistico. Dall'altra la smisurata pressione tributaria sul bene auto da parte del Governo nazionale e di Regioni e Province e la riduzione degli indici di fiducia e di propensione alla spesa da parte dei privati. Il mix è stato perfetto per deprimere anche le vendite dell'usato nel 2012, anno infausto in cui i trasferimenti di proprietà hanno registrato un calo rispetto al 2011 dell'11,9%.

Tabella 73 - Il mercato complessivo

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
Nuovo	1.403.000	1.749.740	1.961.580	-19,8
Trasferimenti di proprietà *	2.413.732	2.740.638	2.752.064	-11,9
Esportazioni usato *	567.702	490.792	448.037	15,7
Importazioni usato	63.635	84.675	95.917	-24,8
Rottamazioni *	850.338	878.986	1.173.464	-3,3
Totale movimenti	5.298.407	5.944.831	6.431.062	-10,9

Fonte: Elaborazioni Centro Studi UNRAE

* dati provvisori

Tabella 74 - Il mercato dell'usato

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
Totale passaggi proprietà	4.094.127	4.659.087	4.610.710	-12,1
Trasferimenti al netto delle minivolture	2.413.732	2.740.638	2.752.064	-11,9
Età media trasferimenti	7,7 anni	7,7 anni	7,4 anni	

Fonte: Elaborazioni Centro Studi UNRAE

* dati provvisori



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2012

L'usato è per il noleggio un comparto di attività fondamentale per ottenere la liquidità ed i finanziamenti necessari per riacquistare nuove vetture. Nel 2012 le imprese di noleggio a lungo termine hanno venduto, al termine del periodo di utilizzo (tra 36-42 mesi), oltre 164.000 veicoli tra auto e furgoni.

Il prodotto è qualitativamente migliore rispetto a quello dei privati, in quanto si tratta di veicoli sottoposti a controlli e tagliandi e sempre più persone si interessano ad auto ex noleggio, che offrono manutenzione e chilometraggio certificato e addirittura garanzie convenzionali fino a tre anni.

Gli operatori hanno rilevato, tuttavia, una diminuzione dei valori della flotta media oggetto di compravendita non inferiore a 700-800 € per unità, con cali che arrivano ad oltre il 10% per le autovetture di maggiore cilindrata. Il trend negativo sulle performance dell'usato è stato peraltro affrontato con grande impegno, nell'obiettivo di ridurre minusvalenze rispetto alle previsioni di inizio 2012.

L'attività di remarketing del NLT (Tabella 53) ha mostrato infatti segnali di graduale ripresa in termini di volume (+11,5%) e di valore (+5,1%), registrando un valore medio dei veicoli venduti di 7.412 euro del 2012 contro il valore di 6.985 euro dell'anno precedente.

Il valore medio per vettura venduta rimane ancora lontano dal valore registrato nel 2010 di € 8.812, evidenza della diffusa difficoltà economica generale.

Tabella 75 - Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia di veicolo

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011	
	Unità	Mix %	Unità	Mix %	Unità	Mix %	Unità	Mix in pps
Vetture	139.989	85,2%	127.852	81,8%	119.230	86,0%	9,5%	+3,4
Furgoni	23.564	14,3%	27.763	17,8%	18.987	13,7%	-15,1%	-3,4
Altro	766	0,5%	726	0,5%	496	0,4%	5,5%	+0,0
Totale	164.319	100,0%	156.341	100,0%	138.713	100,0%	5,1%	-

Il mix di veicoli venduti mostra una graduale ripresa dell'incidenza di vetture rispetto ai furgoni. La spiegazione è da ricercare nel rientro di vetture che negli anni passati sono state oggetto di allungamento contrattuale.

Le vendite di vetture usate a privati ha segnato invece un rallentamento, con conseguente rafforzamento dell'incidenza di commercianti e concessionari come acquirenti. Il venire meno del prodotto destinato al privato rientrando dall'attività del "rent-to-rent" è stato compensato dalla domanda da parte di operatori nazionali e stranieri.

Le strutture di vendita realizzate dai noleggiatori negli anni passati, lo sviluppo di nuovi canali e strumenti e l'uso di intermediari continuano a produrre effetti positivi sul mercato in genere, garantendo comunque l'immissione di un prodotto di qualità e garantito, a supporto anche di un indotto di rilevanza economica importante.

Un cenno particolare all'attività sul web, diventata sempre più completa vetrina dell'offerta di autoveicoli, con ampi servizi informativi sullo stato d'uso del mezzo e sui prezzi al pubblico. Alcuni operatori all'avanguardia hanno istituito servizi personalizzati su smartphone, con download gratuito delle applicazioni.

