

# 13° RAPPORTO ANIASA sul noleggio veicoli 2013



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

IL MOTORE DELL'AUTONOLEGGIO

con il Patrocinio del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

# LOJACK® AL TUO FIANCO

## PER LA SICUREZZA E LA PROTEZIONE DELLA TUA FLOTTA.

# CON LOJACK PUOI

- >> Combattere efficacemente le **appropriazioni indebite** anche quelle originate da mancati pagamenti
- >> Recuperare la vettura rubata con rapidità **azzerando i costi** di sostituzione ed amministrativi
- >> Tutelare la **privacy dell'utilizzatore**
- >> Disporre di un solido strumento di **"Risk Asset Management"**
- >> Aumentare il valore del veicolo usato in fase di **Re - Marketing**

Approvato da molte Case Auto l'installazione di LoJack non comporta nessun problema di garanzia. L'installazione è rapida, i centri di consegna saranno certificati per installare e quindi non ci sono ritardi nel processo di consegna dell'auto.

Contattaci per valutare insieme una proposta economica che porti valore alla tua attività di noleggio.



Tecnologia RF  
non schermabile



Forze di Polizia  
e Team LoJack



Centrale Operativa  
24H/7



Tasso di Successo



Rapido Recupero  
del Veicolo



Recupero  
Pan-Europeo

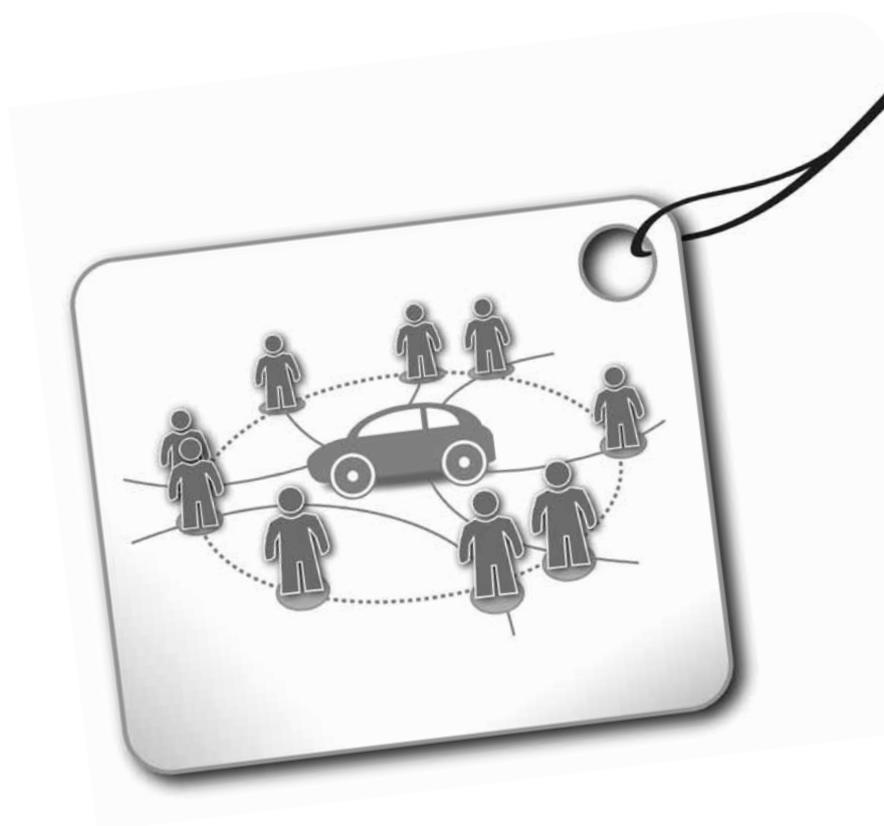


Nasdaq:LOJN  
Leader globale.  
Oltre 30 Paesi



www.lojack.it





# 13° RAPPORTO ANIASA sul noleggio veicoli 2013

## 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 attinenti il più agevole uso dei veicoli, tra cui il soccorso stradale e l'assistenza alla mobilità.

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
- Rapporti con i Comuni ed altri Enti territoriali
- Sicurezza
- Problematiche assicurative
- Remarketing e valori residui
- Osservatorio dati e statistiche

### Comitato di Presidenza ANIASA

Presidente	Fabrizio Ruggiero
Vice Presidenti	Massimiliano Archiapatti Andrea Badolati Andrea Cardinali Gregoire Chové Stefano Gargiulo Ludovico Maggiore Alfonso Martinez Salvatore Vinti
Past President	Paolo Ghinolfi

**ANIASA**

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

**CAPITOLO 1****21 IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2013**

- 21 Indicatori chiave
- 23 Analisi del fatturato
- 25 Analisi dei volumi
- 28 Il cliente
- 29 Analisi della flotta
- 32 Utilizzo
- 32 Immatricolazioni e acquisizioni
- 34 Punti vendita
- 35 Furti e appropriazioni indebite
- 37 Indicatori chiave aeroporti e downtown
- 39 Indicatori chiave noleggio breve termine di vetture
- 40 Indicatori chiave noleggio breve termine di furgoni
- 42 Indicatori chiave per tipologia di canale

**CAPITOLO 2****45 IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2013**

- 49 Analisi della domanda
- 62 Analisi dell'offerta
- 65 Analisi del fatturato
- 67 Analisi della flotta
- 75 Analisi immatricolazioni
- 83 Analisi del remarketing
- 88 Analisi dei sinistri e dei furti
- 91 Analisi funzione ambientale del noleggio

**CAPITOLO 3****95 IL FLEET MANAGEMENT NEL 2013****99 LE IMPRESE ASSOCIATE**

Il settore comprende le attività di noleggio veicoli 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 tratta di noleggi di durata normalmente da 24 a 48-60 mesi. Anche se i due segmenti di attività sono trattati separatamente e aggregati per una valutazione complessiva del comparto, è necessario menzionare 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 i 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 noleggio 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.

Tutti i dati raccolti ed elaborati sono riferiti alle imprese associate ANIASA, che rappresentano circa il 95% del giro d'affari del totale mercato del rent-a-car. Una dimensione economica complessiva è stimabile in 1.096 milioni di euro nel 2013. Inoltre, il comparto impiega molto personale indiretto, che opera in strutture terze indipendenti, ancorché operanti nei network associati all'ANIASA: una stima accurata è di circa 4.074 addetti totali.

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, sulla base di dati certi sono state effettuate delle stime.

## PRESENTAZIONE 13 ° RAPPORTO ANIASA 2013

### Il mercato automobilistico nazionale dopo 5 anni di crisi

Il 2013 è stato anno da dimenticare per i consumi. Un'inflazione così bassa (+1,2% secondo Istat) non si riscontrava dal 2009 e la domanda è stata talmente debole da congelare i listini di beni, con un trend dei consumi tra i peggiori dal dopoguerra.

Con una pressione tributaria arrivata al 44,2%, e con l'aumento dell'IVA al 22%, l'erosione del reddito e la forte disoccupazione hanno portato a un mutamento degli stili di vita per larghe fasce di italiani, sempre più legati alla c.d. "spesa obbligata".

L'impatto della lunga crisi, aumentato dalla pesantezza delle manovre fiscali sull'acquisto degli autoveicoli e dal crescente costo di utilizzo, non ha permesso all'Italia il ritorno ad un ciclo di rinnovo del parco veicoli più coerente con la vita economica di questa peculiare tipologia di beni – con positivi effetti ai fini ambientali e della sicurezza stradale – come sta avvenendo in molti Paesi EU.

Il progressivo indebolimento del nostro mercato in atto dal 2009 è infatti proseguito anche nel 2013, durante il quale sono state immatricolate 1.303.000 autovetture (-7,1%), un trend depressivo che, con un calo del 48,1% sui livelli ante-crisi, ha riportato il mercato italiano sugli standard di metà anni 70.

Nel 2013 sono state immatricolate in Italia circa 100.000 unità in meno rispetto al 2012, con un ulteriore calo nella quota dei privati (-7,4% nell'anno). Una analogha flessione è stata censita anche negli acquisti da parte delle società (-7,6%), che hanno registrato una quota di incidenza stabile al 17,8%, mentre il noleggio, seppure in calo del 5,8% rispetto all'anno precedente, sale a rappresentare il 18,6% del totale del mercato nazionale, rispetto al 18,3% del 2012.

E se il sistema economico e di governo di altri Paesi EU non ha nel complesso ostacolato la ripresa del comparto automobilistico (Regno Unito +10,8%, Spagna +3,3%), il nostro continua a non considerare compiutamente la valenza del settore in termini di crescita di ricchezza e di occupazione. Il carico fiscale sull'automotive in Italia, considerato prevalentemente come mero produttore di entrate per le casse erariali, ha superato nel 2012 i 72 miliardi (+3,8%) e ha raggiunto ben il 17% delle entrate tributarie.

Segnali di cambiamento di tendenza sono comunque apparsi da dicembre scorso, con indici di fiducia in aumento, e le conferme in questi primi mesi del 2014 indicherebbero che il mercato automobilistico italiano abbia ripreso a muoversi.

Analizzandone la struttura del primo trimestre dell'anno in corso emergono tuttavia elementi di particolare rilevanza. I segnali positivi infatti non provengono dagli acquisti dei privati, praticamente fermi e scesi a marzo addirittura al 58%, di rappresentatività, un livello mai raggiunto nella storia dell'auto. Sono stati infatti gli acquisti delle società

e del noleggio a dare indicazioni di maggiore vitalità, registrando nel trimestre il +17,5% sul 2013.

La ripresa del segmento "aziende" è stata in particolare favorita dal considerevole aumento delle immatricolazioni uso noleggio, che a marzo hanno rappresentato il 31,7% del mercato, in considerazione di acquisti da parte delle società di breve termine per l'immissione in flotta di veicoli occorrenti per la stagione turistica e di quelle di lungo termine anche per il rinnovo di importanti contratti già oggetto di proroga.

E' peraltro ancora arduo attestare l'inizio di una vera ripresa con prospettive di sviluppo - peraltro non riconducibile all'azione del Governo, né alla ripresa dell'economia - ovvero se ci si trovi di fronte a un rimbalzo tecnico, dovuto essenzialmente al fatto che la domanda aveva raggiunto livelli non più comprimibili.

Se la sequenza degli incrementi a cavallo tra 2013 e 2014 è di certo indicativa di vitalità del settore, un mancato decollo della ripresa dell'economia e di stabilità ed autorevolezza del mondo politico rischiano di annullare i dati positivi maturati in questi ultimi mesi.

E' quindi vitale che siano adottati provvedimenti per rimuovere le troppe penalizzazioni alla domanda di auto introdotte negli ultimi anni e che hanno portato il livello di tassazione tra i più pesanti in Europa.

### Situazione mercato del noleggio

Un rapido sguardo sull'andamento del 2013.

I dati di maggiore interesse per misurare l'andamento di un settore sono sempre quelli relativi al fatturato; e quelli consolidati del 2013 vedono il noleggio registrare un aumento del 3,6%, a cui si aggiungono gli indicatori della flotta, anch'essa salda sulle 668.000 unità. Ed in una ancora oscura congiuntura dell'automotive, in attesa di rosei spiragli, il noleggio si distingue per uno stato di buona salute.

	2013	2012	Var. % 2013/12
<b>Fatturato</b> (mln €) *	5.129	4.950	+3,6%
<b>Flotta</b>			
- breve termine: flotta massima	137.817	141.138	-2,4%
- lungo termine: end fleet	529.839	526.822	+0,6%
<b>Immatricolazioni (**)</b>	234.712	256.418	-8,4%
- breve termine	82.287	86.247	-4,6%
- lungo termine	152.425	164.791	-7,5%

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

\*\* Dato comprensivo di vetture, furgoni, altro

Per i due comparti del noleggio si sono verificati specifici contesti.

Il noleggio a breve termine ha superato brillantemente le complessità congiunturali derivanti dalla crisi economica nazionale ed internazionale, con una profonda riorganizzazione della gestione operativa, per far fronte alla riduzione delle attività di business travel ed alla alta concentrazione dei flussi turistici prevalentemente nel periodo estivo. Nel corso dell'ultimo biennio ha rimodulato la propria flotta, garantendo sempre maggiore disponibilità su tutto il territorio per soddisfare le esigenze più diversificate della clientela. I volumi di immatricolazioni sono scesi ancora (-4,6%), in relazione anche all'impiego di veicoli provenienti dal settore del lungo termine, così come la flotta media (-3,1%), che nel terzo trimestre ha raggiunto il picco (140mila unità tra auto e furgoni).

Il settore ha continuato a migliorare la propria organizzazione, aumentando ancora il tasso di utilizzo medio della flotta (+2,5pps), raggiungendo pertanto sempre più elevati livelli di efficienza. La crescita del fatturato (+5,3%) e la stabilità dei giorni di noleggio (0,2%) sono gli ulteriori elementi indicatori di un'ottima gestione aziendale.

Nel momento di esasperazione della crisi economica nazionale le aziende di noleggio a breve termine hanno rafforzato gli investimenti sul web, fonte di informazione e prenotazione ormai vicina al 50% dei valori assoluti, predisponendo interfaccia sempre più friendly con la clientela e potenziando la presenza sui motori di ricerca e sui social network.

Nel noleggio a lungo termine, complice la perdurante incertezza politica ed economica nonché l'alternanza degli indici di fiducia, le aziende clienti hanno continuato a concordare proroghe dei contratti in essere, così come era già avvenuto nel 2012. Ne è derivato un aumento della durata dei contratti - ora sempre più vicina ad una media di 46 mesi - e una riduzione delle nuove immatricolazioni del 7,5%, pari a circa 12.000 unità tra auto e furgoni. La flotta continua ad aumentare ed è arrivata a 530.000 unità (+0,6%).

Specialmente analizzando il risultato relativo alla flotta circolante sembrerebbero essere state assorbite le riduzioni delle misure sulla deducibilità dei costi, stabilite dalla Riforma Fornero e dalla Legge di stabilità del 2012, ferma restando la penalizzazione delle aziende italiane rispetto a quelle EU, che usufruiscono di un trattamento fiscale di maggior favore.

In effetti nell'arco di pochi anni le classiche formule contrattuali del noleggio a lungo termine sono state riviste, con una clientela costantemente convinta della valenza della locazione come strumento di contenimento del Total Cost of Ownership; non solo proroghe e aggiornamenti dei contratti, ma anche grande flessibilità nell'offerta dei servizi aggiuntivi e soluzioni "tailor made".

Ha assunto particolare rilievo nelle policy aziendali il fattore "green", con una decisa preferenza verso veicoli di minor consumo, dimensioni (e costo complessivo) e

minor impatto ambientale. Dalle rilevazioni ANIASA riguardanti il livello di emissioni della flotta in noleggio a lungo termine risulta una costante riduzione di emissioni inquinanti, passate da 138,8 g/Km di inizio 2012 a 132 g/km a fine anno scorso. Si continuano a preferire motorizzazioni diesel (85% della flotta) e crescono quelle iper-ecologiche, che hanno superato il 2% tra metano, GPL, ibride ed elettriche, con un trend in notevole aumento e spazi di crescita più che consistenti.

Nell'ambito generale della terziarizzazione delle flotte, il comparto del Fleet Management, la c.d. "gestione veicoli per conto terzi", dopo essere stata interessata nell'ultimo biennio da grandi cambiamenti strutturali, si sta evolvendo verso una fornitura ancora più ampia di servizi, una fleet administration a 360°, specialmente per gli aspetti collegati alla telematica applicata alle flotte.

Crisi o non crisi, demotorizzazione o no, il destino dell'auto è quello di essere utilizzata sempre più come strumento di interazione con il driver: se un semplice smartphone è già oggi molto più di un banale dispositivo di comunicazione, una vettura connessa nell'immediato futuro sarà ben più di un mezzo di trasporto. E se dal 2015 il sistema eCall diventerà obbligatorio in tutta la EU per le auto di nuova immatricolazione, è oggi sempre più evidente il rapido diffondersi di dispositivi con soluzioni telematiche, già installati a bordo.

Su questo fronte le imprese associate ad ANIASA sono attive da tempo. Oggi sono oltre 40.000 i veicoli a noleggio dotati di tali tecnologie con positivi riflessi sui servizi di sicurezza, di logistica, sull'organizzazione aziendale, con soddisfazione del cliente e, in primis, con riduzione dei costi complessivi. Anche le PA si stanno adeguando e l'ultima gara di Consip prevede espressamente la dotazione delle black box per 4.000 veicoli.

D'altra parte, lo sviluppo della telematica e della "smart mobility", specialmente nei centri urbani, costituisce indubbiamente un nuovo strumento per migliorare la mobilità generale, nell'ambito della quale l'autonoleggio può offrire grandi spunti.

L'obiettivo è semplice ed ambizioso: rispondere ai megatrend della mobilità e all'aumento degli spostamenti cittadini, contribuendo alla riduzione di traffico e inquinamento, con un ampliamento efficiente dell'offerta, in collegamento con ogni modalità di trasporto, pubblico e privato, per un contenimento dei costi e dei tempi di trasferimento.

Il noleggio è uno dei pochi settori che ha resistito alla profonda crisi dell'auto, ha ancora notevoli possibilità di sviluppo, come emerge guardando ad altri paesi europei, e può concorrere al rinnovamento delle politiche dei trasporti e dei relativi modelli di distribuzione ed utilizzo, in una logica di mobilità integrata e con soluzioni sempre più evolute e compatibili con l'ambiente.

E le aziende associate ad ANIASA si stanno distinguendo per il contributo nell'innovazione dei servizi, sviluppando le tradizionali formule del "noleggio a

breve” o “a lungo termine” in un’offerta completa a 360°, indirizzata a una collettività digitalmente evoluta e pronta ad utilizzare il miglior servizio disponibile per le specifiche esigenze.

C’è ovviamente da percorrere molta strada ed è quindi necessaria la collaborazione con le amministrazioni pubbliche locali e centrali, con le quali condividendo tali scenari e facendo leva sull’utilità collettiva delle soluzioni, si possa avviare un produttivo dialogo per un’intelligente riconsiderazione del peso della fiscalità e della burocrazia, assurdamente improduttivo ed inutile per tutti i soggetti.

Il noleggio è pronto a fare la sua parte e guarda al futuro con dinamismo e ottimismo.

*Fabrizio Ruggiero*



### ASPETTI MACROECONOMICI

*Simul stabunt vel simul cadent.* Mentre l'economia mondiale cresceva quasi del 3%, l'eurozona dimostrava di essere davvero un'entità reale e concreta, registrando una flessione lieve (-0,4%), frutto dell'abbraccio che tiene insieme i Paesi con gravi problemi e quelli che godono di buona salute o si pensano tali, ancora.

Il Bel Paese ha segnato una flessione importante, di quasi due punti, frutto di un'economia stanca, dopo anni di difficoltà, e anche eccessivamente drenata nelle sue risorse essenziali da un prelievo fiscale abnorme. Alla base di tutto ciò – lo sappiamo bene da tempo – c'è soprattutto un'inadeguatezza strutturale del nostro modello economico che, disegnato nel '900, non ha mai accettato la logica del mercato.