Tabella 76 - Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia di acquirente

	2012		2011		2010		Var. % 2012/2011	
	Vetture	Furgoni	Vetture	Furgoni	Vetture	Furgoni	Unità	Mix in pps
Veicoli venduti a commercianti	81%	89%	79%	90%	70%	86%	2,5%	-1,1
Veicoli venduti a concessionari	7%	2%	5%	1%	16%	4%	34,1%	+1,2
Veicoli venduti a privati	12%	9%	16%	9%	14%	10%	-24,4%	-0,0
Totale Veicoli usati venduti	100%	100%	100%	100%	100%	100%	0,0%	-

La forte riduzione delle unità invendute in stock nonchè dei giorni necessari alla vendita sono risultati dell'attenzione posta negli anni dai noleggiatori sulla vendita dell'usato (Tabella 77).

Tabella 77 - Veicoli in stock

	2012		2011		Var. % 2012/2011 Vetture		Var. % 2012/2011 Furgoni	
	Vetture	Furgoni	Vetture	Furgoni	Unità	Diff. %	Unità	Diff. %
N° veicoli in stock	12.503	1.673	14.439	2.225	-1.936	-13%	-552	-25%
gg medi	33	26	41	29	-8,4	-20%	-3,1	-11%

Va segnalato tuttavia che il mercato dell'auto, anche usato, in Italia rimane ancora appesantito da costi di possesso e di gestione che non hanno paragoni in Europa. I costi del carburante, delle imposte per i passaggi di proprietà, i premi assicurativi, senza dimenticare gli aumenti dei pedaggi autostradali, del bollo auto, del superbollo, dell'IPT, dell'IVA, nonché le difficoltà nel mercato del credito al consumo non sostengono un settore che continua a mostrare un rallentamento ciclico, che pare sia diventato strutturale.

Sconcerta ulteriormente l'intero settore automotive l'aumento del 30% per tutte le pratiche e le certificazioni PRA deciso con DM del Ministero dell'Economia del 29 marzo 2013. Gli aumenti riguardano i cosiddetti emolumenti PRA, ossia quella quota riconosciuta all'Acì per l'annotazione e le trascrizioni della proprietà al Pubblico registro automobilistico.

In un momento così difficile e di profonda crisi del mercato auto e dei relativi servizi, si tratta di un ulteriore costo, che si aggiunge ai pesanti aumenti che si sono abbattuti sulla fiscalità dell'auto.

ANALISI DEI SINISTRI E DEI FURTI

L'attività di gestione della flotta veicoli richiede un continuo controllo e monitoraggio dei danni derivanti dai sinistri e dai furti, che costituiscono rilevanti voci di costo per le aziende di noleggio a lungo termine. La movimentazione della flotta è infatti quotidiana e tutti i veicoli sono soggetti ad una fisiologica situazione di "rischio" nella circolazione.

In merito all'andamento dei Sinistri Kasko (Tabella 78), si registra un ulteriore aumento della sinistrosità (+2,8%), che nell'arco di due anni è cresciuta del 10%. Si riduce invece lievemente il costo medio per sinistro, che passa da 624 a 615 euro, con andamento opposto agli ultimi anni, considerando il seppur ridotto aumento dei danni derivanti dai sinistri (3 milioni di euro sul 2011).

Tabella 78 - Sinistri Kasko

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
N° di sinistri kasko	440.060	427.868	402.405	+2,8%
Sinistri kasko su flotta media	0,84	0,82	0,78	+1,5%
Danni da sinistri kasko (milioni di euro)	270	267	234	+1,3%
Danno per singolo sinistro kasko (euro)	615	624	582	-1,5%

Per quanto concerne il numero dei furti (Tabella 79), nel 2012 si è verificato un aumento del 9,4%, un ulteriore saldo negativo anche rispetto al 2010. Stabile l'incidenza dei costi derivanti dai furti (0,83% del fatturato), indicativa del downsizing in atto da vari anni.

Tabella 79 - Furti

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
Veicoli rubati	3.260	2.979	2.817	+9,4%
Veicoli rubati in % su flotta media	0,62%	0,57%	0,54%	+8,0%
Danni da furti (milioni di euro)	32,1	32,7	27,2	-1,8%
Danni da furti su fatturato da noleggio	0,83%	0,86%	0,73%	-3,7%

Per contribuire a ridurre il generalizzato aumento dei costi derivanti da incidentalità ed eventi criminosi, il settore è pertanto particolarmente impegnato in attività miranti a contrastare lo sviluppo di queste dinamiche.