In questa congiuntura, il dato forse più significativo è la curva dell'inflazione. La media annua del 2013 si è fermata all'1,2%, ben al di sotto del target fissato dalle Banche Centrali, intorno al 2-2,2%. Parliamo di Banche Centrali e non solo di Bankitalia perché il fenomeno – inflazione troppo bassa – è generale di tutte le economie OCSE.

L'inflazione elevata è stata una piaga della nostra economia scoppiata negli anni '70 e durata oltre un decennio, prima di essere riportata sotto il 10%. A quel punto, le dottrine neo-monetariste e la pressione dei partner europei, guidati dalla Germania che è ossessionata dal ricordo di Weimar, hanno imposto di tenere i prezzi sotto controllo. È comprensibile dunque che le sensibilità siano tutte rivolte a un'inflazione eccessiva, salutano invece positivamente qualsiasi dato di scarsa crescita dei prezzi.

Tuttavia, sotto il 2% c'è il serio rischio che le economie mature, quelle che crescono poco o punto, si avvettino, aprendo le porte alla deflazione. Si tratta di un fenomeno piuttosto prevedibile dopo una recessione: si è verificato in Germania a luglio 2009 (-0,6%), negli USA da maggio 2008 a maggio 2009 (-1,3%) e in Giappone fra il 2000 e il 2006. Quest'ultimo caso è quello che ci riguarda più da vicino, perché l'Italia ha una cosa in comune con il Giappone: l'elevatissimo debito pubblico (più che elevatissimo per il Giappone, in verità).

Purtroppo, il tasso di inflazione di uscita del 2013 è stato ben al di sotto della media annua, attestandosi a 0,7% (a marzo 2014 è sceso ancora).

Quando i consumatori diventano troppo attendisti verso le spese, privilegiando il risparmio in previsione di un aumento del potere d'acquisto causato da una diminuzione dei prezzi, la produzione e l'occupazione fanno fatica a riprendersi. Nel 2013 il tasso di occupazione, fermo da un triennio poco sotto il 57% – un livello già basso – è ulteriormente calato di oltre un punto. Non sorprende che reciprocamente il livello registrato di disoccupazione sia stato superiore al 12%, con un picco tra i giovani del 40%.

Nel 2013 la domanda di auto nuove sembra aver conosciuto il suo limite inferiore, con una spesa di 23,6 miliardi di euro. Dopo le flessioni forti dei primi mesi, nella

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

Paesi	2013 vs 2012
Area Euro	-0,4
Germania	+0,5
Giappone	+1,7
Regno Unito	+1,8
Italia	-1,9
Francia	+0,2
Spagna	-1,2
Stati Uniti	+1,9
Brasile	+2,2
Cina	+7,7
India	+4,9
Russia	+1,5

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

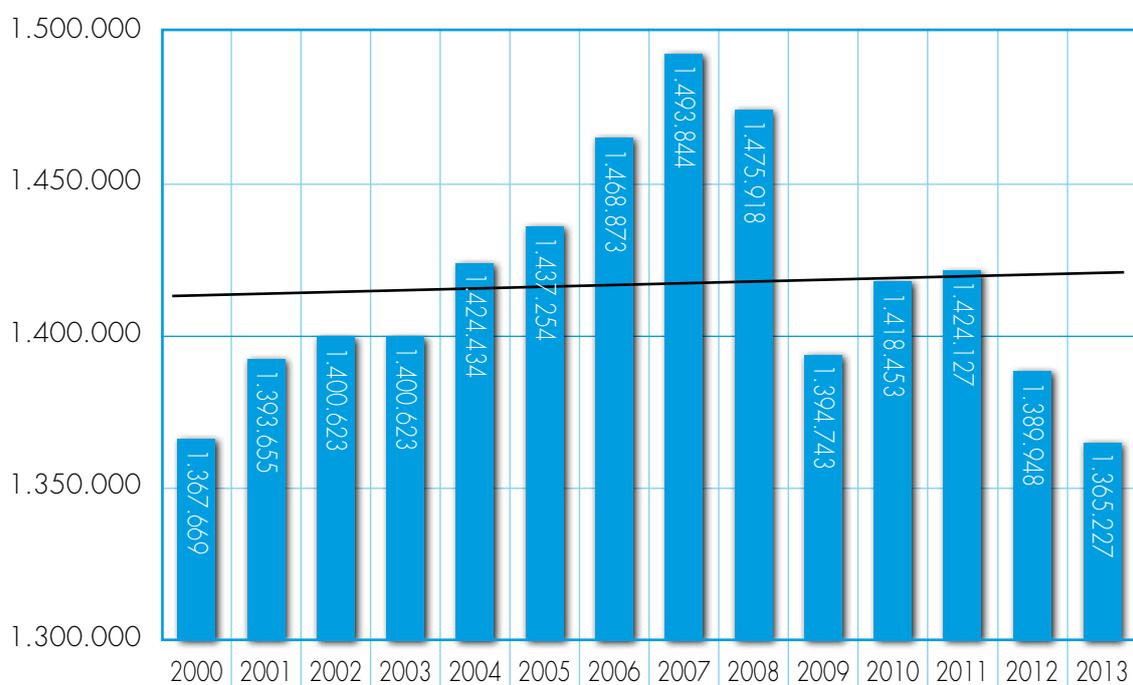
seconda metà dell'anno la perdita rispetto all'anno precedente è via via diminuita, finendo addirittura con un dicembre col segno più, il primo dopo 42 mesi negativi, confermato da un gennaio ancora positivo: +3%, ma non ci voleva molto.

La voglia di auto degli italiani è confermata pure dai dati aggregati di acquisto di macchine nuove e usate che nel 2013 hanno totalizzato 3.827.000 unità, appena il 2% meno del 2012. L'impressione è che non sia l'auto a dover ripartire, quanto piuttosto gli italiani, che in questi anni sono frastornati da problemi gravi e sono esitanti, più lenti nel decidere la sostituzione dell'auto: nel 2010 per acquistare 1.962.000 macchine hanno impiegato 12 mesi; ai ritmi espressi nel 2013, per acquistare lo stesso quantitativo servono quasi 18 mesi. Resta da vedere se quelle auto che stanno guidando possono attendere 6 mesi in più prima di essere sostituite.

La sfida per gli operatori è cosa fare, in attesa che la domanda ritorni a livelli accettabili. Le Case devono insistere e tenere gli occhi sul prodotto. Sul fascino che la macchina esercita devono concentrare tutti i loro sforzi. Soprattutto i generalisti, quelli che nei decenni hanno fatto leva sul value for money. Oggi per convincere un italiano a spendere per un'auto nuova ci vuole un prodotto davvero cool. Negli ultimi anni il body è stato fondamentale per il successo di un modello. Adesso stanno diventando centrali gli attributi tecnologici di connettività. Ma il driver di sviluppo dei servizi telematici applicati all'auto è il consumatore, che ha già questi servizi sui telefonini ed è poco disposto a pagare per averli sulla propria vettura.

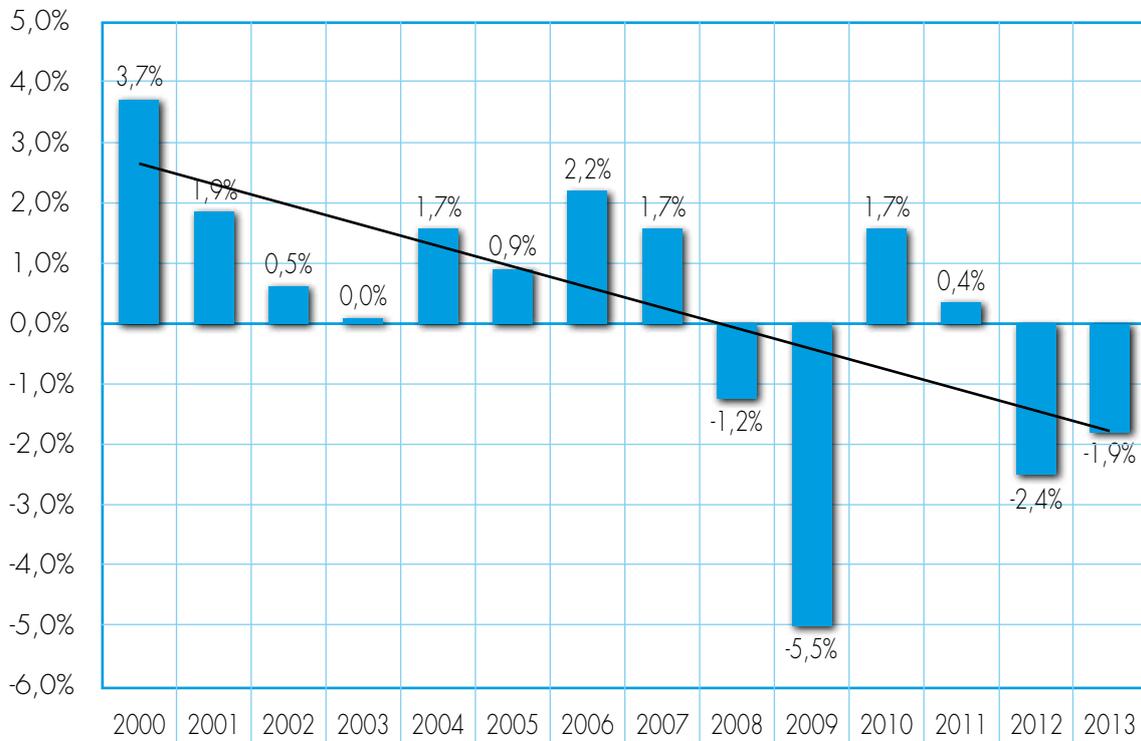
Ma il 2013 ha anche prodotto una selezione dura e feroce dei concessionari. Pur con rilevanti eccezioni, chi sta continuando bene – tra indubbie difficoltà – è chi da anni sviluppa strategie vincenti nell’area del post-vendita, dell’assistenza e dei ricambi. I dealer sembrano ancora troppo innamorati del prodotto e troppo poco del cliente. Quelli che in questa crisi soffrono di meno sono quelli che da anni stanno lavorando sul cliente, fidelizzandolo attraverso i servizi reali di post-vendita. Oramai bisogna guardare al ciclo completo, in cui il post-vendita nel tempo coincide con la pre-vendita.

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



Fonti: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat

**Grafico 2 - Andamento del PIL. Variazioni %**



Fonti: Banca d'Italia e Istat

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

	Var. 2013/2012
PIL	-1,9%
Consumi nazionali	-2,2%
Investimenti fissi lordi	-4,7%
Importazioni	-2,8%
Esportazioni	+0,1%

Fonte: Banca d'Italia e Istat

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

Tipologia di spesa	2013 vs 2012
Prodotti alimentari e bevande analcoliche	+2,4%
Bevande alcoliche e tabacchi	+1,5%
Abbigliamento e calzature	+0,8%
Abitazione, acqua, elettricità e combustibili	+2,0%
Mobili, articoli e servizi per la casa	+1,2%
Servizi sanitari e spese per la salute	+0,4%
Trasporti	+1,1%
Comunicazioni	-5,1%
Ricreazione, spettacoli e cultura	+0,4%
Istruzione	+2,6%
Servizi ricettivi e ristorazione	+1,4%
Altri beni e servizi	+1,2%
<b>Indice generale</b>	<b>+1,2%</b>

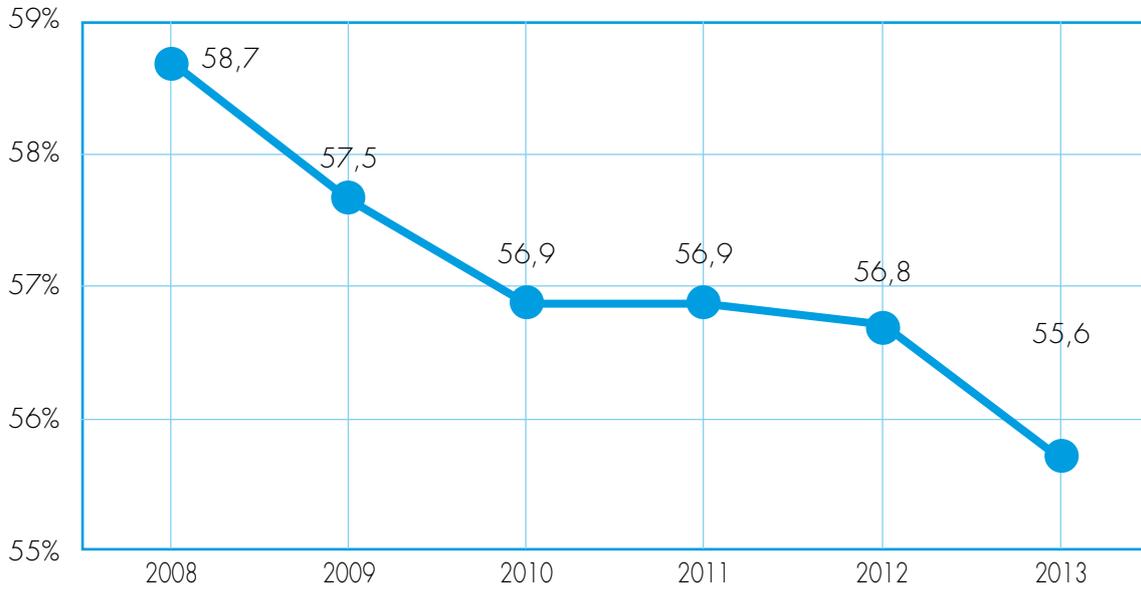
Fonte: Istat

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

Tipologie di spesa della categoria "trasporti" e assicurazione	2013 vs 2012
Acquisto automobile	+0,9%
Pneumatici	+1,0%
Ricambi	+2,0%
Accessori	-3,3%
Benzina	-1,7%
Gasolio	-2,1%
Lubrificanti	+2,0%
Riparazioni mezzi di trasporto	+2,1%
Manutenzioni mezzi di trasporto	+0,2%
Assicurazioni mezzi di trasporto	-0,2%

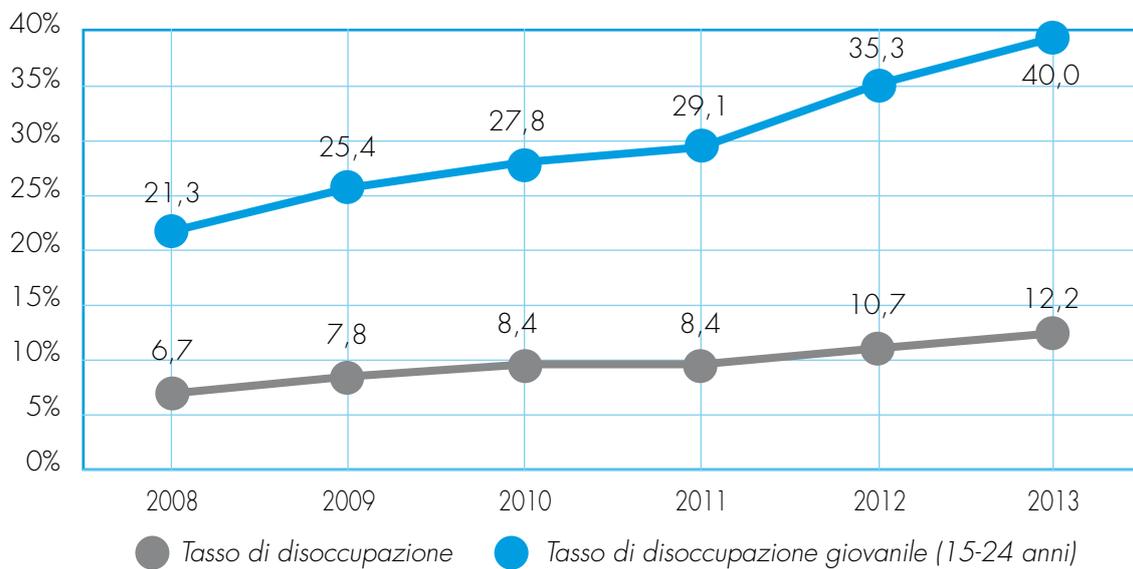
Fonte: Istat

**Grafico 3 - Tasso di occupazione - Andamento 2008-2013**



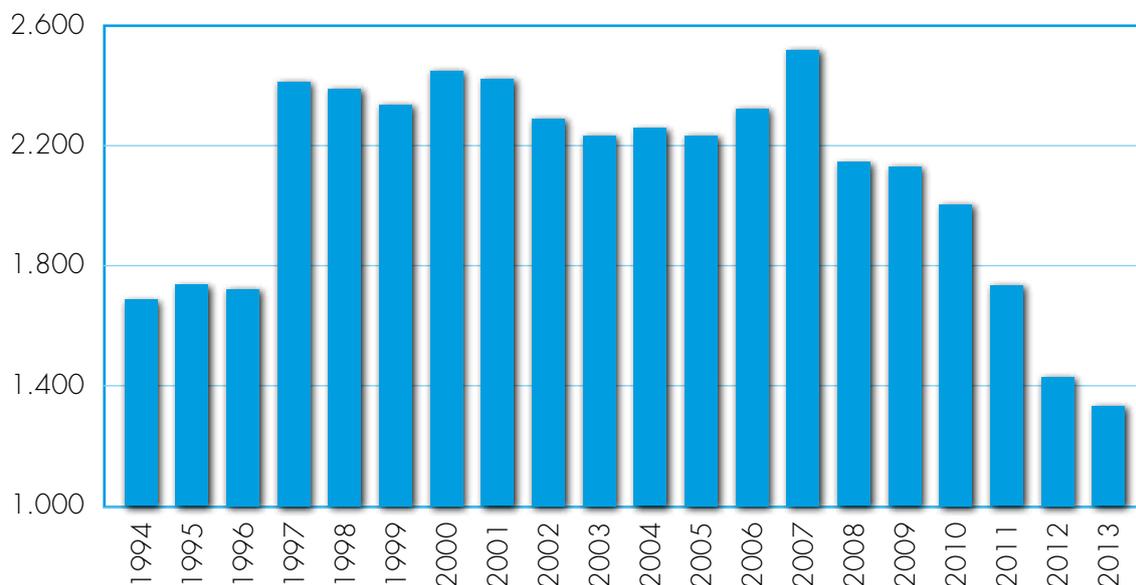
Fonte: Istat

**Grafico 4 - Tasso di disoccupazione Andamento 2008-2013**



Fonte: Istat

**Grafico 5 - Andamento delle immatricolazioni autovetture in Italia. 1994-2013 (dati x1000)**



Fonte: Unrae

**Tabella 5 - Immatricolazioni autovetture per alimentazione %**

	2013	2012
Diesel	54,10%	53,35%
Benzina	30,65%	33,15%
GPL	8,86%	9,17%
Metano	5,19%	3,81%
Ibride	1,14%	0,48%
Elettrica e etanolo	0,07%	0,04%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Unrae