Tra le varie misure adottate, la più diretta è di certo la responsabilizzazione del driver, non solo con corsi di guida sicura, ma anche con misure di incentivazione/penalità per la condotta dei veicoli.

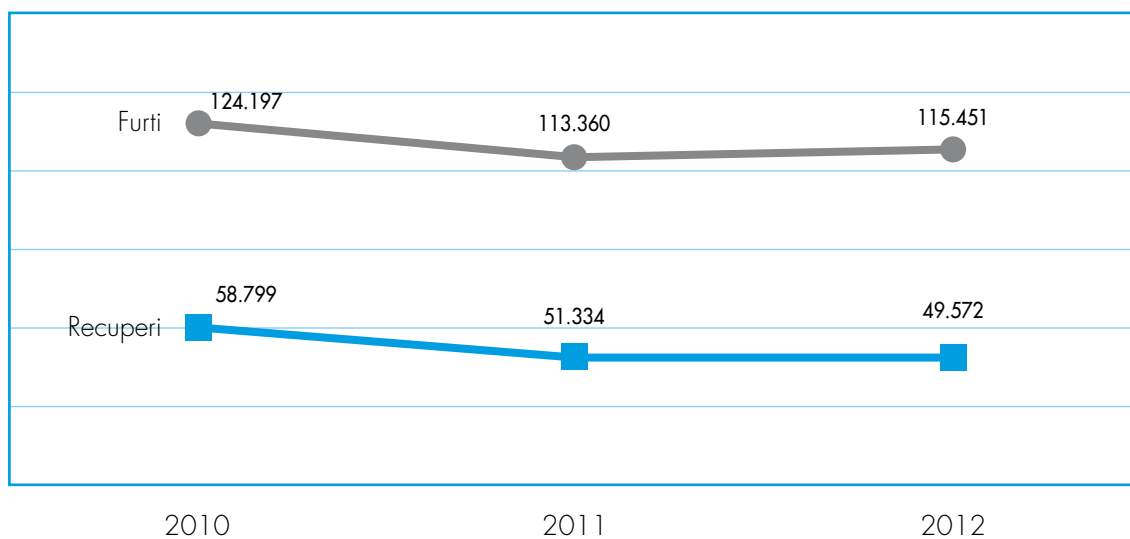
Il contributo della telematica

La tecnologia e gli apparati di localizzazione satellitare ovvero le scatole nere stanno diventando una pedina di grande importanza per ridurre l'elevata sinistrosità, causata da un comportamento a volte disinvolto del driver, che provoca costi elevatissimi per le riparazioni e aumenti per i premi assicurativi.

Un aspetto di grande rilevanza è che con questi dispositivi è possibile anche proteggere al meglio le flotte dalla piaga endemica dei furti, tornati a crescere nel 2012. Solo nel noleggio a lungo termine i furti sono fonte di danni economici pari a ben 32 milioni di euro/anno, con oltre 3.260 veicoli rubati e non recuperati.

A causa della crisi economica sono in crescita anche le appropriazioni indebite e sempre più operatori equipaggiano i loro veicoli con dispositivi che garantiscono la sicurezza, la protezione ed agevolano il ritrovamento.

Grafico 16 - Furti e recuperi di auto, Trend 2010-2012



Fonte: elaborazione LoJack su dati Ministero dell'Interno

Recenti iniziative di applicazione su veicoli di fascia alta di sistemi di localizzazione satellitare e radiofrequenza stanno fornendo interessanti risultati, consentendo il recupero del veicolo in tempi molto brevi (in molti casi addirittura a poche ore dal furto).

Il recupero del veicolo in tempi stretti produce un ulteriore risparmio, in quanto limita la portata dei danni che lo stesso può riportare, consentendo la continuità del business senza incorrere in costi aggiuntivi, come l'auto sostitutiva, o le risorse impiegate per gestire le pratiche assicurative.

Con i nuovi dispositivi, anche grazie ai collegamenti e alla collaborazione con le Forze dell'Ordine, si arriva a percentuali di recupero dei mezzi rubati vicina al 90% e si garantisce anche la tutela della privacy dell'utilizzatore, grazie a una tecnologia che resta dormiente fino all'attivazione del servizio a seguito della denuncia di furto effettuata presso le Forze dell'Ordine.

Sempre per tutelare i propri asset, sotto gli aspetti assicurativi si stanno sperimentando collegamenti a reti di pronto intervento attive sull'intero territorio nazionale, che consentono il più rapido accertamento telematico di incidenti che vedono coinvolti i veicoli a noleggio.

Le procedure sono particolarmente innovative, attestando telematicamente ed in tempo reale gli aspetti salienti dell'evento, direttamente presso le società di assicurazione e le imprese di noleggio, al fine di individuare la più esatta dinamica (immagini, testimonianze, ecc.).