**Tabella 6 - Immatricolazioni autovetture per segmento. Dati percentuali**

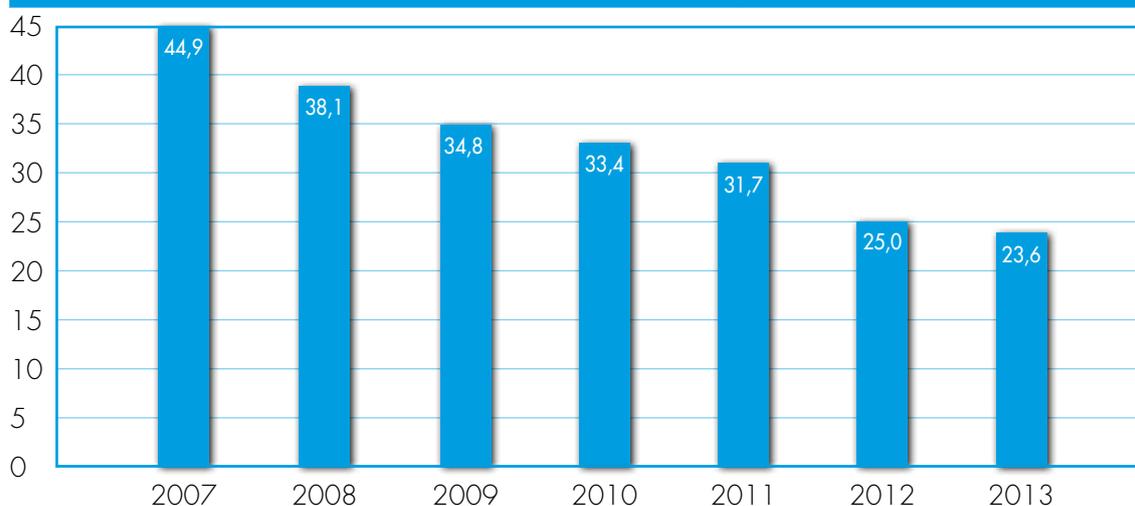
Totale autovetture e fuoristrada	2013	2012
- piccole (A)	19,14	19,17
- utilitarie (B)	41,01	37,92
- medie (C)	25,26	25,58
- medie-superiori (D)	12,27	14,79
- superiori (E)	2,11	2,34
- alto di gamma (F)	0,20	0,21

Fonte: Unrae

**Tabella 7 - Il mercato auto a valore. 2013**

	Totale	Var. %	Privati	Società	Noleggio
Volume	1.310.949	-7,1%	833.998	244.103	232.848
Valore (€ x 1000)	28.209.788	-7,1%	16.482.447	5.915.426	5.811.916
Valore netto sconti (€ x 1000)	23.641.690	-7,0%	14.174.904	4.899.758	4.567.028
Valore medio unitario netto sconti (€)	18.034	0,1%	16.996	20.073	19.614

Fonte: Fleet&Mobility

**Grafico 6 - Mercato auto nuove 2007-2013. 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. 2013**

Aeroporto	2013	var 2013 vs 2012	quota 2013
Roma Fiumicino	35.938.019	-2%	25,1%
Milano Malpensa	17.781.144	-3%	12,4%
Milano Linate	8.983.694	-2%	6,3%
Bergamo	8.953.053	1%	6,3%
Venezia	8.375.865	3%	5,8%
Catania	6.367.493	3%	4,4%
Bologna	6.127.221	4%	4,3%
Napoli	5.400.080	-6%	3,8%
Roma Ciampino	4.717.089	6%	3,3%
Pisa	4.463.122	0%	3,1%
Palermo	4.333.058	-5%	3,0%
Bari	3.589.706	-5%	2,5%
Cagliari	3.574.610	0%	2,5%
Torino	3.149.201	-10%	2,2%
Verona	2.685.964	-15%	1,9%
Lamezia Terme	2.175.228	-1%	1,5%
Treviso	2.168.863	147%	1,5%
Brindisi	1.986.248	-5%	1,4%
Firenze	1.971.782	7%	1,4%
Olbia	1.950.615	5%	1,4%
Trapani	1.876.800	19%	1,3%
Alghero	1.549.004	2%	1,1%
Genova	1.294.629	-5%	0,9%
Trieste - Ronchi dei Legionari	848.053	-64%	0,6%
Reggio Calabria	557.599	-2%	0,4%
Rimini	555.718	-29%	0,4%
Pescara	542.307	-3%	0,4%
Ancona	494.421	-11%	0,3%
Cuneo	286.903	23%	0,2%
Perugia	211.594	8%	0,1%
Parma	195.286	11%	0,1%
Forlì	39.726	-85%	0,0%
Bolzano	25.553	-31%	0,0%
Crotone	25.028	-84%	0,0%
Brescia	7.162	-61%	0,0%
Foggia	5.439	-15%	0,0%
Grosseto	4.639	25%	0,0%
Siena	143	-91%	0,0%
<b>Totale</b>	<b>143.212.059</b>	<b>-2%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborazione su dati Assoaeroporti

**Tabella 9 - Viaggi per tipologia. Valori x 1.000**

	2013	Var. '13 vs '12	Quota %
Viaggi per vacanza	57.451	-16,4%	91%
Viaggi per lavoro	5.703	-42,9%	9%
<b>Totale viaggi</b>	<b>63.154</b>	<b>-19,7%</b>	<b>100%</b>

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

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

	2013	2012
Viaggi per vacanza	7,0	6,9
Viaggi per lavoro	2,7	2,9
<b>Totale viaggi</b>	<b>6,6</b>	<b>6,4</b>

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

**Tabella 11 - Organizzazione del viaggio (dati percentuali)**

2013	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
Prenotazione diretta	49,4	54,5	49,8
- di cui tramite internet	35,7	34,5	35,6
Prenotazione presso agenzia	7,3	11,4	7,7
Nessuna prenotazione	42,1	24,4	40,6
Non sa non risponde	1,2	9,7	1,9
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

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

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

2013	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
ITALIA	80,2	75,8	79,8
- Nord	36,0	40,6	36,4
- Centro	19,7	19,8	19,7
- Sud	24,5	15,4	23,7
ESTERO	19,8	24,2	20,2
- Paesi Unione Europea	14,8	17,0	14,9
- Altri Paesi Europei	2,1	2,2	2,2
- Resto del Mondo	2,9	5,0	3,1
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

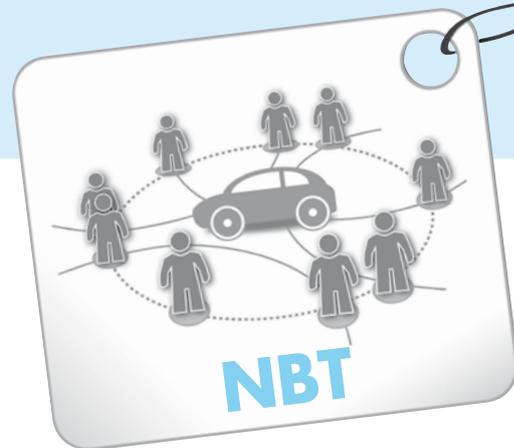
Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

**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	23,3
Rappresentanza, vendita, installazione, riparazione	15,1
Corso di lingua o aggiornamento professionale	7,3
Docenza	7
Fiera, mostra, esposizione	4,8
Attività culturali, artistiche, religiose	4,4
Missione di lavoro o militare	4,1
Attività nel settore edilizia o artigianato	3
Altro motivo	2,5
Attività di ispezione e controllo	2
Viaggio o meeting d'azienda	0,5
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>

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

# IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2013



## INDICATORI CHIAVE

Un'attenzione fortissima al risultato netto, forse. Oppure un punto di osservazione della realtà troppo vicino all'universo delle imprese, prudenti a loro volta. Fatto sta che i noleggiatori a breve hanno portato a casa un altro anno positivo, con un incremento vero del giro d'affari e corrispondenti efficienze sulla flotta e sulle stazioni. Una combinazione felice che avrà avuto il suo impatto sui conti, pur se i danni derivanti dai furti sono esplosi con dolore.

Eppure, da una lettura appena più completa dei numeri emerge un'ottimizzazione delle flotte che non può non significare che più di un cliente sia stato respinto per mancanza di vetture, nei giorni di maggior picco della domanda. Intendiamoci, capita per tutti i servizi di trovarsi di fronte a una situazione di piena occupazione, che sia un posto in nave o in autostrada. Ma se alberghi, navi e autostrade sono strutture date, una flotta in rent-a-car può essere asciugata/gonfiata assai più semplicemente, con la differenza però che una flotta non è un investimento e soprattutto non tiene il suo valore nel tempo: è un costo che si svaluta e che deve rendere in pochi mesi attraverso un utilizzo portato ai massimi livelli.

Quando questo, già a livelli molto alti, aumenta ancora, quando la flotta di vetture scende, in media e nei suoi picchi più alto e più basso, allora forse è lecito concludere che lo spazio per un'offerta più robusta c'era. I primi a dolersi di questa occasione non colta sarebbero stati gli operatori, se non avessero probabilmente verificato che una disponibilità maggiore di vetture, pur capace di generare qualche ricavo in più, avrebbe comportato ulteriori costi che avrebbero azzerato i primi. Con attenzione prioritaria al risultato netto più che ai volumi, come sempre - o quasi - dovrebbe essere, queste imprese hanno dimostrato senso di responsabilità verso se stesse, ovvero verso le persone che vi lavorano e che meritano la tranquillità di un'azienda che anche in anni difficili sa stare bene in piedi, facendo l'unica cosa che garantisce la sopravvivenza: adattarsi.

In questo senso si può leggere anche un altro dato statistico del 2013: la permanenza in flotta delle vetture è stata accorciata. Significa che le auto acquistate sono state poi rivendute prima di quando lo siano state quelle dell'esercizio precedente.

Due fattori alla base di tale strategia.

Da un lato, la scelta di alleggerire presto il peso/costo della flotta, appena terminato il picco della domanda turistica. I fatti hanno confermato che la clientela business stava esprimendo una domanda in calo, pagando inoltre un prezzo/giornata ben più basso dei turisti, chiedendo invece spesso un servizio più impegnativo e dunque più costoso.



Insomma, tenere le auto quanto l'anno precedente avrebbe aumentato i costi senza un'adeguata contropartita in termini di fatturato e margini.

Il secondo fattore è stato la scarsità di usato che si trovava sul mercato. In un parco circolante che non cresce, le nuove immatricolazioni generano vetture usate, salvo una piccola porzione che viene radiata, per rottamazione o per esportazione. Se si vende poco nuovo, si produce anche poco usato. In particolare, i concessionari derivano buona parte del loro usato dalle permutate sul nuovo: mancando questo, manca anche l'usato. Che diventa un bene ricercato e pagato il giusto. Di fronte a questo scenario, i noleggiatori hanno cavalcato la domanda vendendo bene parte della flotta sui loro piazzali, mentre il resto veniva richiesto dalle Case per poterlo girare ai loro concessionari.

Ad ogni modo, nell'annus horribilis per le vendite di automobili, che hanno toccato il fondo appena sopra 1,3 milioni di nuove targhe, il noleggio di vetture e furgoni a giornate/settimane ha segnato un ulteriore incremento.

**Tabella 14 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine**

	2013	2012	Var. %
Fatturato	1.044.623.423	991.720.281	5,3%
Giorni di noleggio	27.667.007	27.599.799	0,2%
Numero di noleggi	4.211.392	4.225.789	-0,3%
Durata media per noleggio - gg	6,6	6,5	0,6%
Fatturato per noleggio <sup>1</sup> (€)	236	224	5,1%
Fatturato per giorno di noleggio (€)	35,8	34,3	4,5%
Fatturato per veicolo (€)	9.893	9.149	8,1%
Utilizzo medio della flotta	75,6%	73,1%	3,5%
Flotta media	100.260	103.486	-3,1%
Immatricolazioni (auto e furgoni) <sup>2</sup>	82.287	86.247	-4,6%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	1.003	1.044	-3,9%
Occupati diretti	4.064	4.226	-3,8%

(1) L'indicatore fatturato per noleggio è calcolato dividendo il fatturato al netto della componente "altro fatturato" per il numero di noleggi. L'indicatore fatturato per giorno di noleggio è calcolato dividendo il fatturato al netto della componente "altro fatturato" per i giorni di noleggio. L'indicatore fatturato per veicolo è calcolato dividendo il fatturato al netto della componente "altro fatturato" per la flotta media

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

La spinta però è arrivata tutta dai privati, dai piccoli clienti, che spesso noleggiavano per turismo, essendo arrivati in aereo o in treno. Sono in maggioranza italiani, sfatando l'idea che solo gli stranieri si concedono un viaggio in più, perchè non afflitti dalla nostra interminabile crisi, dalla quale non usciamo perchè rifiutiamo ostinatamente ogni terapia.

Svelando così l'esistenza di una popolazione domestica, quasi ignota ai mezzi di informazione di massa, che evidentemente lavora, produce e consuma. È una clientela che pesa per due terzi sull'intero business del rent-a-car. Poichè paga un prezzo mediamente più elevato di oltre il 20%, è probabile che tutto o quasi il risultato netto degli operatori provenga da loro, anche se occorre sempre tener presente che un prezzo/giornata più alto non sempre implica un premium, visto che può anche derivare in parte da una vettura più grande.

Ultima considerazione rilevante: i furti. È impressionante registrare un incremento del 30%. Si tratta di un grave danno per gli operatori, ma pure di un segnale forte di peggioramento dell'ordine pubblico, che difficilmente può non essere ricondotto a una generale sofferenza della nostra economia.

### ANALISI DEL FATTURATO

Il noleggio a breve termine ha registrato nel 2013 una crescita del giro d'affari del 5,3%, sviluppando 1 miliardo e 49 milioni di euro contro 992 milioni di euro del 2012.

Si tratta di un risultato molto positivo, che risulta ancora più rilevante se paragonato alla performance del Pil in Italia, che è stata del -1,9%.

Il 73% del giro d'affari è generato dalla tariffa di base del noleggio, mentre il 22% è realizzato da tutti quei prodotti e servizi accessori che possono essere scelti dal cliente in fase di noleggio della vettura come ad esempio il navigatore, i seggiolini per i bambini, la nomina di un secondo guidatore, la possibilità di riconsegnare l'auto in una location diversa da quella del ritiro, o anche coperture assicurative opzionali. Il restante 5% del giro d'affari è generato dalla categoria denominata "altro fatturato"; si tratta di alcune voci strettamente correlate al comportamento del cliente in fase di prenotazione e di utilizzo dell'auto come ad esempio la quota che il noleggiatore trattiene se un cliente che ha prenotato l'auto non si presenta presso la stazione di noleggio, oppure le fee legate alla gestione di alcune pratiche come le multe, i sinistri e il servizio di rifornimento di carburante oppure le quote per le franchigie per danni e furti delle vetture.

Il giro d'affari generato dalle stazioni aeroportuali ha trainato l'intera crescita dell'anno, segnando un +10,5% a fronte di una perdita del 2,5% delle attività sviluppate nelle stazioni di città.

Il fatturato derivante dal canale B2B2C, cioè realizzato attraverso i clienti che noleggiavano attraverso gli intermediari tra cui broker, tour operator, on line travel agency, etc., ha



registrato nel 2013 una crescita del 16% a fronte di un peso percentuale pari al 34%. Questo dimostra come la penetrazione di prodotti e servizi legati alla sfera leisure, come il noleggio a breve, passi anche attraverso questo canale che consente di raggiungere milioni di potenziali clienti, altrimenti non intercettabili dalla singola società di noleggio con le proprie sole forze.

I clienti che noleggiavano direttamente pesano il 33% del giro d'affari complessivo e sviluppano 342 milioni di euro, in crescita del 3,2% rispetto al 2012. Mentre la quota di fatturato generato dalle convenzioni con le aziende clienti è stata di 254 milioni di euro in contrazione del 2 per cento.

In calo il segmento del replacement che ha perso tre punti percentuali. Ricordiamo che quest'ultimo è costituito soprattutto dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine di sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti.

La crescita del fatturato per giorno (passato da 34,3 euro a 35,8 euro, con una crescita del 4,5%) e del fatturato per noleggio (aumentato del 5,1% passando da 224 euro a 236 euro) deve essere letta alla luce della maggiore domanda della clientela privata (turistica), che noleggia vetture più ampie, rispetto alla clientela business. Si tratta dunque di un cosiddetto "effetto mix", più che di reali incrementi di prezzi.

Un uso ottimizzato della flotta ha migliorato ancora il fatturato sviluppato da ogni singola auto, sia in proprietà, che acquisita in altra forma (revenue per vehicle) che si è attestato nel 2013 a 9.893 euro (+8% verso il 2012) .

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

**Tabella 15 - Distribuzione del fatturato per tipologia di servizio**

	2013	2012	Var. %
Fatturato totale	1.044.623.423	991.720.280	5,3%
- fatturato di base	759.375.507	736.152.797	3,2%
- fatturato su servizi accessori	232.463.122	210.647.427	10,4%
- altro fatturato	52.784.793	44.920.056	17,5%

**Tabella 16 - Distribuzione del fatturato per tipologia di veicolo, location e canale**

	2013	2012	Var. %
Fatturato totale	1.044.623.423	991.720.280	5,3%
<b>Distribuzione per tipologia veicolo</b>			
- fatturato su vetture	998.672.023	943.831.056	5,8%
- fatturato su furgoni	45.951.400	47.889.225	-4,0%
<b>Distribuzione per tipologia di location</b>			
- fatturato realizzato presso aeroporti	662.689.978	599.877.189	10,5%
- fatturato realizzato presso downtown	381.933.444	391.843.092	-2,5%
<b>Distribuzione per tipologia di canale</b>			
- fatturato b2c (realizzato su clienti che noleggiavano direttamente)	341.551.481	331.090.476	3,2%
- fatturato b2b2c (realizzato su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	358.431.644	308.497.679	16,2%
- fatturato b2b.1 (realizzato su attività di replacement)	90.850.045	93.709.374	-3,1%
- fatturato b2b.2 (realizzato su convenzioni con aziende clienti)	253.790.253	258.422.751	-1,8%

## ANALISI DEI VOLUMI

Le società di noleggio a breve termine hanno generato nel 2013 4,2 milioni di noleggi, pari ad una crescita dello 0,3% rispetto al 2012.

I giorni di noleggio nel 2013 sono stati pari a circa 27,7 milioni (+0,2%). La durata media dei noleggi è variata dello 0,6%, attestandosi a 6,6 giorni.

La differenza tra la crescita dei volumi +0,2% e la crescita del fatturato +5,3% è da rintracciare nell'aumento del 5,1% dei prezzi medi. Infatti il cliente per noleggiare un'auto nel 2013 ha speso mediamente 37,8 euro al giorno, per tenerla 6,6 giorni (durata media) 248 euro contro i 235 del 2012.

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



Nelle città si è noleggiato di meno rispetto al 2012, e con durate più corte. Analizzando i numeri, i noleggi sono diminuiti di 2,3 punti percentuali, la durata media si è ridotta del 2,7%, passando da 8,2 a 8 giorni, e i giorni di noleggio sono diminuiti di quasi 5 punti percentuali.

Nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi più alti rispetto al 2012. Il cliente per noleggiare in città ha speso quasi 34 euro al giorno, contro i 33 del 2012, e per tenere l'auto per 8,3 giorni ha pagato 271,8 euro contro i 272,41 del 2012 a fronte di una durata media di 8,2 giorni.