ANALISI FUNZIONE AMBIENTALE DEL NOLEGGIO

Il noleggio continua a rivestire un ruolo fondamentale nella "riconversione ecologica" del parco auto circolante in Italia, confermando la capacità di dare anche maggior spessore ad una rinnovata coscienza ambientale degli utilizzatori e di tutti i vari operatori della filiera.

Il primo effetto "green" si configura nel costante turn over del parco auto delle imprese di noleggio a lungo termine, pur in presenza di un aumento del ricorso al prolungamento dei contratti in vigore concordato tra le stesse imprese e le aziende clienti.

Il secondo effetto riguarda non solo l'offerta di vetture con alimentazione GPL/Metano o a trazione ibrida o elettrica, ma anche la costante fornitura al mercato dell'usato di una quota importante di auto provenienti dalla fine locazione e dunque perfettamente gestite, mantenute e di provenienza sicura.

Tabella 80 - Suddivisione flotta per fasce EU emissione

Normativa antinquinamento	2012	2011	Var. % 2012/2011	Var. pps
Euro 4	28,9%	49,1%	-41,2%	-20,2
Euro 5	70,9%	50,8%	+39,6%	+20,1
Euro 6	0,2%	0,1%	+192,1%	+0,1
Totale	100%	100%	-	-

Considerando i trend registrati nella Tabella 80, oltre 7 veicoli su 10 presenti nelle flotte delle imprese di noleggio erano già Euro 5 a fine 2012; un profilo ecologico che sempre precorrendo la più recente normativa EU ed abbinato al turn-over e alla fase di remarketing, garantisce il mantenimento dei valori residui, fondamentali per l'offerta del NLT.

Appare fisiologica la naturale "dismissione" o riduzione delle Euro 4 nei parchi auto, mentre sta cominciando a notarsi la presenza di Euro 6, aspetto che, in relazione alle più recenti immatricolazioni, sarà maggiormente evidente in futuro. Solo nei prossimi mesi si potrà capire il reale effetto dei recenti incentivi governativi alle vetture ecologiche erogati a partire dal marzo 2013 e verificare l'entità e l'impatto complessivo delle vetture con alimentazione a GPL/Metano o a trazione ibrida o elettrica nei parchi auto delle imprese di noleggio.

Tabella 81 - Suddivisione flotta per emissione CO2

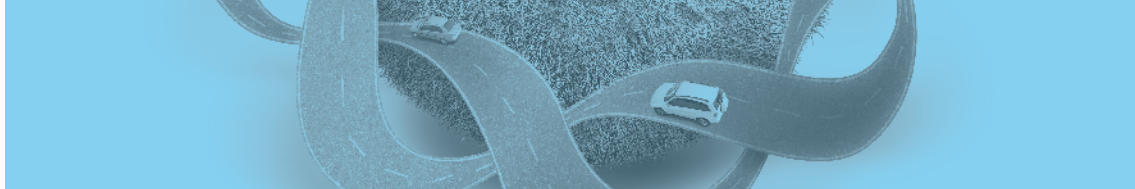
Emissioni ciclo misto	Suddivisione per fascia			Suddivisione cumulativa		
	2012	2011	Var. pps 2012/2011	2012	2011	Var. pps 2012/2011
≤ 100 g	3,3%	3,9%	-0,6	3%	4%	-0,6
≤ 110 g	10,2%	7,6%	+2,6	14%	11%	+2,1
≤ 120 g	26,3%	22,9%	+3,4	40%	34%	+5,5
≤ 130 g	11,8%	11,8%	-0,0	52%	46%	+5,4
≤ 140 g	15,0%	15,6%	-0,5	67%	62%	+4,9
≤ 150 g	8,4%	8,3%	+0,1	75%	70%	+5,0
> 150 g	25,0%	30,0%	-5,0	100%	100%	+0,0

Al di là di ogni politica governativa incentivante, tuttavia, già nella Tabella 81 si percepisce come le aziende di noleggio abbiano avviato da tempo una progressiva acquisizione di vetture a basso livello di emissioni nella composizione del proprio parco auto.

È di assoluto rilievo anche la forte presenza di vetture con bassi livelli di consumo, come indicato in Tabella 82. Tale tendenza fornisce un prezioso supporto al driver/azienda, sia perché da ultimo la coscienza ecologica si è maggiormente accentuata, sia perché la spesa mensile per il carburante molto spesso assume un peso rilevante, paragonabile a quello contrattuale del noleggio.