Viceversa, nelle stazioni aeroportuali è accaduto quasi il contrario.

Negli aeroporti si è noleggiato di più rispetto al 2012, e con durate più lunghe.

Venendo ai numeri, i noleggi sono aumentati dello 0,7%, la durata media è salita del 3,4%, passando da 5,6 a 5,8 giorni, e i giorni di noleggio sono aumentati del 4,1%.

Nelle location aeroportuali si è noleggiato a prezzi lievemente più alti rispetto al 2012. Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 40 euro al giorno, contro i 38 del 2012, e per tenere l'auto 5,8 giorni ha pagato 236 euro contro i 215 del 2012 a fronte di una durata media di 5,8 giorni.

**Tabella 17 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia veicolo, location e canale**

	2013	2012	Var. %
Giorni di noleggio totali	27.667.007	27.599.799	0,2%
<b>Distribuzione per tipologia veicolo</b>			
- giorni di noleggio di vetture	26.659.421	26.591.400	0,3%
- giorni di noleggio di furgoni	1.007.586	1.008.399	-0,1%
<b>Distribuzione per tipologia di location</b>			
- giorni realizzati presso aeroporti	16.398.374	15.745.982	4,1%
- giorni realizzati presso downtown	11.268.633	11.853.818	-4,9%
<b>Distribuzione per tipologia di canale</b>			
- giorni b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	7.374.414	7.475.318	-1,3%
- giorni b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	9.947.796	9.247.285	7,6%
- giorni b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	3.234.066	3.440.083	-6,0%
- giorni b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	7.110.730	7.437.113	-4,4%

**Tabella 18 - Durata media (in giorni) dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale**

	2013	2012	Var. %
Durata media per noleggio	6,6	6,5	0,6%
<b>Distribuzione per tipologia veicolo</b>			
- di cui durata media per noleggio di vetture	6,6	6,6	0,5%
- di cui durata media per noleggio di furgoni	6,1	5,9	3,6%
<b>Distribuzione per tipologia di location</b>			
- di cui durata media per noleggio presso aeroporti	5,8	5,6	3,4%
- di cui durata media per noleggio presso downtown	8,0	8,2	-2,7%
<b>Distribuzione per tipologia di canale</b>			
- di cui durata media per noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	5,5	5,4	2,9%
- di cui durata media per noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	6,8	6,8	0,6%
- di cui durata media per noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	11,2	11,5	-2,0%
- di cui durata media per noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	6,2	6,3	-1,1%



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

	2013	2012	Var. %
Numero dei noleggi totali	4.211.392	4.225.789	-0,3%
<b>Distribuzione per tipologia veicolo</b>			
- giorni di noleggio di vetture	4.045.384	4.053.661	-0,2%
- giorni di noleggio di furgoni	166.008	172.128	-3,6%
<b>Distribuzione per tipologia di location</b>			
- noleggi realizzati presso aeroporti	2.806.013	2.787.158	0,7%
- noleggi realizzati presso downtown	1.405.379	1.438.631	-2,3%
<b>Distribuzione per tipologia di canale</b>			
- noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	1.329.635	1.386.906	-4,1%
- noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	1.453.118	1.358.335	7,0%
- noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	287.620	299.749	-4,0%
- noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	1.141.019	1.180.799	-3,4%

## IL CLIENTE

L'identikit del cliente medio del 2013 mostra sostanzialmente gli stessi tratti di quello del 2012.

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

Tutti i segmenti per fasce di età mantengono le stesse quote del 2012. La fascia dei giovani, che comprende le persone tra i 18 e i 35 anni, pesa il 26%, mentre la fascia intermedia, persone comprese tra i 36 e i 55, detiene il 56% dei noleggi. La fascia dei clienti più maturi ha un peso percentuale del 18%.

Anche segmentando i noleggi per nazionalità, emerge che le quote non hanno subito alcun cambiamento rispetto all'anno precedente: il peso di quelli realizzati dai clienti italiani è pari al 54%, quello dei clienti europei si attesta al 30%, i noleggi dagli USA pesano il 5%, mentre il peso dei noleggi realizzati dai clienti extraeuropei è del 12%.

**Tabella 20 - Distribuzione del numero dei noleggi per età e nazionalità**

	2013	2012
<b>Distribuzione per età</b>		
- noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	26%	26%
- noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	56%	56%
- noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	18%	18%
<b>Distribuzione per nazionalità</b>		
- noleggi a clienti di nazionalità italiana	54%	54%
- noleggi a clienti di nazionalità europea	30%	30%
- noleggi a clienti di nazionalità americana	5%	5%
- noleggi a clienti di altra nazionalità	11%	11%

## ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta media rappresenta il numero dei veicoli che mediamente nell'anno sono disponibili presso le stazioni di noleggio degli operatori.

Nel business del noleggio a breve termine è di fondamentale importanza prevedere correttamente i volumi futuri (numeri e giorni di noleggio) e adeguare conseguentemente il numero delle auto che dovranno essere disponibili presso i punti di noleggio per far fronte alle richieste della domanda. Una previsione errata di maggiori volumi comporta una dotazione eccessiva di flotta, che si esaurisce in costi di gestione aggiuntivi e in una competizione sui prezzi fra gli operatori. Una previsione errata di minori volumi comporta un mancato fatturato derivante dalla impossibilità di rispondere alle richieste della domanda.

Nel 2013 gli operatori, in previsione di una domanda sostanzialmente stabile rispetto al 2012 – i giorni di noleggio sono infatti aumentati solo dello 0,2% – hanno preferito ridurre il numero dei veicoli a disposizione, compensando la riduzione con l'ottimizzazione dell'utilizzo della flotta (+3,5%), come analizzato nella sezione successiva. Tale riduzione è riscontrabile anche analizzando l'"inflottato", che è il numero puntuale di veicoli che nel corso dell'anno entrano nella disponibilità fisica del noleggiatore, questo numero è calato rispetto al 2012 del 3%.

L'acquisizione di tali veicoli è avvenuta attraverso il ricorso alle immatricolazioni (che risultano in calo del 4,6%), e anche attraverso altre forme di acquisizione dei veicoli diverse dalla proprietà (come il noleggio al lungo termine oppure il leasing dei veicoli) per poi noleggiare gli stessi a breve termine ai clienti (il rent to rent). Questo fenomeno è in leggera crescita rispetto al 2012 (+0,5%).



Nel 2013 le società di noleggio a breve termine hanno ceduto quasi 75.800 veicoli usati, di cui il 66% alle case (attraverso contratti di buy back).

Il tempo di permanenza in flotta dei veicoli è calato nel 2013, seppur lievemente: nel 2013 per le vetture è stato di 8,8 mesi, mentre nel 2012 era stato di 9,1. Al contrario i furgoni nel 2013 sono stati sostituiti mediamente dopo 16,3 mesi, contro i 14,6 mesi del 2012.

La combinazione di questi fenomeni – immatricolazioni, acquisizioni, cessione di usato e tempo di permanenza in flotta – ha generato una flotta media di 100.260 veicoli con una diminuzione del 3,1% rispetto al 2012. Ma mentre la flotta media vetture è scesa del 3,1%, quella dei furgoni è calata di quasi 10 punti percentuali.

La flotta media delle vetture degli operatori del noleggio è distribuita tra i segmenti come segue: il segmento A pesa il 17%, il segmento B il 34%, il segmento C il 25%. Le auto superiori e quelle alto di gamma, segmenti D, E e F, pesano complessivamente il 24%.

La flotta di picco massimo è il numero massimo dei veicoli che i noleggiatori hanno avuto a disposizione in un determinato momento durante l'anno. Tale indicatore contava nel 2013 quasi 138.000 veicoli, registrando una decrescita del 2,3% rispetto alla stessa misurazione dell'anno precedente. Quella delle vetture è stata pari a quasi 133.300 unità, con un decremento percentuale del 2,1%, mentre quella dei furgoni è stata di oltre 4.500 unità con una perdita di quasi il 10%.

La flotta di picco minimo è il numero minimo di veicoli che i noleggiatori hanno avuto a disposizione in un determinato momento durante l'anno. Questa contava nel 2013 quasi 67.650 veicoli, registrando una decrescita di circa il 6% rispetto all'anno precedente.

Il rapporto tra la flotta di picco massimo e la flotta media è utile per quantificare l'impatto della stagionalità sulla dotazione dei veicoli. Tale rapporto è stato per le vetture pari al 139%: per servire la domanda massima ci è voluto il 39% di auto in più rispetto alla media dell'anno. Al contrario il business dei furgoni non è stagionale, perché i bisogni che intercetta generano domanda che si distribuisce uniformemente durante l'anno. Infatti la flotta di picco massimo è stata quasi identica alla flotta media annuale.

**Tabella 21 - Distribuzione della flotta media per tipologia di veicolo**

	2013	2012	Var. %
Flotta media	100.260	103.486	-3,1%
- di cui vetture	95.896	98.915	-3,1%
- di cui furgoni	4.364	4.571	-4,5%

**Tabella 22 - Distribuzione dell'inflottato per tipologia di veicolo**

	2013	2012	Var. %
Inflottato	109.478	112.907	-3,0%
- di cui vetture	106.624	109.746	-2,8%
- di cui furgoni	2.854	3.161	-9,7%

**Tabella 23 - Distribuzione della flotta media vetture per segmento**

	2013	2012
- di cui segmento A – piccole	17%	16%
- di cui segmento B – utilitarie	34%	32%
- di cui segmento C – medie	25%	26%
- di cui segmento D – medie-superiori	14%	18%
- di cui segmento E – superiori	8%	6%
- di cui segmento F – alto di gamma	2%	2%

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

Mesi	2013	2012
Permanenza di vetture in flotta	8,8	9,1
Permanenza di furgoni in flotta	16,3	14,6

**Tabella 25 - Distribuzione della flotta di picco massimo per tipologia di veicolo**

	2013	2012	Var. %
Flotta di picco massimo	137.817	141.138	-2,4%
- di cui vetture	133.298	136.128	-2,1%
- di cui furgoni	4.519	5.010	-9,8%

**Tabella 26 - Distribuzione della flotta di picco minimo per tipologia di veicolo**

	2013	2012	Var. %
Flotta di picco minimo	67.642	71.710	-5,7%
- di cui vetture	63.516	67.816	-6,3%
- di cui furgoni	4.126	3.894	6,0%



## UTILIZZO

Gli operatori hanno risposto alla domanda del 2013, che ha chiesto lo 0,2% di giorni di noleggio in più rispetto all'anno precedente, diminuendo la flotta media del 3,1% e migliorandone l'utilizzo del 3,5%.

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

Nel 2013 l'utilizzo è stato pari al 75,6%. Questo vuol dire che il singolo veicolo, per 100 giorni di permanenza in flotta, è stato noleggiato per 75,6 giorni. Su base annua possiamo concludere che ogni veicolo sia stato noleggiato per 276 giorni, generando un fatturato al netto della componente "altro fatturato" (vedi sezione fatturato) pari a 9.893 euro, in aumento dell'8,1% rispetto al 2012.

Nel dettaglio, l'utilizzo delle auto è stato del 76,2%, in crescita di 3,4 punti percentuali, mentre quello dei furgoni è stato del 63,3%, in crescita di 4,7 punti percentuali rispetto al 2012.

**Tabella 27 - Utilizzo medio della flotta per tipologia di veicolo (percentuali di utilizzo)**

	2013	2012	Var. %
Utilizzo medio della flotta	75,6%	73,1%	3,5%
- utilizzo medio della flotta vetture	76,2%	73,7%	3,4%
- utilizzo medio della flotta furgoni	63,3%	60,4%	4,7%

## IMMATRICOLAZIONI E ACQUISIZIONI

Le immatricolazioni e le acquisizioni sono i due metodi utilizzati dagli operatori per dotarsi di flotta, utile per essere noleggiata.

I noleggiatori a breve termine, nel caso delle immatricolazioni, comprano i veicoli dalle case automobilistiche e in misura minore anche da alcuni grandi concessionari. Detengono le vetture mediamente per 9 mesi e i furgoni per 16, e dopo tale periodo una parte di questi (66%) viene riconsegnata alle case automobilistiche (buy back), e la restante parte viene venduta sul mercato.

La vendita avviene attraverso diversi canali: piazzali dell'usato appartenenti alle società di noleggio, vendita via web, aste on line, vendita tramite agenti.

Nel caso delle acquisizioni gli operatori del breve termine noleggiavano le vetture dalle società di noleggio a lungo termine per poi rilocarle ai propri clienti finali (rent to rent). Si tratta di una prassi ormai consolidata e sempre più utilizzata dagli operatori che ha il vantaggio di non impegnare capitali finanziari per l'acquisto delle auto, pagando esclusivamente un canone di noleggio.

Le immatricolazioni delle vetture nel 2013 sono calate del 3,9%, quelle dei furgoni di 23 punti percentuali. Il valore totale delle immatricolazioni è sceso di 5,2 punti percentuali. Questo è stato determinato dalla combinazione della contrazione del numero dei veicoli acquistati (-4,6%) e dalla riduzione del valore medio per veicolo (-0,6%).

Il ricorso al rent to rent è in leggera crescita rispetto al 2012. Gli operatori hanno acquisito 28.609 veicoli contro i 28.478 del 2012.

**Tabella 28 - Numero e valore delle immatricolazioni per tipologia di veicolo**

	2013	2012	Var. %
Immatricolazioni	82.287	86.247	-4,6%
- di cui vetture	80.013	83.284	-3,9%
- di cui furgoni	2.274	2.963	-23,3%
Valore delle immatricolazioni (euro)	797.752.903	841.363.253	-5,2%
- di cui vetture	766.767.890	806.856.581	-5,0%
- di cui furgoni	30.985.013	34.506.672	-10,2%
Valore medio delle immatricolazioni (euro)	9.695	9.755	-0,6%
- di cui vetture	9.583	9.688	-1,1%
- di cui furgoni	13.626	11.646	17,0%

**Tabella 29 - Acquisizioni in noleggio a lungo termine o leasing per tipologia di veicolo**

	2013	2012	Var. %
Veicoli acquisiti in noleggio o leasing	28.609	28.478	0,5%
- di cui vetture	28.038	28.258	-0,8%
- di cui furgoni	571	220	159,5%



## PUNTI VENDITA

Il numero delle stazioni di noleggio calcolate in questo rapporto è relativo alle aziende associate ad ANIASA, quindi non considerano tutti quei punti vendita appartenenti ad operatori di noleggio non associati.

Nel 2013 il numero dei punti vendita totali è stato di 1.003, in leggera contrazione rispetto al 2012 (-3,9%), ma la variazione è positiva se prendiamo in considerazione le stazioni presso gli aeroporti, negativa se consideriamo le stazioni di città.

La distribuzione dei punti vendita per tipologia di location è cambiata rispetto al 2012: il 23% delle stazioni si trova presso le location aeroportuali mentre, il 77% è situata presso i centri urbani; era rispettivamente 20% e 80% nel 2012.

Il fatturato per punto vendita è stato pari a oltre un milione di euro, con un incremento di circa il 10% rispetto al 2012. Il punto vendita situato in aeroporto è stato molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, genera un fatturato medio di oltre 2,9 milioni di euro, contro i 493.000 euro della stazione di città.

Si è leggermente modificata la distribuzione dei punti vendita per tipologia di operatore rispetto al 2012: il 48% delle stazioni appartiene alla rete diretta, mentre il 52% alla rete indiretta. Le stazioni della rete diretta sono cresciute del 3,4%, quelle della rete indiretta sono calate del 10%.

**Tabella 30 - Punti vendita**

	2013	2012	Var. %
Punti vendita	1.003	1.044	-3,9%

**Tabella 31 - Distribuzione di punti vendita per tipologia operatore e location**

	2013	2012	Var. %
Punti vendita	1.003	1.044	-3,9%
<b>Distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore</b>			
- di cui della rete diretta	484	468	3,4%
- di cui della rete indiretta	519	576	-9,9%
<b>Distribuzione dei punti vendita per tipologia location</b>			
- di cui presso aeroporti	229	207	10,6%
- di cui presso downtown	774	837	-7,5%

## **FURTI E APPROPRIAZIONI INDEBITE**

Il fenomeno dei furti è in crescita. Nel 2013 sono stati pari a 1.404, registrando un incremento di 30,4 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

Dato che la flotta media è diminuita del 3,1%, il rapporto furti/flotta media è cresciuto del 34,6%.

In realtà, 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. Il rapporto tra furti e giorni di noleggio è cresciuto del 30%. Utilizzando questo indice come riferimento, il fenomeno dei furti risulta ridimensionato di circa 5 punti (dal 35% al 30%).

Le appropriazioni indebite sono state nel 2013 296. Il rapporto appropriazioni indebite su flotta media è aumentato dell'11,5%.

In realtà il numero delle appropriazioni indebite deve essere messo in relazione con il numero dei noleggi, perché tale fenomeno si verifica solo se l'auto viene noleggiata da un cliente. Questo indicatore ha mostrato un incremento dell'8,4% rispetto al 2012.



**Tabella 32 - Furti e appropriazioni indebite**

	2013	2012	var. %
Totale Furti	1.404	1.077	30,4%
- di cui vetture	1.386	1.055	31,4%
- di cui furgoni	18	22	-18,2%
Furti veicoli su flotta media	1,4%	1,0%	34,6%
Furti vetture su flotta media vetture	1,4%	1,1%	35,5%
Furti furgoni su flotta media furgoni	0,4%	0,5%	-14,3%
Furti veicoli su 100.000 giorni di noleggio di veicoli	5,1	3,9	30,0%
Furti vetture su 100.000 giorni di noleggio di vetture	5,2	4,0	31,0%
Furti furgoni su 100.000 giorni di noleggio di furgoni	1,8	2,2	-18,1%
Veicoli recuperati da furti	258	268	-3,7%
Veicoli rubati e non recuperati	1.146	809	41,7%
Appropriazioni indebite	296	274	8,0%
- di cui appropriazioni indebite vetture	291	267	9,0%
- di cui appropriazioni indebite furgoni	5	7	-28,6%
Appopr. indebite veicoli su flotta media	0,30%	0,26%	11,5%
Appopr. indebite vetture su flotta media vetture	0,30%	0,27%	12,4%
Appopr. indebite furgoni su flotta media furgoni	0,11%	0,15%	-25,2%
Appropriazioni indebite veicoli su 100.000 noleggi veicoli	7,0	6,5	8,4%
Appropriazioni indebite vetture su 100.000 noleggi vetture	7,2	6,6	9,2%
Appropriazioni indebite furgoni su 100.000 noleggi furgoni	3,0	4,1	-25,9%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	149	179	-16,8%
Veicoli non recuperati da appropriaz.indebita	147	95	54,7%

## INDICATORI CHIAVE AEROPORTI E DOWNTOWN

Il business del noleggio a breve termine è strettamente connesso con l'ubicazione delle stazioni di noleggio. Le location aeroportuali sono ubicate negli aeroporti italiani, mentre quelle che hanno sede nelle città, sia nelle zone centrali che in quelle periferiche, sono dette downtown.

Nel 2013 nelle location aeroportuali è stato prodotto il 63% del giro d'affari, in quelle downtown il 37%. I giorni di noleggio sono stati sviluppati per il 59% presso gli aeroporti, e per il 41% nelle città. Mentre relativamente ai noleggi, il 67% degli stessi è stato erogato in aeroporto, il 33% presso le stazioni cittadine.

Gli indicatori di valore e di volume del 2013 sono stati positivi presso le location aeroportuali e negativi per quelle downtown.

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. E proprio questi due ultimi segmenti hanno avuto un calo nel 2013, trascinando verso il basso la performance delle location cittadine.

Il giro d'affari presso gli aeroporti è aumentato del 10,5%, mentre presso le location cittadine la diminuzione è stata del 2,5%.

Negli aeroporti i noleggi sono aumentati dell'1% e questo valore è ancora più rilevante se messo in relazione con l'andamento del traffico passeggeri presso gli aeroporti italiani che ha avuto nel 2013 una contrazione del 2%. I clienti hanno aumentato lievemente la durata media (+3,4%) che è passata da 5,6 a 5,8 giorni. La combinazione dell'incremento dei noleggi (+0,7%) e della durata (+3,4%) ha prodotto un aumento del 4,1% dei giorni di noleggio.

Nelle location aeroportuali si è noleggiato a prezzi lievemente più alti rispetto al 2012. Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 40 euro al giorno, contro i 38 del 2012, e per tenere l'auto 5,8 giorni ha pagato 236 euro contro i 215 del 2012 a fronte di una durata media di 5,6 giorni.

Nelle città gli operatori hanno noleggiato meno rispetto al 2012 (-2,3%). Parallelamente si è registrata anche la contrazione della durata media (-2,7%), passando da 8,2 a 8 giorni. La combinazione della riduzione dei noleggi (-2,3%) e della contrazione della durata media (-2,7%) ha portato ad una decrescita dei giorni di noleggio di quasi il 5%.

Anche nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi più alti rispetto al 2012. Il cliente per noleggiare in città ha speso quasi 34 euro al giorno, contro i 33 del 2012, e per tenere l'auto per 8 giorni ha pagato 271,8 euro contro i 272,41 del 2012 a fronte di una durata media di 8,2 giorni.



**Tabella 33 - Indicatori chiave per tipologia di location**

2013	Aeroporti	Downtown	% APT	% DT
Fatturato	662.689.978	381.933.444	63%	37%
Giorni noleggio	16.398.374	11.268.633	59%	41%
Numeri noleggio	2.806.013	1.405.379	67%	33%
Durata	5,8	8,0		
Prezzo medio per giorno	39,8	34,8		
Prezzo medio per noleggio	222	237		

**Tabella 34 - Indicatori chiave aeroporti e downtown**

Aeroporti	2013	2012	Var. %
Fatturato	662.689.978	599.877.189	10,5%
Numero di noleggi	2.806.013	2.787.158	0,7%
Giorni di noleggio	16.398.374	15.745.982	4,1%
Durata noleggio	5,8	5,6	3,4%
Downtown	2013	2012	Var. %
Fatturato	381.933.444	391.843.092	-2,5%
Numero di noleggi	1.405.379	1.438.631	-2,3%
Giorni di noleggio	11.268.633	11.853.818	-4,9%
Durata noleggio	8,0	8,2	-2,7%

**Tabella 35 - Quota fatturato, giorni e numero di noleggi per tipologia di location**

	Aeroporti		Downtown	
	2013	2012	2013	2012
Fatturato	63%	60%	37%	40%
N° noleggi	67%	66%	33%	34%
Giorni di noleggio	59%	57%	41%	43%

## INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI VETTURE

Il giro d'affari delle vetture è stato di circa 999 milioni di euro, in crescita del 5,8% nel 2013.

Dal lato della domanda il cliente ha noleggiato un po' meno nel 2013 (i noleggi sono diminuiti dello 0,2%), ma con durate leggermente più lunghe (la durata media è cresciuta di 0,5 punti percentuali). Conseguentemente i giorni di noleggio sono aumentati dello 0,3%.

Dal lato dell'offerta gli operatori per servire tale livello della domanda hanno deciso di agire su due fronti. Da una parte hanno ridotto la flotta media di circa 3.000 vetture; la stessa è passata da circa 99.000 auto nel 2012 a circa 96.000 nel 2013 (-3,1%). Dall'altra hanno lavorato sulla ottimizzazione dell'utilizzo delle vetture disponibili che è passato dal 73,7% al 76,2% (+3,4%).

La combinazione della diminuzione della flotta media (-3,1%) e l'incremento dell'utilizzo (+3,4%) ha generato come risultato l'incremento del numero dei giorni di noleggio (+0,3%).

Tale uso ottimizzato della flotta ha migliorato ancora il fatturato sviluppato da ogni singola auto, sia in proprietà, che acquisita in altra forma (revenue per vehicle) che si è attestato nel 2013 a 9.893 euro (+8% rispetto al 2012).

Nel 2013 gli operatori hanno immatricolato oltre 80.000 vetture (-3,9% rispetto al 2012). E' leggermente calato il valore medio delle immatricolazioni che si è attestato nel 2013 a circa 9.600 euro, contro i circa 9.700 euro del 2012.

I noleggiatori a breve hanno fatto ricorso anche ad altre forme di acquisizione delle vetture, oltre che all'acquisto, come il noleggio e il leasing. Tali formule hanno prodotto nel 2013 oltre 28.000 acquisizioni contro le oltre 28.250 del 2012 (-0,8%).

La composizione della flotta media per segmento ha privilegiato le utilitarie con un peso del 34% sul totale della flotta, segue il segmento delle vetture medie con il 25%, delle piccole con il 17%. Le vetture di fascia medio-alta e superiore pesano circa il 24%.

Il fenomeno dei furti continua a essere un serio problema per gli operatori del settore che hanno dovuto subire nel 2013 quasi 1.400 episodi criminosi, in crescita del 31%. Anche le appropriazioni indebite sono in crescita: nel 2013 ci sono stati 291 casi, registrando una crescita del 9%.



**Tabella 36 - Indicatori chiave business vetture**

	2013	2012	Var. %
Fatturato	998.672.023	943.831.056	5,8%
Giorni noleggio	26.659.421	26.591.400	0,3%
Flotta media	95.896	98.915	-3,1%
Utilizzo	76,2%	73,7%	3,4%
Numero noleggi	4.045.384	4.053.661	-0,2%
Durata	6,6	6,6	0,5%
Flotta di picco massimo	133.298	136.128	-2,1%
Flotta di picco minimo	63.516	67.816	-6,3%
Inflottato	106.624	109.746	-2,8%
Vetture acquisite in leasing o noleggio	28.038	28.258	-0,8%
Immatricolazioni	80.013	83.284	-3,9%
Valore medio immatricolazioni	9.583	9.688	-1,1%
Furti	1.386	1.055	31,4%
Appropriazioni indebite	291	267	9,0%

## INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI FURGONI

Il giro d'affari dei furgoni è stato di circa 46 milioni di euro, registrando un calo del 4% nel 2013. Il risultato negativo è scontato se riflettiamo sulle occasioni che generano domanda per questo business. Il noleggio dei furgoni è rivolto ai privati per i piccoli trasporti e al target business per necessità legate alla movimentazione di persone e merci.

Le esigenze dei privati legate ai piccoli trasporti "domestici" sono notevolmente diminuite a causa di un comportamento molto prudente verso i consumi. Consideriamo come dato esemplificativo l'andamento delle compravendite residenziali che nel 2013 hanno avuto un calo del 9%, si è tornati sotto i livelli del 1985 secondo l'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle Entrate.

Nel 2013 in Italia sono aumentate di 61.000 unità il numero di imprese inattive, ossia quelle che non lavorano e non generano fatturato. Così come è stato negativo anche il saldo delle imprese puramente registrate (ossia la differenza tra le nuove imprese e quelle cessate).

Questi fenomeni hanno comportato dunque una oggettiva diminuzione della domanda potenziale, che si è poi tradotta in un numero di noleggi inferiore del 3,6% rispetto a quello del 2012; avendo però questi noleggi avuto una durata media superiore (+3,6%), i giorni di noleggio sono diminuiti soltanto dello 0,1% rispetto all'anno precedente.

Il noleggio a breve dei furgoni non è quindi un'attività stagionale al pari di quello delle auto, non dovendo rispondere a picchi legati al turismo. Questo si riscontra anche nel rapporto tra la flotta di picco massimo e la flotta media: per i furgoni il rapporto è pari a 1, mentre per le auto è di quasi 1,4.

Sul fronte dell'offerta, gli operatori per far fronte a questo cambiamento della domanda, hanno agito sulla gestione della flotta, sulla leva del prezzo e sul prodotto stesso. Hanno ridotto il prezzo per giorno del 2%, hanno ridotto la flotta media del 4,5%, puntando ad ottimizzare il tasso di utilizzo, arrivato al 63,3% (era 60% nel 2012). Hanno poi continuato, seguendo un percorso già avviato da alcuni anni, a specializzarsi sempre di più arrivando a coprire esigenze molto particolari dei propri clienti. L'assortimento della flotta nel 2013 comprende veicoli di diverse dimensioni e capacità di carico, dai furgoni funzionali ai piccoli trasporti, fino ai veicoli utili per carichi più impegnativi. Questa specializzazione del prodotto ha costituito un costo aggiuntivo per gli operatori, visto che il valore medio delle immatricolazioni è aumentato del 17%. Al contrario il volume delle immatricolazioni

**Tabella 37 - Indicatori chiave business furgoni**

	2013	2012	Var. %
Fatturato	45.951.400	47.889.225	-4,0%
Giorni noleggio	1.007.586	1.008.399	-0,1%
Flotta media	4.364	4.571	-4,5%
Utilizzo	63,3%	60,4%	4,7%
Numero noleggi	166.008	172.128	-3,6%
Durata	6,1	5,9	3,6%
Flotta di picco massimo	4.519	5.010	-9,8%
Flotta di picco minimo	4.126	3.894	6,0%
Inflottato	2.854	3.161	-9,7%
Vetture acquisite in leasing o noleggio	571	220	159,5%
Immatricolazioni	2.274	2.963	-23,3%
Valore medio immatricolazioni	13.626	11.646	17,0%
Furti	18	22	-18,2%
Appropriazioni indebite	5	7	-28,6%



ha subito nel 2013 una contrazione del 23%. Si sono registrate 689 immatricolazioni in meno, in parte compensate da 571 furgoni acquisiti in noleggio e in leasing.

### INDICATORI CHIAVE PER TIPOLOGIA DI CANALE

Una chiave di lettura per valutare la performance del settore del noleggio a breve è quella di dividere il business in funzione della tipologia dei clienti finali e dei canali utilizzati per servire gli stessi. In questa ottica il business si divide in due macrocategorie. I clienti consumer e i clienti business.

I clienti consumer detengono la quota più grossa del giro d'affari e del volume di attività. Nel 2013 il fatturato generato su questo target è stato pari al 67%, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 64% e del 62%. Si conferma quindi la preponderanza turistica nella ragion d'essere del business del breve termine (ad eccezione del noleggio di furgoni).

I privati non solo noleggiavano di più, ma pagano anche di più rispetto alle aziende. Per noleggiare un veicolo hanno speso in media 40 euro al giorno, contro i 38 del 2012, e per tenere l'auto 6,2 giorni hanno pagato 252 euro contro i 233 del 2012 a fronte di una durata media di 6,1 giorni.

All'interno della macrocategoria dei clienti consumer si distinguono quelli che noleggiavano direttamente (B2C) e quelli che noleggiavano attraverso intermediari quali broker, tour operator, agenzie viaggi e altri (B2B2C). Sui primi i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 33% sul totale, in crescita del 3,2% rispetto al 2012, hanno sviluppato il 32% dei noleggi (in calo del 4,2% rispetto al 2012) e il 26% dei giorni (-1,3%). I clienti che hanno noleggiato direttamente hanno speso in media 46 euro al giorno, e per tenere l'auto 5,5 giorni hanno pagato 257 euro.

Sui clienti privati che hanno prenotato tramite intermediari i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 34% sul totale, in crescita del 16% rispetto al 2012, hanno sviluppato il 34% dei noleggi, in crescita del 7% e il 36% dei giorni (+7,6%). Questi clienti hanno speso in media 40 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,8 giorni hanno pagato 252 euro. Analizzando i numeri, c'è stato quindi da parte degli operatori un importante ricorso a questo canale che garantisce alti volumi di vendita anche se con qualche rinuncia sulla sfera della marginalità.

Passando ai clienti corporate il giro d'affari generato su questo target nel 2013 è stato pari al 33%, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 36% e del 38%. I clienti corporate pagano meno rispetto ai privati; questo dipende ovviamente dall'elevato numero di noleggi che il singolo cliente corporate garantisce rispetto al privato. Per noleggiare un veicolo le aziende hanno speso in media 33 euro al giorno, contro i 32 del 2012, e per tenere l'auto 7,2 giorni hanno pagato 241 euro contro i 238 del 2012 a fronte di una durata media di 7,3 giorni.

All'interno della macrocategoria dei clienti corporate si distinguono i così detti replacement e le aziende convenzionate.

Sul segmento del replacement (costituito soprattutto dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine di sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti) gli operatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 9% sul totale, in calo del 3,1% rispetto al 2012, hanno sviluppato il 7% dei noleggi (in calo del 4% rispetto al 2012) e il 12% dei giorni (-6%). Il "replacement" ha speso in media 28 euro al giorno, e per tenere l'auto 11,2 giorni ha pagato 316 euro.

Le aziende convenzionate comprano noleggi a breve termine per esigenze occasionali di mobilità dei propri dipendenti, ma stipulano anche contratti plurimensili, anche annuali, per il personale dipendente assegnatario di auto aziendale.

Su questo target i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 24% sul totale, in calo del 2% rispetto al 2012, hanno sviluppato il 27% dei noleggi, in calo del 3,4% e il 27% dei giorni (-4,4%). Le aziende convenzionate hanno speso in media 36 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,2 giorni hanno pagato 222 euro.

**Tabella 38 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2013.**  
Valori assoluti

2013	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	341.551.481	358.431.644	90.850.045	253.790.253
Giorni noleggio	7.374.414	9.947.796	3.234.066	7.110.730
Numeri noleggio	1.329.635	1.453.118	287.620	1.141.019
Durata	5,5	6,8	11,2	6,2

**Tabella 39 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2013.**  
Quote percentuali

2013	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	33%	34%	9%	24%
Giorni noleggio	26%	36%	12%	26%
Numeri noleggio	32%	34%	7%	27%

### Tabella 40 - Indicatori chiave per tipologia di canale

B2C - clienti che noleggiavano direttamente	2013	2012	var %
Fatturato	341.551.481	331.090.476	3,2%
Numero di noleggi	1.329.635	1.386.906	-4,1%
Giorni di noleggio	7.374.414	7.475.318	-1,3%
Durata noleggio	5,5	5,4	2,9%
B2B2C clienti che prenotano attr. intermediari	2013	2012	var %
Fatturato	358.431.644	308.497.679	16,2%
Numero di noleggi	1.453.118	1.358.335	7,0%
Giorni di noleggio	9.947.796	9.247.285	7,6%
Durata noleggio	6,8	6,8	0,6%
B2B.1 - attività di replacement	2013	2012	var %
Fatturato	90.850.045	93.709.374	-3,1%
Numero di noleggi	287.620	299.749	-4,0%
Giorni di noleggio	3.234.066	3.440.083	-6,0%
Durata noleggio	11,2	11,5	-2,0%
B2B.2 - convenzioni con aziende clienti	2013	2012	var %
Fatturato	253.790.253	258.422.751	-1,8%
Numero di noleggi	1.141.019	1.180.799	-3,4%
Giorni di noleggio	7.110.730	7.437.113	-4,4%
Durata noleggio	6,2	6,3	-1,1%

### Tabella 41 - Quota fatturato, giorni e numero di noleggi per tipologia di canale

Canale	Fatturato		N° noleggi		Giorni	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
B2C	33%	33%	32%	33%	26%	27%
B2B2C	34%	31%	34%	32%	36%	34%
B2B.1 (replacement)	9%	10%	7%	7%	12%	12%
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	24%	26%	27%	28%	26%	27%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2013



Nel 2012-2013, nella fase fortemente recessiva dell'automotive, il mercato complessivo delle auto aziendali (costituito da auto acquisite in proprietà, in leasing finanziario, in uso noleggio), pur crescendo in incidenza sul mercato dal 33,4% al 36,2%, ha registrato rispetto al 2011 un calo del 19,5%, pari a circa 114.000 unità di nuova immatricolazione (da 585mila a 471mila auto).

Per "mercato dell'auto aziendale" si intende il complesso delle autovetture intestate a soggetti con partita IVA. Le attuali dimensioni in Italia sono stimate in circa 2 milioni di veicoli, utilizzati da imprese di varie dimensioni, a cui si aggiungono le auto ad uso promiscuo per agenti e professionisti. Il 60% delle imprese dispone di una flotta auto ad uso aziendale (Istat 2011), presente in ogni settore merceologico (parco superiore a 3 unità).

Questo importante comparto, tuttavia, non esplica appieno le proprie positività nel contesto economico nazionale, essendo sottodimensionato a causa di un trattamento fiscale incredibilmente penalizzante rispetto agli altri Paesi europei, diventato nel 2013 ancora più iniquo.

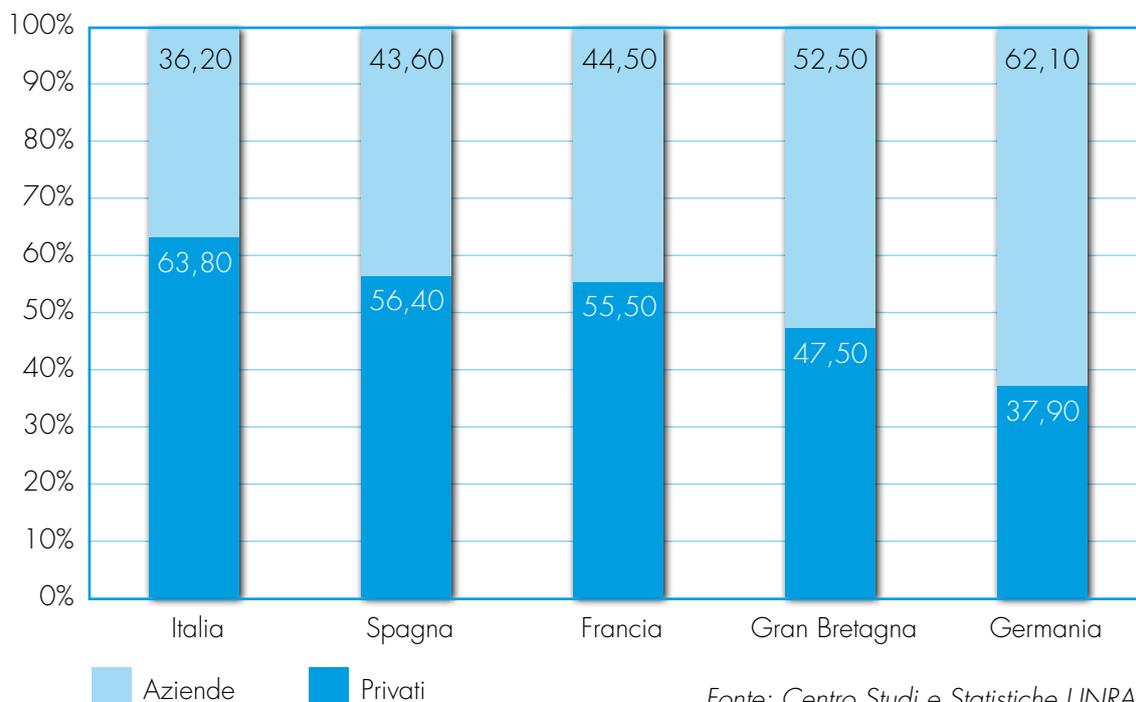
In Italia, infatti, la deducibilità è stata ridotta in pochi mesi dal 40% al 20% (dalla "Legge Fornero" e dalla "Legge di Stabilità 2013"), mentre in ambito EU arriva fino al 100%. Per di più, le soglie di deducibilità per le auto utilizzate non solo dalle imprese, ma anche dai professionisti, sono ferme addirittura al 1997, non essendo mai state rivalutate secondo gli indici ISTAT come invece legislativamente indicato.