Tabella 82 - Suddivisione flotta per consumo ciclo misto

Consumi ciclo misto (l/100km)	Suddivisione per fascia			Suddivisione cumulativa		
	2012	2011	Var. pps 2012/2011	2012	2011	Var. pps 2012/2011
≤ 2 l	0,8%	0,1%	+0,7	1%	0%	+0,7
≤ 4 l	7,6%	6,8%	+0,8	8%	7%	+1,5
≤ 6 l	55,6%	46,5%	+9,2	64%	53%	+10,6
≤ 8 l	26,6%	33,4%	-6,8	91%	87%	+3,9
≤ 10 l	5,7%	8,7%	-3,0	96%	95%	+0,9
> 10 l	3,6%	4,5%	-0,9	100%	100%	+0,0



IL FLEET MANAGEMENT NEL 2012

Nel comparto del Fleet Management, ovvero della c.d. "gestione veicoli per conto terzi", si constata come sia proseguito l'andamento negativo dei trend, progressivamente registratosi negli ultimi anni, con un vero e proprio "scossone" sul giro d'affari del 2011-2010.

Analizzando nel dettaglio i dati dell'anno appena trascorso sul 2011, si rileva come la diminuzione del fatturato del settore (-25% nel 2012 sul 2011) abbia sostanzialmente ricalcato il calo percentuale registrato nel 2011 sul 2010 (-26%). Particolare è stata anche la riduzione del totale veicoli gestiti, un calo di circa 19.000 unità

Tabella 83 - Andamento complessivo del Fleet Management

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011
Fatturato da Fleet Mgmt (mln €)	45,5	60,3	80,3	-25%
Totale veicoli gestiti	110.586	129.947	127.337	-15%
Fatturato medio veicoli gestiti (€)	412	464	631	-8%

È comunque necessario inquadrare questo negativo andamento in un 2012 da definire "annus horribilis" per il peso fiscale sulla gestione delle auto aziendali, con una serie di provvedimenti penalizzanti, dalla deducibilità delle spese ad ulteriori voci di tassazione.

La continua crisi economica del Paese ed il balzo in avanti dei costi energetici e di mobilità (costi logistici, costi di manutenzione e di assicurazione, prezzo dei carburanti) costituiscono ulteriori elementi che hanno inciso sulle attività del comparto.

Gli operatori sono stati fortemente condizionati anche dall'aumento del costo delle materie prime, dei ricambi e delle officine oltreché dal profilo dei protocolli e degli accordi in vigore con il settore del service management delle aziende clienti.

Tabella 84 - Composizione Operatori del Mercato Fleet Management

	2012	2011	2010	Var. % 2012/2011	Var. pps
Veicoli gestiti da operatori specialisti	76%	75%	79%	+1,2%	+0,9
Ricavi prodotti da operatori specialisti	30%	27%	39%	+10,9%	2,9

Il settore del Fleet Management continua, con ridotte oscillazioni, ad essere rappresentato prevalentemente da operatori professionalmente dedicati. Si registra per i "soggetti specialisti" un certo aumento dei ricavi, a conferma che l'interesse delle aziende di noleggio a lungo termine al Fleet Management è spesso determinato da situazioni contingenti o da grandi commesse.

Nel precedente Rapporto veniva ricordato come le imprese che hanno nel Fleet Management il loro Core Business si caratterizzano sempre più per l'erogazione di servizi modulari e articolati secondo un protocollo che prevede l'addebito al cliente dei soli oneri di gestione, senza che al Fleet Manager competano i costi variabili corrispondenti allo stesso specifico cliente.

Sul settore continuano ad influire, rispetto al noleggio a lungo termine, le ridotte dimensioni del mercato ed il minor sviluppo rispetto alle altre realtà europee. Occorrerà pertanto porre attenzione alle varie e composite operatività, eventualmente razionalizzando ulteriormente i processi di workflow e di controllo delle attività di Service Management, della logistica, dei protocolli di servizio con le reti di officine e dei distributori di ricambi.

In riferimento ai dati congiunturali complessivi del sistema automobilistico il trend in atto del Fleet Management potrebbe portare a focalizzare l'attenzione su alcuni significativi aspetti ambientali:

- il ritorno ad una rinnovata ed urgente "cultura" della gestione e della manutenzione, dovuta alla riduzione del "ciclo di sostituzione" con cui il settore Automotive si sta confrontando;
- la presenza di un parco auto nazionale molto eterogeneo, nel quale è importante dare attenzione sia a marchi e modelli "outsider" o nuovi protagonisti (marchi low cost, Case auto Paesi asiatici, indiani, ecc...) ; sia a motorizzazioni ed alimentazioni diversificate (GPL, metano, veicoli e vetture ibride, elettriche pure/extended range);
- una particolare attenzione all'utilizzo dei supporti ICT di gestione del Workflow del service Management, la cui reale efficacia e potenzialità costituisce oggi un elemento discriminante per il raggiungimento dei target di operatività e per il miglioramento delle performance.