Per completare il quadro, in Italia l'IVA è detraibile solo al 40%, mentre nei principali Paesi EU la detraibilità arriva al 100%. Questa ridotta misura, prevista dal 2007 ed "in attesa di riordino della fiscalità dell'auto", è stata di volta in volta oggetto di proroghe triennali, da ultimo fino al 31 dicembre 2016. Si spiega soprattutto in questo modo la differente percentuale di auto immatricolate a società in Italia (36,2%), rispetto agli altri Paesi europei come Germania (62,1%), Spagna (43,6%), Francia (44,5%) e Gran Bretagna (52,5%).

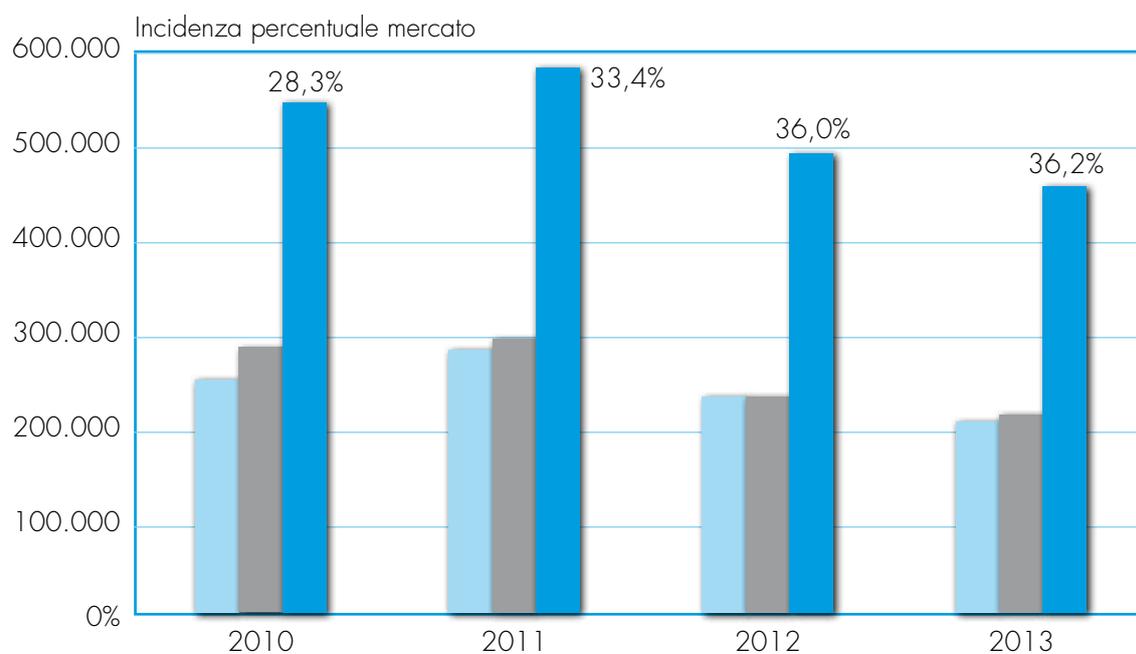
Tale disparità di trattamento grava pesantemente sul mercato nazionale dell'auto aziendale, schiacciando le potenzialità del settore e danneggia la competitività delle nostre imprese, che sostengono un maggior costo nella produzione, con speciale riferimento alle attività di export.

Ed è questo un ulteriore aspetto da valutare in sede di elaborazione delle misure di rilancio dell'economia, considerando che, come più volte evidenziato dal Centro Studi Confindustria (da ultimo ad aprile scorso con il Documento "Per una Europa della

**Grafico 7 - Immatricolazioni auto 2013 in EU  
Canali di vendita**



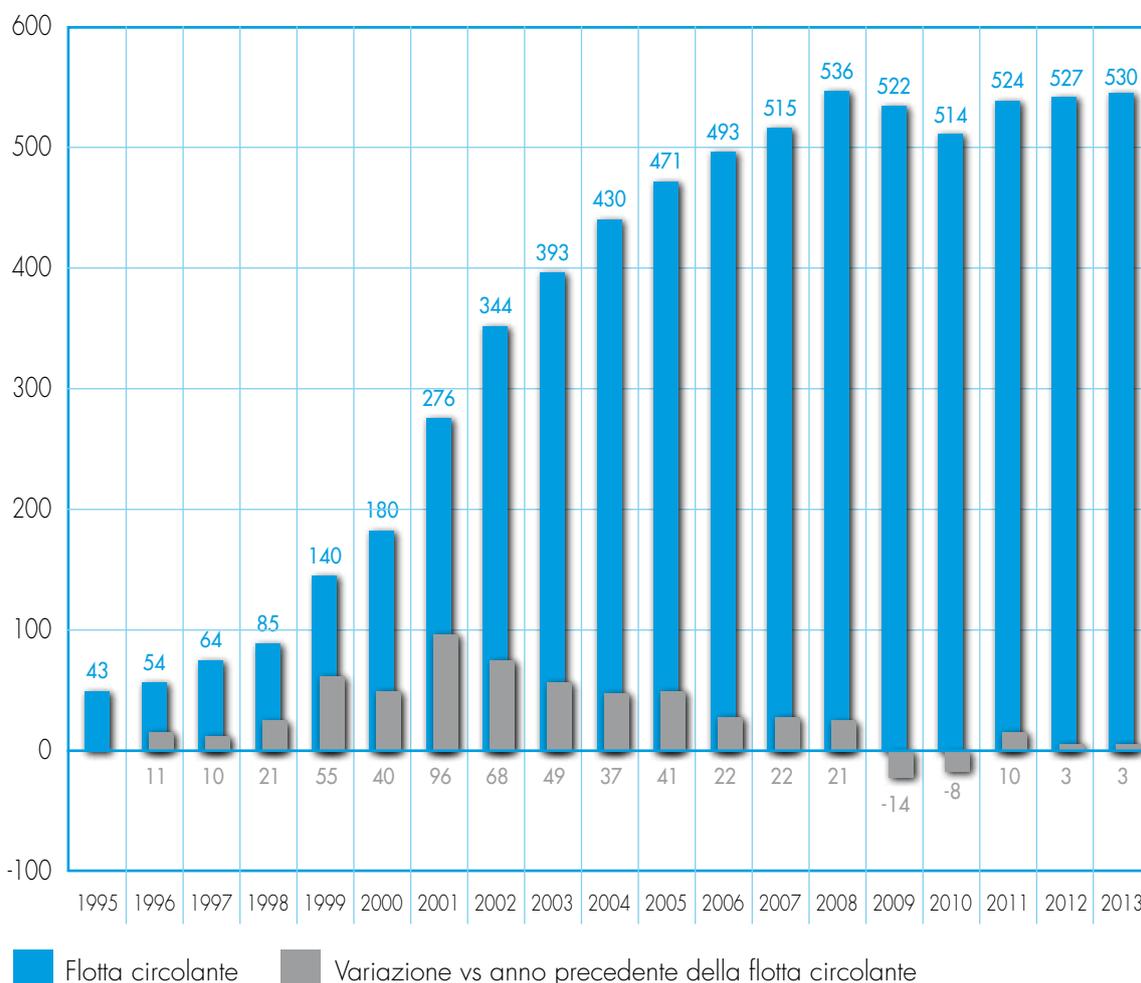
**Grafico 8 - Immatricolazioni auto aziendali in Italia 2010-2013**



Fonte: Elaborazione ANIASA su dati UNRAE

■ Noleggio    ■ Società    ■ Totale auto aziendale

**Grafico 9 - Ciclo di vita del Noleggio a Lungo Termine (N° veicoli)**



crescita”), la riduzione delle disponibilità finanziarie nonché l’ancora insufficiente riduzione dei tempi di pagamento continuano a costituire il maggior freno agli investimenti ed alla crescita economica. Ed in vista del rafforzamento del Mercato Unico per la competizione a livello globale, sono pertanto indilazionabili nuovi strumenti di finanza per le imprese con interventi diretti a sbloccare il circolo vizioso di eccesso di tassazione, credit crunch, recessione, deflazione, disoccupazione.

In questo scenario si osserva che il noleggio a lungo termine (NLT) può intervenire positivamente e rapidamente su due aree. Da una parte permettendo alle imprese di ridurre i costi di gestione del parco veicoli, da utilizzare in relazione alle esigenze produttive, temporanee e locali; dall’altra consentendo maggiore attenzione al core business e, con il conferimento in outsourcing delle attività, la riduzione di impiego di capitali.

L’intero comparto delle flotte aziendali, in questa lunga fase di forte riduzione degli acquisti da parte dei privati, continua a rappresentare il 36%, percentuale che può apparire elevata, ma che deve necessariamente essere rapportata ad un mercato che

vede un volume di immatricolazioni molto modesto, ritornato sui livelli degli anni '70. Si osserva che nell'attuale contesto di recessione dell'automotive, il noleggio per flotte aziendali ha assunto un ruolo fondamentale, immatricolando circa 250-260.000 veicoli all'anno e contribuendo ad un più rapido rinnovo del parco in relazione al rapido turn-over (36-48 mesi).

Superato il negativo biennio 2009-2010 e dopo il 2011 che registrava un netto miglioramento con circa 11.000 unità (+2,1% sul 2010), nel biennio 2012-2013 si è registrato un aumento più contenuto della flotta (rispettivamente 2.600 e 3.000 unità in più). Considerata la situazione del mercato, è un segnale abbastanza positivo sulla tenuta della flotta, in cui sono stati comunque immessi 152.425 nuovi veicoli.

### Il Rent to Rent

Questi lievi aumenti della flotta circolante a fine anno (+0,5% nel 2012 e +0,6% nel 2013) sono da porsi anche in relazione alla consolidata richiesta di veicoli da parte degli operatori di noleggio a breve termine, per esigenze dovute specialmente alla stagione estiva. E' questo un fenomeno sviluppatosi di recente, in un ottica di utili sinergie aziendali e di contenimento del TCO.

**Tabella 42 - Evoluzione Flotta NLT**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr. '09/'13
<b>Totale Flotta NLT</b>	<b>529.839</b>	<b>526.822</b>	<b>524.160</b>	<b>513.418</b>	<b>522.237</b>	<b>+ 0,6%</b>	<b>0,36%</b>
di cui durata 12 mesi	9.792	12.226	18.137	9.088	18.278	-19,9%	-10,00%
di cui durata oltre 12 mesi	520.047	514.596	506.023	504.330	503.959	+ 1,1%	0,79%

Il c.d. Rent to Rent è una modalità praticata per lo più da 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.

Il confronto sul 2013, con distinzione tra i contratti di durata più breve e quelli di durata maggiore, sembrerebbe evidenziare una riduzione della richiesta di contratti di durata massima di 12 mesi, tipica della clientela denominata dagli operatori "Rent to Rent" (Tabella 42).

E' peraltro da rilevare che si tratta della situazione al 31 dicembre, che non considera quindi lo specifico andamento dell'intero anno.

In relazione al trend delle immatricolazioni e del volume dei veicoli in flotta nel 2013, si è trattato, in linea di massima per evidenti motivi di efficienza nella gestione della flotta a breve termine, di contratti terminati nei mesi successivi alla stagione estiva.

La particolare configurazione operativa del Rent to Rent lo rende comunque soggetto ad una forte variabilità della domanda/offerta del mercato, che necessariamente dovrà essere monitorata su un arco temporale più ampio.

## ANALISI DELLA DOMANDA

La recessione dell'auto in Italia, in cui ogni settore denuncia da oltre cinque anni segni negativi a due cifre, ha visto anche nel 2013 il settore del noleggio impegnato a tenere le posizioni, rafforzando quelle capacità di anticipazione e di adeguamento ai cambiamenti, grazie in particolare all'efficacia ed efficienza delle strutture aziendali. Sulla base dell'esperienza, della preparazione alle trasformazioni del mercato e della domanda, le aziende di noleggio a lungo termine sono riuscite a precorrere le necessità della clientela, con l'obiettivo di offrire il miglior servizio al prezzo più conveniente.

Anche il 2013 ha visto il comparto impegnato in una crescita dei volumi (+1,4%), aumentando la rappresentatività sul contesto automobilistico, anche se ancora limitata e da porsi in relazione alla decrescita del parco circolante nazionale. Si tratta infatti del secondo anno consecutivo di diminuzione (-0,3%).

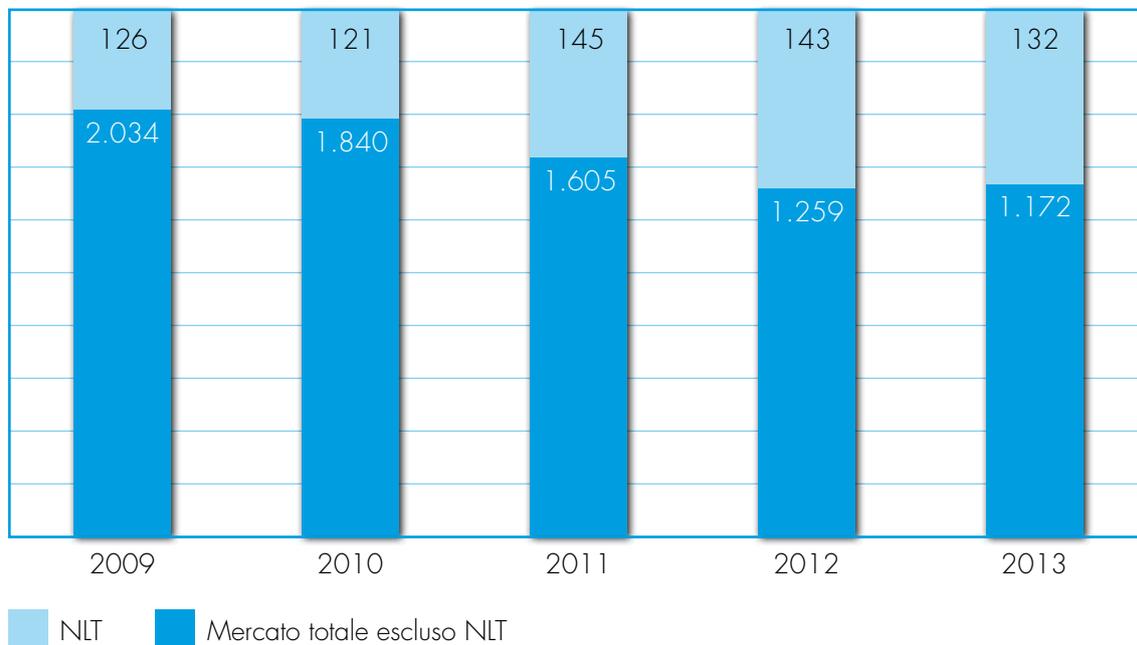
**Tabella 43 - Penetrazione NLT su parco circolante Italia**

	2013*	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr. '09/'13
<b>Circolante autoveature totale Italia</b>	36.962.934	37.078.000	37.113.000	36.751.000	36.370.000	-0,3%	0,41%
Autoveature in NLT	411.292	406.802	402.327	392.539	401.036	+1,1%	0,63%
Autoveature in NLT/circolante autoveature	1,11%	1,10%	1,08%	1,07%	1,10%	+1,4%	

Fonte: ACI  
(\* ) dato stimato

## Grafico 10 - Trend Immatricolazioni 2009-2013

Trend immatricolazioni (in migliaia)



Fonte: Elaborazione ANIASA su dati UNRAE

Dall'analisi della fascia delle aziende clienti a cui si noleggiavano da 1 a 20 veicoli (Tabella 44), si rileva un considerevole aumento dello specifico business, dovuto probabilmente ad una maggiore utilizzazione del c.d. "sistema multi fornitore" (le aziende più grandi, al fine di ottenere migliori condizioni e per definite esigenze, aumentano il numero di fornitori).

## Tabella 44 - Distribuzione percentuale dei clienti per numero veicoli aziendali

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
Aziende con flotta da 1 a 20 veicoli	95,0%	88,0%	88,9%	93,9%	94,1%	+6,96 pps
Aziende con flotta oltre 20 veicoli	5,0%	12,0%	11,1%	6,1%	5,9%	-6,96 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

Il noleggio a lungo termine, che riesce ancora a superare non senza fatica e sacrifici i crescenti oneri pubblici, non solo tributari ma sempre di più anche burocratici, che opprimono tutto il sistema Italia, continua a svolgere una insostituibile e silente funzione

di sostegno finanziario alle aziende, in particolare le PMI. Per queste non solo è diventato oltremodo incerto l'appoggio creditizio, ma perdura l'ormai evidente morsa dalla stessa PA con il cronico ed automatico ritardo dei pagamenti.

Nella persistente negativa congiuntura si evidenzia la funzione centrale del Fleet Manager, ormai diventato "manager globale" della mobilità, interfaccia con gli uffici interni del personale, dell'amministrazione e, sempre di più, in diretto contatto con i driver.

Le imprese di NLT, condividendo la ricerca di saving e di monitoraggio del TCO sulle flotte, hanno partecipato con il fleet manager al miglioramento delle nuove policy aziendali, specialmente in occasione delle proroghe dei contratti, ridisegnando i servizi per le nuove esigenze della clientela e confermando qualità nei servizi, in un quadro di massima sicurezza nella mobilità e di contenimento dei costi.

Nell'affrontare e nell'utilizzare la stessa crisi per migliorare ulteriormente servizi e produttività, in un quadro di trasparenza e alta qualità, il noleggio prosegue nella crescita professionale e deontologica, attribuendo grande rilevanza alle osservazioni ed indicazioni dei driver, anche grazie a sondaggi di rilevazione della Customer Satisfaction.

L'orientamento verso la clientela è diventato uno dei punti di forza delle aziende di NLT, che sempre di più coinvolgono direttamente i driver per confrontare il livello di soddisfazione dei servizi. I costanti feedback hanno grande rilevanza per l'individuazione dei punti di forza e delle criticità, consentendo di sviluppare azioni correttive per il miglioramento dei processi.