Nuovi servizi grazie alla telematica

Si rileva tra gli operatori specialisti grande interesse nel potenziare e migliorare le prestazioni, supportando i fleet manager nella policy aziendale, con grande interazione per modellare insieme il servizio. Non più, quindi solo l'attività istituzionale che garantisce una corretta manutenzione del parco veicoli selezionando e verificando i servizi della rete di officine convenzionate, ma anche la fornitura di servizi di consulenza a 360°, supportando pertanto l'azienda cliente in tutte quelle aree dove è opportuna una specifica preparazione.

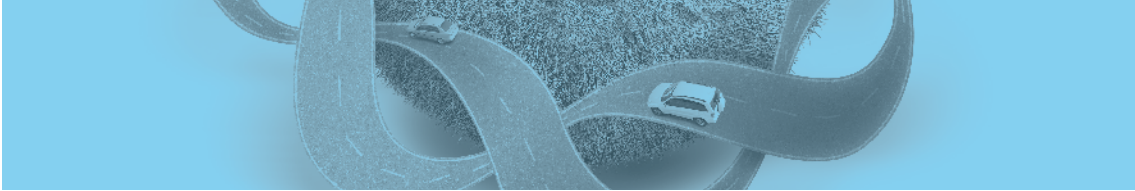
Ed è in questa logica di innovazione, proprio in questa fase di ardua congiuntura, che gli operatori si stanno orientando decisamente verso la telematica applicata alle flotte, con positive ripercussioni sui servizi di sicurezza, di logistica, sull'organizzazione aziendale, con soddisfazione del cliente e riduzione dei costi complessivi.

Per la gestione delle flotte sono diventati sempre più importanti le informazioni derivanti dai dispositivi telematici, quali, tra l'altro, la percorrenza chilometrica, la velocità, i consumi di carburante, gli urti ricevuti, la localizzazione e la direzione di marcia, le modalità di utilizzo del mezzo (dall'accensione alle accelerazioni e alle frenate).

Inseriti nella struttura dei veicoli, di dimensioni sempre più piccole e di difficile manomissione, i dispositivi stanno diventando una fonte primaria per elaborare statistiche e report, utilissimi per amministrare e coordinare l'uso dei veicoli, programmare le attività di manutenzione, rilevare ed intervenire su eventuali anomalie. I vantaggi di un monitoraggio on line della flotta di ogni dimensione si traducono in una evidente riduzione dei costi (personale, gestione mezzi, gestione amministrativa, manutenzione) nonché una riduzione dell'impatto ambientale e un aumento della soddisfazione del cliente.

Telematica e Flotte a Noleggio Benefici

- Stato d'uso del veicolo
- Interventi in caso di sinistro
- Segnalazione furto e recupero veicoli
 - Aspetti assicurativi
- Contravvenzioni al Codice della Strada
- Pass nelle ZTL – Parcheggi – Corsie preferenziali
 - Consumi carburante e chilometri percorsi
- Maggiore efficienza gestione trasferte e risorse aziendali
 - Valorizzazione Usato



IMPRESE ASSOCIATE



ACI GLOBAL S.p.A.

Via Stanislao Cannizzaro, 83/a - 00156 Roma
Tel. 06 432261 - Fax 06 43226360
marketing@aciglobal.it - www.aciglobal.it
Presidente: Marco Franzoni



ALD AUTOMOTIVE

Axus Italiana S.r.l.
Viale A. Gustave Eiffel, 15 - 00148 Roma
Tel. 06 656851 - Fax 06 65671113
direzione.it@aldautomotive.com - www.aldautomotive.it
Amministratore Delegato: Andrea Badolati



ALPHABET ITALIA FLEET MANAGEMENT S.p.A.

Via Vincenzo Lamaro, 51 - 00173 Roma
Tel. 06 512981 - Fax 06 5123290
infoclienti.alphabet@alphabet.com - www.alphabet.com/it
Presidente e Amministratore Delegato: Andrea Cardinali



ARVAL SERVICE LEASE ITALIA S.p.A.

Via Pisana, 314/B - 50018 Scandicci (FI)
Tel. 055 73701 - Fax 055 7370370
arval@arval.it - www.arval.it
Direttore Generale: Grégoire Chové



ATHLON CAR LEASE ITALY S.r.l.

Via Carlo Pesenti 109 - 00156 Roma
Tel. 06 412071 - Fax 06 41207222
clienti@athloncarlease.it - www.athloncarlease.it
Amministratore Unico: Luca Nuvolin



AUTOMOTIVE S.r.l.

Via Tiburtina, 1166 - 00156 Roma
Tel. 06 41489.1 - Fax. 06 41489.280
segreteria@automotivesolutions.it
www.automotivesolutions.it
Amministratore Unico: Luigi Corsaro



AVIS BUDGET ITALIA S.p.A.

Viale Carmelo Bene, 70 - 00139 Roma
Tel. 06 419941 - Fax 06 41994218
www.avisautonoleggio.it - www.budgetautonoleggio.it
Amministratore Delegato: Roberto Lucchini



AUTONOLEGGI DEMONTIS S.p.A.

Via Predda Niedda, 23/A - 07100 Sassari
Tel. 079 2639000 - Fax 079 2639039
info@autonoleggidemontis.com
Presidente: Antonio Demontis



CAR SERVER S.p.A.

Via G.B. Vico, 10 - 42124 Reggio Emilia
Tel. 0522 940610 - Fax 0522 942990
carserver@carserver.it - www.carserver.it
Presidente: Agostino Alfano



COBRA ITALIA S.p.A.

S.S. del Sempione, 212 - 21052 Busto Arsizio (VA)
Tel 0331 072200
www.cobra-at.com/it
Amministratore Delegato: Mario Rossetti



ECOPROGRAM S.p.A.

Via Circonvallazione 16 - 15050 Alzano Scrivia (AL)
Tel. 0383 382701 - Fax 0383 382691
info@ecoprogram.net - www.ecoprogram.net
Amministratore Delegato: Gianluca Barabino



ESCARGO S.r.l.

Strada Genova, 214 - 10024 Moncalieri (TO)
Tel. 011 6899800 - Fax 011 6899879
info@escargo.it - www.escargo.it
Amministratore Delegato: Silvio Diciolla



EUROPCAR ITALIA S.p.A.

Via Cesare Giulio Viola, 48 - 00148 Roma
Tel 06 967091 - Fax 06 96709227
www.europcar.it
Amministratore Delegato e Direttore Generale: Fabrizio Ruggiero



GE CAPITAL SERVICES S.r.l.

Via Giuseppe Rosaccio, 33 - 00156 Roma
Tel. 06 415381 - Fax 06 41217060
info.italy@ge.com - www.gecapital.it
Presidente e Amministratore Delegato: Luca Elio Aldo Pighi



HERTZ ITALIANA S.r.l.

Via del Casale Cavallari, 204 - 00156 Roma
Tel. 06 542941 - Fax 06 54294349
ufficiostampa@hertz.com - www.hertz.it
General Manager: Massimiliano Archiapatti



LEASEPLAN ITALIA S.p.A.

Viale Alessandro Marchetti, 105 - 00148 Roma
Tel. 06 967071 - Fax 06 96707400
www.leaseplan.it
Amministratore Delegato: Alfonso Martinez Cordero

LEASEPLAN AUTORENTING S.p.A.

Viale Alessandro Marchetti, 105 - 00148 Roma
Tel 06967071 - Fax 0696707400
www.leaseplanautorenting.it
Amministratore Delegato Alfonso Martínez Cordero

LEASEPLAN RENTING S.p.A.

Viale Alessandro Marchetti, 105 - 00148 Roma
Tel 06967071 - Fax 0696707400
www.leaseplanrenting.it
Amministratore Delegato Alfonso Martínez Cordero



LOCAUTO S.p.A.

Via S. Vittore 45 - 20123 Milano
Tel. 02 43020.1 - Fax 02 43020390
www.locauto.it
Presidente: Giorgio Bianchini Scudellari
Amministratore Delegato: Mario Tavazza



LOCAUTO RENT S.p.A.

Via S. Vittore 45 - 20123 Milano
Tel. 02 43982911 - Fax 02 43980845
www.locautorent.com
Presidente: Mario Tavazza
Amministratore Delegato: Agatino Di Maira



MAGGIORE RENT S.p.A.

Via di Tor Cervara, 225 - 00155 Roma
Tel. 06 229351 - Fax 06 22935323
info@maggiore.it - www.maggiore.it
Amministratore Delegato: Vittorio Maggiore



MERCEDES-BENZ CHARTERWAY S.p.A.

Via Giulio Vincenzo Bona, 110 - 00156 Roma
Tel. 06 41595.678
www.charterway.it
Rappresentante Legale: Luca Secondini



MERCURY S.p.A.