Tale trasparente sinergia è del resto particolarmente utile per valutare i trend di mercato. Le più recenti rilevazioni confermano con chiarezza che le imprese che in passato hanno optato per il noleggio non hanno più abbandonato questa formula, così come si confermano ancora in atto i fenomeni già noti delle proroghe e del downgrading nella selezione delle vetture.

### **La domanda della PA**

Gli obiettivi del piano di tagli alla spesa pubblica presentato a inizio 2014 al Governo dal Commissario Straordinario Carlo Cottarelli riguardano anche i veicoli in uso alla PA. Quando si parla di riduzione della spesa pubblica e dei costi della politica inevitabilmente si parla delle c.d. auto blu, con una stretta sugli organi costituzionali e sugli enti territoriali. L'utilizzo dell'auto da parte delle PA risulta del resto uno degli aspetti più controversi, più irritanti per l'attenzione pubblica, su cui da 15 anni si è incentrata l'attività del governo con indagini, rilevazioni statistiche, riduzioni di spesa.

In questo quadro è interessante rilevare il ruolo del noleggio con le Pubbliche Amministrazioni che rappresentano il 3,5% della clientela con 47.000 veicoli, per un

fatturato di circa 250 milioni di euro. Nel 2013 i dati evidenziano, dopo la contrazione verificatasi nel 2012, una crescita del peso della clientela PA sul totale a noleggio (+0,78 pps) con un aumento della flotta circolante (+0,42pps). Le razionalizzazioni in corso che stanno riducendo il numero complessivo dei veicoli sono confermate dalla diminuzione dei veicoli per singolo cliente PA.

**Tabella 45 - Focus clienti della Pubblica amministrazione**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
N° clienti P.A./ Clienti totali	3,5%	2,7%	3,1%	3,3%	3,1%	+0,78 pps
Flotta circolante della P.A./Flotta circolante totale	8,9%	8,5%	8,7%	8,6%	5,3%	+0,42 pps
Numero veicoli per cliente della P.A.	14,7	17,9	16,3	15,4	10,8	-0,18 pps

Riguardo l'aspetto legislativo si registra un consolidato orientamento del Governo a ridurre il numero dei veicoli in proprietà, con progressivi effetti nei prossimi anni. Oltre alla Legge di stabilità di fine 2012, anche il c.d. Decreto sulla Pubblica Amministrazione (il D.L. 101/2013) ha previsto che le PA non potranno acquistare automobili o stipulare contratti di locazione finanziaria fino al 31 dicembre 2015, se non per particolari esigenze dei servizi sociali e sanitari. E' pertanto chiaro l'indirizzo verso servizi di mobilità come quelli offerti dal noleggio, che si configura perfettamente nelle nuove misure di razionalizzazione della spesa pubblica e che, anche tramite la positiva attività di CONSIP Spa, può costituire un forte sostegno alle politiche di risparmio.

Ciò non solo perché contribuisce all'efficienza di gestione delle flotte di enti ed organismi pubblici, ma specialmente per il fatto che, mentre gli acquisti di autoveicoli avvengono con fondi stanziati per la spesa in conto capitale e con complesse procedure burocratiche, il noleggio a lungo termine, con i canoni di noleggio imputati alla spesa corrente, rende molto più economico, rapido e agevole l'approvvigionamento di nuovi mezzi.

Che il noleggio faccia risparmiare e renda certi i costi ed il numero di veicoli in uso, lo sa bene e da tempo Consip Spa, che formula convenzioni apposite per le PA. L'ultima, la gara auto 10 bis, è stata aggiudicata a fine 2013 e riguarda 4.500 veicoli di differente tipologia, per un importo complessivo di 80 milioni di euro.

Il ritardo dei pagamenti da parte delle PA è tuttavia ancora un fortissimo problema. Dover sostenere i costi di acquisto e di manutenzione dei veicoli senza percepire i previsti corrispettivi pone infatti le aziende del settore in una posizione molto delicata.

Anche a tal fine, nella Convenzione Consip sono state introdotte delle innovazioni contrattuali mirate ad un ulteriore effetto moralizzatore delle P.A., che riguardano: le modalità di recupero dei crediti, in linea con le previsioni del decreto Letta sui pagamenti, la sospensione della fornitura per le amministrazioni insolventi, l'utilizzo della black box ed una più esatta valutazione dei danni del veicolo a fine noleggio. Alcuni effetti positivi si sono registrati anche con il recepimento della Direttiva contro i ritardati pagamenti della PA (con il pagamento di insoluti pendenti addirittura da vari anni dal termine del contratto). Si auspica che l'imminente introduzione della fattura elettronica per 18.000 uffici pubblici dal prossimo giugno 2014 possa migliorare l'iter ed i tempi.

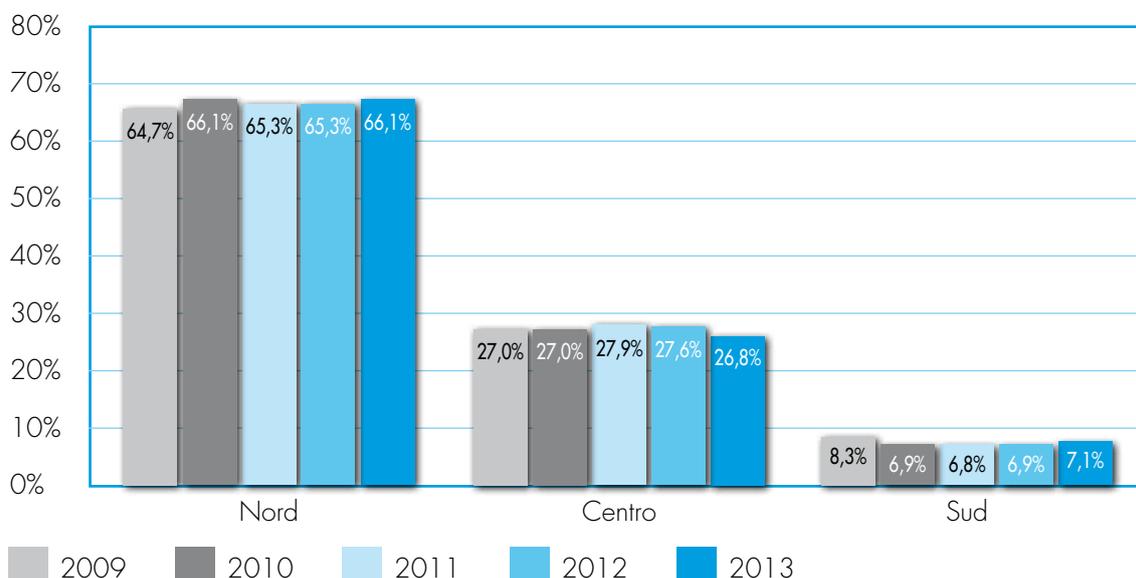
### Distribuzione e comparazione della domanda

La collocazione territoriale della flotta circolante e della clientela dopo i cinque anni di crisi vede il Nord Italia come sede di maggiore concentrazione del mercato del noleggio a lungo termine (Tabelle 46-49). La regione della Lombardia continua a costituire il maggiore bacino (+3,5pps sul 2012), mentre in parallelo si riduce l'incidenza del Piemonte (-2,95 pps).

In termini di stabilità è anche il Centro Italia, che annovera l'incidenza sia in termini di flotta che di clientela, in relazione alla forte localizzazione, della domanda "Rent to Rent" e delle Pubbliche Amministrazioni nazionali.

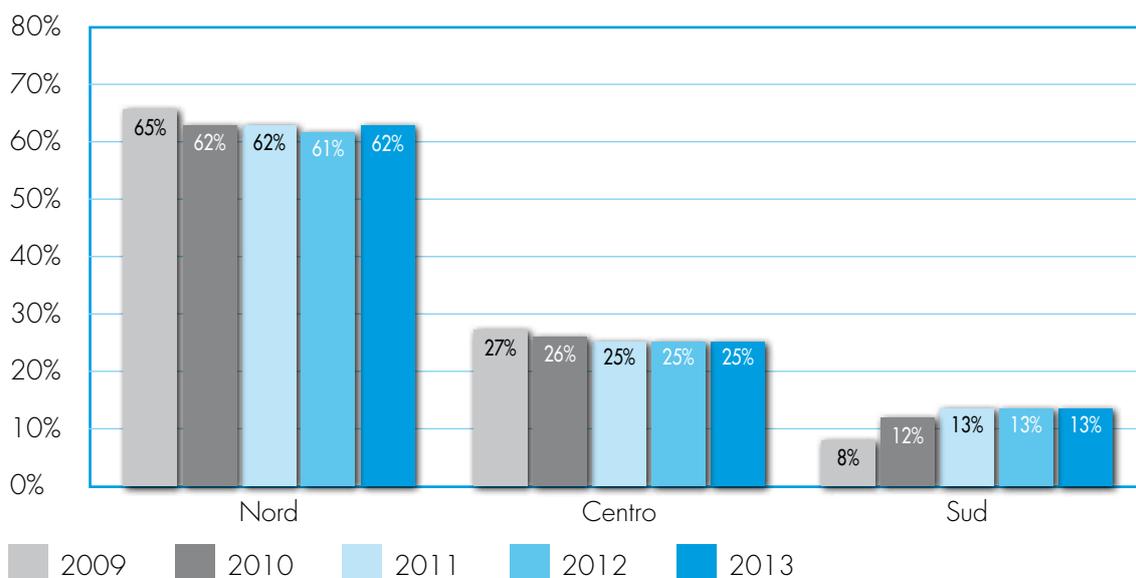
Anche se nel Sud il concetto di proprietà dell'auto nelle PMI è ancora forte e nel complesso non si registrano cambiamenti di nota, le regioni meridionali rappresentano comunque un'area di mercato con potenzialità di sviluppo. Pur se leggera, si evidenzia

**Grafico 11 - Suddivisione flotta circolante 2009-2013**



la crescita in Campania (+0,30 pps), anche se è probabilmente da correlarsi alla ricerca di soluzioni ai costi assicurativi e di manutenzione incredibilmente elevati, che possono aver indirizzato una determinata clientela verso il NLT.

### Grafico 12 - Suddivisione clientela NLT 2013-2009



### Tabella 46 - Distribuzione geografica della flotta circolante

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
NORD	66,1%	65,5%	65,3%	66,1%	64,7%	+0,64 pps
CENTRO	26,8%	27,6%	27,9%	27,0%	27,0%	-0,77 pps
SUD	7,1%	6,9%	6,8%	6,9%	8,3%	+0,13 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

### Tabella 47 - Distribuzione geografica dei clienti

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
NORD	62,4%	61,4%	62,5%	62,2%	63,2%	+1,04 pps
CENTRO	24,7%	25,3%	24,8%	26,2%	23,9%	-0,54 pps
SUD	12,8%	13,3%	12,7%	11,6%	12,9%	-0,50 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Tabella 48 - Distribuzione geografica della flotta circolante**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
Lombardia	39,8%	36,4%	36,3%	36,8%	34,2%	+3,35 pps
Lazio	19,6%	20,4%	20,7%	19,8%	19,5%	-0,84 pps
Emilia Romagna	8,2%	8,0%	8,1%	8,1%	8,1%	+0,16 pps
Piemonte	7,3%	10,3%	10,6%	11,2%	11,4%	-2,95 pps
Veneto	6,1%	6,1%	5,7%	5,6%	5,8%	-0,01 pps
Toscana	4,6%	4,4%	4,4%	4,5%	4,5%	+0,13 pps
Campania	3,1%	2,8%	2,8%	2,8%	3,5%	+0,30 pps
Liguria	1,7%	1,8%	1,8%	1,8%	2,4%	-0,09 pps
Sicilia	1,5%	1,7%	1,6%	1,7%	1,8%	-0,20 pps
Trentino AA	1,4%	1,4%	1,4%	1,3%	1,4%	-0,07 pps
Puglia	1,3%	1,2%	1,2%	1,2%	1,4%	+0,03 pps
Marche	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,3%	-0,04 pps
Friuli V.G.	1,1%	1,1%	1,0%	1,1%	1,0%	-0,01 pps
Umbria	0,8%	0,8%	0,8%	0,9%	0,9%	-0,03 pps
Abruzzo	0,7%	0,7%	0,7%	0,6%	0,8%	+0,00 pps
Sardegna	0,6%	0,5%	0,6%	0,6%	0,7%	+0,03 pps
Calabria	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,6%	-0,02 pps
Valle Aosta	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	+0,00 pps
Basilicata	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	-0,00 pps
Molise	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	-0,00 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Estero	0,4%	0,1%	0%	n.d.	n.d.	+0,25 pps

**Tabella 49 - Distribuzione geografica dei clienti**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
Lombardia	28,4%	28,9%	29,6%	31,3%	30,5%	-0,52 pps
Lazio	13,6%	13,5%	13,0%	15,6%	12,2%	+0,12 pps
Emilia Romagna	9,5%	9,4%	9,7%	9,2%	9,6%	+0,05 pps
Campania	9,4%	8,2%	7,8%	6,7%	6,8%	+1,20 pps
Piemonte	8,2%	7,7%	8,7%	9,2%	9,2%	+0,49 pps
Veneto	7,6%	8,3%	8,1%	7,1%	8,2%	-0,66 pps
Toscana	6,3%	6,3%	6,4%	5,9%	6,5%	-0,07 pps
Sicilia	3,0%	3,2%	2,5%	2,2%	2,3%	-0,22 pps
Puglia	2,7%	2,6%	2,4%	2,2%	2,4%	+0,05 pps
Liguria	2,2%	2,2%	2,2%	2,0%	2,7%	-0,02 pps
Marche	1,9%	1,9%	2,0%	1,9%	2,0%	+0,01 pps
Trentino AA	1,3%	1,3%	1,3%	1,6%	1,3%	+0,01 pps
Friuli V.G.	1,2%	1,2%	1,3%	1,3%	1,5%	-0,05 pps
Abruzzo	1,2%	1,2%	1,3%	1,0%	1,2%	-0,00 pps
Umbria	1,0%	1,0%	1,0%	0,9%	1,1%	-0,01 pps
Sardegna	0,8%	0,8%	0,8%	0,7%	0,9%	+0,03 pps
Calabria	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	-0,00 pps
Basilicata	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%	0,3%	+0,02 pps
Molise	0,2%	0,7%	0,2%	0,1%	0,2%	-0,52 pps
Valle Aosta	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	+0,01 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Estero	0,4%	0,3%	n.d.	n.d.	n.d.	+0,09 pps

Dai dati rilevati dalle associate ANIASA risulta la presenza anche di clientela con sede all'estero, dovuta essenzialmente a particolari esigenze. Il canale riveste notevole interesse in ambito apertura dei mercati EU ed andrà attentamente valutato considerati i riflessi della regolamentazione del cross border rental.

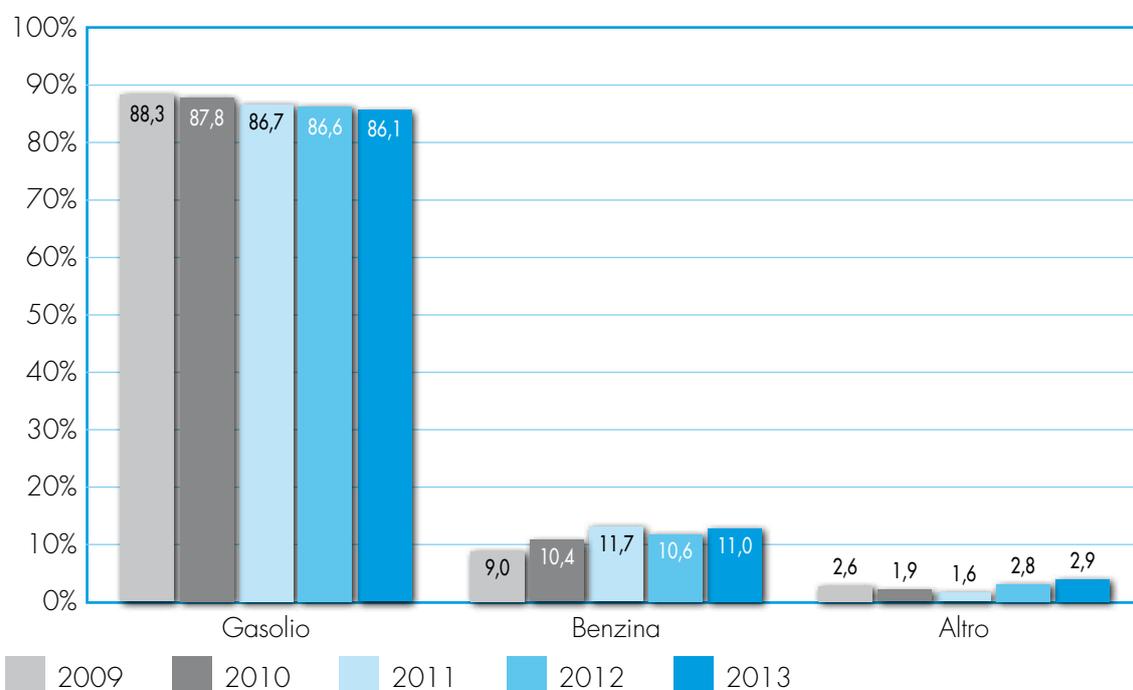
Se le vetture a gasolio continuano a rappresentare la motorizzazione privilegiata dalle scelte della clientela NLT, si nota un leggero aumento delle alimentazioni a benzina (Tabella 50), dovuta a motori più performanti specialmente nei segmenti inferiori. Se si constata la crescita del metano (+0,50 pps), si registra anche un piccolo rallentamento dell'ibrido (-0,26 pps): benché presentati da molte Case i

nuovi modelli sono stati commercialmente disponibili sul mercato solo negli ultimi mesi del 2013. Queste ultime due tipologie di motorizzazione stanno peraltro registrando una maggiore domanda dal 2014.

**Tabella 50 - Distribuzione della flotta auto in NLT per tipologia di alimentazione**

Tipologia di alimentazione	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
Benzina	11,0%	10,6%	11,7%	10,4%	9,0%	+0,41 pps
Gasolio	86,1%	86,6%	86,7%	87,8%	88,4%	-0,48 pps
GPL	0,9%	1,1%	0,5%	1,9%	2,6%	-0,19 pps
Metano	1,5%	1,0%	0,9%			+0,50 pps
Ibride	0,4%	0,6%	0,1%			-0,26 pps
Elettriche	0,1%	0,1%	0,0%			+0,02 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

**Grafico 13 - Suddivisione per alimentazione**



L'auto aziendale è uno dei benefit preferiti dai dipendenti, un'opportunità non più prevista solo per il top management, ma è diventata nel tempo una leva di motivazione proposta da un numero crescente di aziende a favore di più ruoli aziendali. Se nell'attuale contingenza economica non è facile assicurare ai dipendenti un aumento della retribuzione monetaria, l'auto aziendale come già avviene negli altri Paesi europei, può rappresentare uno strumento particolarmente apprezzato di incentivazione e di fidelizzazione.