Via della Volta, 183 - 25124 Brescia
Tel. 030 3533354 - Fax 030 3546095
info@mercuryspa.it - www.mercuryspa.it
Amministratore Delegato: Italo Folonari

IMPRESE ASSOCIATE



PSA RENTING ITALIA S.p.A.

Via Gallarate, 199 - 20151 Milano
Tel. 02 2127191 - Fax 02 212719287
psarentingitalia@mpsa.com
Direttore Generale: Stephane Caldairou



SICILY BY CAR S.p.A.

Via Cinisi, 3 - 90044 Villagrazia di Carini (PA)
Tel. 091 6390111 - Fax 091 6390330
sbc@sbc.it - www.sbc.it
Presidente: Tommaso Dragotto



VOLKSWAGEN LEASING GmbH

Via C.I. Petitti, 15 - 20149 Milano
Tel. 02 39267881 - Fax 800 904 234
vlcommerciale@vwfs.com - www.volkswagenleasing.it
Country Managers: Birgit Beyer - Fabrizio Ruggiero



WIN RENT S.p.A. - SIXT ITALY

Direzione Generale e Amministrativa:
Viale delle Arti, 123 - 00054 Fiumicino (RM)
Tel. 06 65211 - Fax 06 65003121
Sede legale: Corso Italia, 17 - 39100 Bolzano
vintis@sixt.it - www.sixt.it
Presidente Cda: Salvatore Vinti

ADESIONE TECNICA



LEASYS S.p.A. a socio unico

Viale delle Arti, 181 - 00054 Fiumicino (RM)
Tel. 06 83131131 - Fax 06 83132132
info@leasys.com - www.leasys.com
Amministratore Delegato: Claudio Manetti

SOCI AGGREGATI



AGENZIA ITALIA S.p.A.

Via Vittorio Alfieri n. 1 - 31015 Conegliano (TV)
Tel. 0438 3681 - Fax 0438 22734
info@agita.it - www.agita.it
Presidente: Daniele Da Lozzo
Amministratore Delegato: Eros De Stefani



AUTONOLEGGI MORINI S.p.A.

Via Antonini 20 - 20141 Milano
Tel. 02 89550840 - Fax 02 89550888
www.morinirent.com
Amministratore Delegato: Fabio Bigo



CLAAG SERVICE S.r.l.

Via G. Pisano, 12 - 50100 Prato (PO)
Tel. 0574 797797 - Fax 0574 574392
claag@claag.it - www.claag.it
Amministratore Delegato: Leonardo Capitani



ELITE RENT A CAR S.r.l.

Via Albricci 9 - 20122 Milano
Tel. 02 804435 - Fax 02 86455598
italy@eliterent.com - www.eliterent.com
Amministratore Delegato: Roberto Canedoli



PRIME S.r.l.

Via Flaminia Vecchia, 514 - 00191 Roma
Tel. 06 33220167 - Fax 06 33225369
info@primerentcar.com - www.primerentcar.com
Amministratore Delegato: Saverio Castellaneta



RENT MAX S.p.A.

Via G. Delitala 76 - 00173 Roma
Tel 06 72900500 - Fax 06 72902400
info@rentmax.it - www.rentmax.it
Direttore Generale: Francesco Giovanni Maria Nardulli



SABA ITALIA S.p.A.

Via Abruzzi, 25 - 00187 Roma
Tel 06 421521 - Fax 06 42014046
sabaitalia@saba.eu - www.sabait.it
Amministratore Delegato: Giovanni Centurelli



SAFO GROUP S.p.A.

Piazzale Ezio Tarantelli 100 - 00144 Roma
Tel.: 06 97990100 - Fax: 06 97990129
info@safogroup.it - www.safogroup.it
Presidente ed Amministratore Delegato: Elpidio Sacchi



VAN4YOU S.r.l.

Via G. Mazzini 41 - 20835 Muggiò (MB)
Tel. 039 27 87 377
servizioclienti@van4you.it - www.van4you.it
Amministratore Delegato: Massimo Del Mul

Promosso da

ANIASA

Immagine coordinata, editing

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Realizzato da

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Analisi Dati e Redazione

Noleggio a breve termine:

Centro Studi Fleet & Mobility

Noleggio a lungo termine,

Fleet Management:

ANIASA con supporto tecnico GR Advisory

Finito di stampare
nel mese di maggio 2013

“Rapporto ANIASA 2012”
è disponibile sul sito
www.aniasa.it

Via del Poggio Laurentino, 11
00144 Roma
Tel. 06 99 69 579 - Fax 06 59 19 955
aniasa@aniasa.it

© ANIASA - Associazione Nazionale Industria
dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici

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