E' necessario considerare che, sempre più abitualmente, l'uso dell'auto aziendale non è più circoscritto al solo utilizzo lavorativo, ma si può estendere anche al tempo libero, così da rendere l'utilizzo dell'auto un vero e proprio benefit familiare. Sono questi alcuni degli aspetti principali che le direzioni delle risorse umane sempre più spesso valutano per la definizione delle car policy aziendali. L'obiettivo è quello di declinare in modo adeguato tutte le opportunità di questo importante strumento di motivazione, che continua ad avere più che positivi riscontri, in termini di gradimento e di soddisfazione, da parte del personale delle aziende.

**Tabella 51 - Distribuzione dei veicoli in NLT per tipologia di auto**

Tipologia	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
Non Premium	76,2%	76,0%	77,6%	77,1%	76,7%	+0,14 pps
Premium	23,8%	24,0%	22,4%	22,9%	23,3%	-0,14 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

Il fenomeno del downgrading o downsizing (la preferenza verso vetture di fascia più economica e con minori spese di gestione) è ormai stabilizzato. I differenti segmenti possono essere comunque influenzati dalle richieste della clientela, anche in relazione ai nuovi modelli presentati dalle Case e caratterizzati da motorizzazioni più attente ai consumi.

La composizione della flotta in NLT in base al brand automobilistico (Tabella 52), attesta un ulteriore calo dei marchi nazionali che nel loro complesso scendono dell'1,3%. La commercializzazione di nuovi modelli più in linea con le esigenze delle flotte aziendali e con innovative motorizzazioni dovrebbe ridare volume alla presenza sul comparto.

I primi 10 marchi rappresentano l'85,5%, valore indicativo dell'alta concentrazione dei brand preferiti per il noleggio. Continuano a crescere i cosiddetti marchi "minori", caratterizzati anche dalla presenza di case asiatiche e indiane, elemento indicativo di un interesse più ampio della clientela NLT, considerato sia la presentazione di auto di grande qualità, sia l'ampliamento della rete di assistenza.

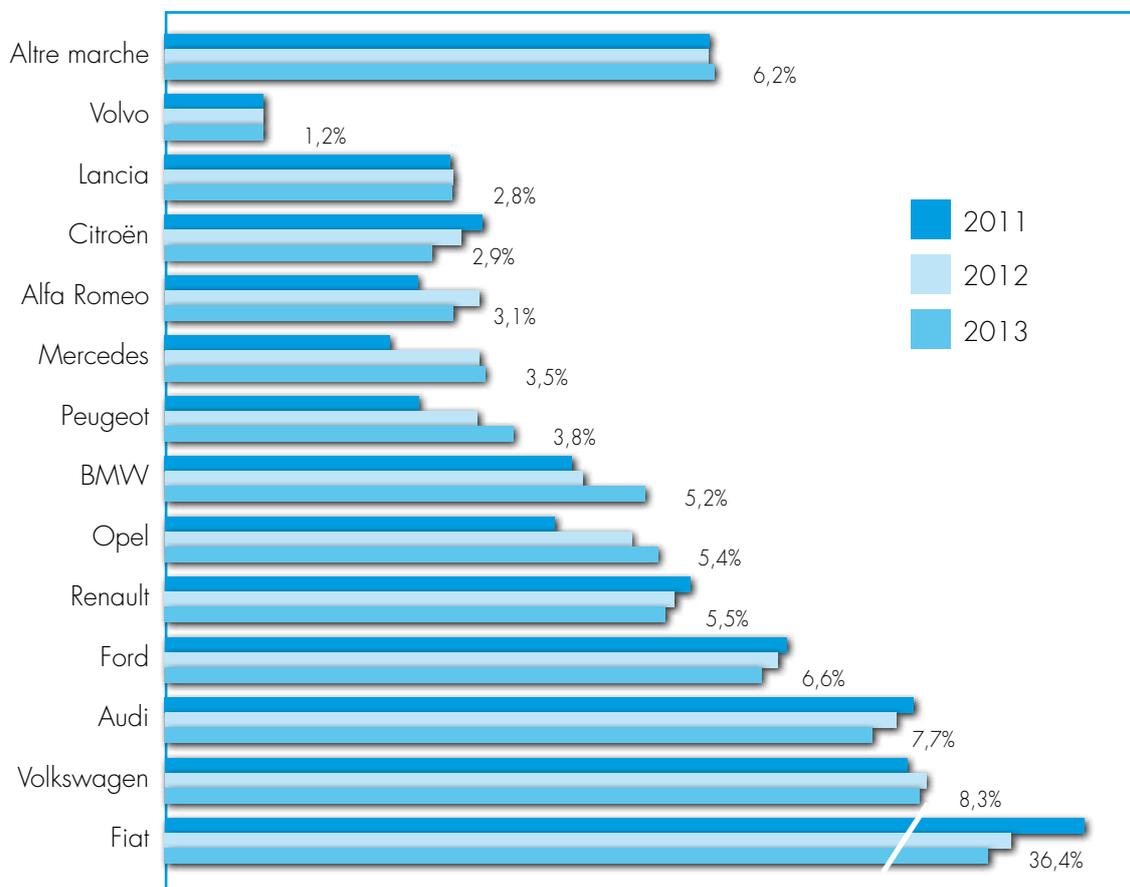
I rapporti con le Case auto sono da sempre ottimi, rappresentando per il noleggio un partner fondamentale. Non solo perché sono il canale di approvvigionamento principale, che collabora nelle situazioni contingenti del mercato per il necessario equilibrio tra domanda ed offerta, ma anche per l'importanza dei servizi di assistenza assicurati sul territorio dalle loro officine.

Anche il rapporto con i concessionari è da sempre eccellente, rappresentando il canale di approvvigionamento parallelo, ma assolutamente non secondario. E' infatti da considerare l'importanza dei servizi di assistenza assicurati in loco dai concessionari, che diventano un partner di grande rilievo del noleggio. Progressivamente la direttiva Monti sta comunque dispiegando i suoi effetti, permettendo un approvvigionamento più "liberalizzato"; varie società di NLT anche se captive, sono sempre più orientate ad un'offerta di veicoli multibrand.

**Tabella 52 - Quota % dei veicoli in NLT per marca di auto**

Tipologia	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
Fiat	36,4%	37,1%	40,4%	42,8%	44,2%	-0,79 pps
Volkswagen	8,3%	8,3%	8,1%	8,1%	7,9%	-0,07 pps
Audi	7,7%	8,0%	8,2%	7,7%	6,7%	-0,28 pps
Ford	6,6%	6,7%	6,9%	6,9%	7,1%	-0,10 pps
Renault	5,5%	5,6%	5,8%	5,4%	4,9%	-0,13 pps
Opel	5,4%	5,1%	4,3%	3,4%	3,1%	+0,29 pps
Bmw	5,2%	4,6%	4,5%	4,5%	5,0%	+0,69 pps
Mercedes	3,5%	3,5%	2,5%	2,4%	2,4%	+0,07 pps
Alfa Romeo	3,1%	3,4%	2,8%	4,0%	5,0%	-0,30 pps
Peugeot	3,8%	3,4%	2,8%	2,0%	1,5%	+0,43 pps
Citroen	2,9%	3,2%	3,5%	3,5%	3,0%	-0,32 pps
Lancia	2,8%	3,1%	3,1%	3,0%	2,7%	-0,31 pps
Volvo	1,2%	1,2%	1,2%	1,0%	1,1%	-0,00 pps
Altro	7,5%	6,7%	6,2%	5,2%	5,3%	+0,83 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

**Grafico 14 - Quota mercato per marca 2010-2012**



Stabile il valore medio delle vetture, sceso comunque dai 22.000 euro del 2010 ai 18.500 del 2013-2012. 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 (Tabella 53).

**Tabella 53 - Distribuzione del valore medio delle immatricolazioni per tipologia veicolo (€)**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr. '09/'13
Vetture	18.532	18.535	19.044	22.099	19.254	-0,0%	0,92%
Furgoni	14.699	14.114	12.536	12.427	13.395	+4,1%	2,35%
Altro	23.101	10.443	28.285	9.970	16.455	+121,2%	8,85%
<b>Totale</b>	<b>18.064</b>	<b>17.959</b>	<b>17.681</b>	<b>20.582</b>	<b>18.505</b>	<b>+0,6%</b>	<b>0,59%</b>

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Si conferma anche l'aumento del valore medio dei furgoni (in cui non è considerato l'eventuale allestimento), che arriva a 14.7000 euro/unità. Come risulta dalla comparazione 2009-2013, il valore delle altre tipologie di veicoli (mezzi speciali, ecc.) è nettamente dipendente dalla relativa e variabile richiesta (Tabella 54).

**Tabella 54 - Distribuzione del valore delle immatricolazioni per tipologia veicolo (mio €)**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr. '09/'13
Vetture	2.450,7	2.650,9	2.760,6	2.679,9	2.425,2	-7,6%	0,26%
Furgoni	273,4	291,8	494,9	267,8	242,3	-6,3%	3,06%
Altro	36,7	11,4	14,7	7,7	15,8	+221,3%	23,46%
<b>Totale</b>	<b>2.760,8</b>	<b>2.954,2</b>	<b>3.270,2</b>	<b>2.955,5</b>	<b>2.683,3</b>	<b>-6,5%</b>	<b>0,71%</b>

*Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.*

Prosegue l'allungamento della durata media dei contratti delle vetture (Tabella 55), mentre è stabile la percorrenza media sui 30.000 km/anno (Tabella 56). Aumento considerevole della durata media per i furgoni che superano i 58 mesi, ulteriore aspetto della negativa fase congiunturale, di pari passo con il calo delle immatricolazioni del nuovo. Le durate si confermano pertanto superiori 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 e di trasporto.

**Tabella 55 - Durata media contrattuale per tipologia veicolo (mesi)**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Var. Ø mesi
Vetture	43,6	41,6	41,4	40,9	38,9	+4,8%	2,0
Furgoni	58,3	51,5	52,1	51,2	52,8	+13,1%	6,8
Altro	36,8	22,4	41,9	46,3	42,1	+64,5%	14,4
<b>Durata media totale</b>	<b>46,9</b>	<b>43,8</b>	<b>43,8</b>	<b>43,5</b>	<b>42,1</b>	<b>+7,0%</b>	<b>3,1</b>

*Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.*

**Tabella 56 - Km medio/anno per tipologia veicolo**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Var. Ø km
Vetture	30.661	30.884	30.892	30.391	30.743	-0,7%	-224
Furgoni	26.348	26.343	27.128	26.414	23.810	+0,0%	4
Altro	38.557	23.023	28.053	17.374	17.105	+67,5%	15.534
<b>Km medio totale</b>	<b>29.705</b>	<b>29.848</b>	<b>30.180</b>	<b>29.883</b>	<b>28.935</b>	<b>-0,5%</b>	<b>-143</b>

*Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.*

## ANALISI DELL'OFFERTA

Il comparto riveste una sempre più solida posizione nel contesto dell'automotive aziendale ed alla fine del 2013 registra un fatturato da contratti di noleggio che supera i 4 miliardi di euro, con una crescita del 2,9%. Considerando i positivi risultati anche della rivendita dell'usato, si arriva a un complessivo di 5.254 milioni (+2,4%), un'ulteriore crescita dopo gli altrettanto soddisfacenti risultati del 2012-2010.

La stabilità nel numero degli addetti (-0,4%) e il discreto risultato della flotta media, che sale di 3.000 unità sono altra dimostrazione della valenza del NLT soprattutto considerando la situazione negativa di altri comparti dell'automotive (Tabella 57).

Seppure siano vistosamente calate le immatricolazioni di autovetture e furgoni, un -7,5%, pari a 12.000 unità in meno sul 2012, l'aspetto più rilevante è la continuità dell'apprezzamento della formula del noleggio a lungo termine da parte delle 65mila aziende utilizzatrici. La clientela preferisce optare per un prolungamento dei contratti, arrivati in media ai 47 mesi tra auto e furgoni, e ad una rimodulazione dei servizi in relazione alle esigenze contingenti.

Le incertezze sulla ripresa protraggono ancora il ricambio della flotta da parte dei driver aziendali, anche se le proroghe sono comunque un'ulteriore decisiva testimonianza proprio dell'apprezzamento e della non sostituibilità del servizio usufruito. In pratica i fleet manager continuano a considerare prevalenti, anzi proprio nella sfavorevole congiuntura di grande aiuto, i positivi aspetti del noleggio sotto il versante finanziario, economico e gestionale.

Il settore è impegnato in una corsa continua per garantire al massimo la stabilità dei costi, affrontando aumenti dei premi assicurativi, di tassazione spesso con effetto retroattivo, assicurando immutati livelli di qualità e sicurezza nei servizi. In tale quadro, se nel 2013 è cresciuto il fatturato medio per veicolo (2,6%), passando da 614 a 630 euro/mese, ma con percentuali inferiori ai tassi inflattivi, nel contempo si propongono

**Tabella 57 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr. '09/'13
Fatturato da contratti di noleggio, incluso prelease (mln €)	4.030	3.914	3.844	3.751	3.661	+2,9%	2,43%
Fatturato da rivendita usato (mln di €)	1.224	1.218	1.092	1.135	1.093	+0,5%	2,87%
Fatturato totale (mln di €)	5.254	5.133	4.936	4.886	4.754	+2,4%	2,53%
Totale Veicoli usati venduti	138.022	164.319	156.341	138.713	135.336	-16,0%	0,49%
Veicoli in noleggio a fine anno	529.839	526.822	524.160	513.418	522.237	+0,6%	0,36%
Flotta media in noleggio a lungo termine	528.330	525.491	518.789	517.828	528.801	+0,5%	-0,02%
Fatturato medio/mese (€)	630	614	610	596	577	+2,6%	2,23%
Durata media dei contratti (mesi)	46,9	43,8	43,8	43,5	40,8	+7,0%	3,51%
Chilometraggio medio/anno	29.705	29.848	30.180	29.883	29.883	-0,5%	-0,15%
Dipendenti	2.753	2.763	2.773	2.721	2.635	-0,4%	1,10%
Ø Car per staff	192	190	189	193	201	+0,9%	-1,12%
Immatricolazioni (auto, furgoni, altro)	152.425	164.791	184.953	143.597	145.004	-7,5%	1,50%
Prezzo medio al chilometro	0,255	0,247	0,242	0,239	0,232	+3,1%	2,38%

servizi innovativi ed utili al contenimento delle spese di mobilità, come la telematica applicata, come le consulenze sulle green policy ed i corsi di guida.

Ma è fondamentale, per assicurare una valida offerta di servizi per la mobilità ed i trasporti delle imprese, ridurre la pressione sia fiscale sia burocratico-amministrativa in atto da due anni, che se non oggetto di attenta e rapida riconsiderazione, rischia di produrre diseconomicità e di bloccare le possibilità di ripresa. L'auto aziendale ha visto azzerarsi le misure di deducibilità, passate dal 40% al 20%, con l'assurdo risultato che oggi solo un giorno lavorativo su cinque è considerato dal fisco a fini produttivi.

Scende ancora anche se di poco il chilometraggio medio annuo (-0,5%), in linea con le esigenze di riduzione dei consumi e di saving delle aziende clienti, oltre alla offerta da parte degli operatori del long term di strumenti telematici per "ottimizzare" al meglio l'utilizzazione dei veicoli aziendali.

**Tabella 58 - Rapporto flotta circolante/dipendenti**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12	Cagr. '09/'13
Flotta media in noleggio	528.330	525.491	518.789	517.828	528.801	+0,5%	-0,02%
Dipendenti	2.753	2.763	2.773	2.721	2.635	-0,4%	1,10%
Ø Veicoli/ Dipendenti	192	190	189	193	201	+0,9%	-1,12%

Per quanto riguarda la composizione dell'offerta di noleggio, i primi 4 player, a seguito di alcune operazioni di fusione societaria, rappresentano ormai quasi i quattro quinti del mercato. Come l'anno scorso, i dati raccolti evidenziano una nuova crescita degli operatori a ridosso dei brand premium che conquistano nuove fette di mercato anche grazie ad acquisizioni. Pressochè la totalità del giro d'affari (96,4%) è gestito da 10 operatori.

Le attività di noleggio di veicoli richiedono notevoli investimenti e disponibilità finanziarie, come del resto avvalorato dal fatto che le società più importanti sono diretta emanazione di grandi istituti bancari o di case auto. Settori che si stanno riorganizzando a livello internazionale, ma che, disponendo di risorse di struttura e di ampiezza di servizi offerti, possono attivare nuove politiche di acquisizione, specialmente di operatori di piccole e medie dimensioni. La crisi accelera le innovazioni, rinnova i processi, mentre le aziende si stanno comunque preparando a scenari più stabili.

**Tabella 59 - Concentrazione del mercato NLT**

Tipologia	2013	2012	2011	2010	Var. 2013/2012
Primi 4 operatori	78,5%	74,7%	74,7%	74,4%	+4,8 pps
Primi 7 operatori	91,6%	87,2%	84,3%	83,4%	+5,7 pps
Primi 10 operatori	96,4%	95,5%	94,3%	93,2%	+2,2 pps

## ANALISI DEL FATTURATO

Il comparto registra un fatturato complessivo, in ulteriore aumento (+3,2%), considerando quindi non solo i proventi da contratti di noleggio e di pre-leasing, ma anche quelli da rivendita di vetture rientrate dal noleggio, con un tasso di crescita annuale nell'ultimo quinquennio del 2,53%.

Si tratta, a differenza dell'anno scorso, di un incremento determinato da un netto miglioramento dei ricavi da noleggio, mentre sono aumentati marginalmente quelli da rivendita di auto usate (+0,5%), basati peraltro su un minor numero di veicoli oggetto di compravendita (vedi Tabella 89). Continua la diminuzione del fatturato generato dal pre-leasing, sceso nel 2009-2013 da 49 a 34 milioni, anche in relazione al miglioramento della tempistica di consegna dei veicoli, aspetto di grande rilevanza nei rapporti con la clientela.

**Tabella 60 - Distribuzione del fatturato per tipologia di attività**

	2013		2012		Var.2013/2012	
	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix in pps
Fatturato da contratti di noleggio	3.996	76,1%	3.873	75,5%	+3,2%	+0,60 pps
Fatturato da attività di preleasing	34	0,7%	41	0,8%	-17,5%	-0,16 pps
Fatturato da rivendita di auto usate	1.224	23,3%	1.218	23,7%	+0,5%	-0,44 pps
<b>Fatturato totale</b>	<b>5.254</b>	<b>100%</b>	<b>5.133</b>	<b>100%</b>	<b>+4%</b>	

**Tabella 61 - Distribuzione del fatturato per tipologia di attività - Trend**

Tipologia	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr '09/'13
Fatturato da contratti di noleggio	3.996	3.873	3.795	3.706	3.612	2,56%
Fatturato da attività di preleasing	34	41	49	45	49	-6,85%
Fatturato da rivendita di auto usate	1.224	1.218	1.092	1.135	1.093	2,87%
<b>Fatturato totale</b>	<b>5.254</b>	<b>5.133</b>	<b>4.936</b>	<b>4.886</b>	<b>4.754</b>	<b>2,53%</b>

**Tabella 62 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio per tipologia di veicolo**

	2013		2012		Var.2013/2012	
	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix in pps
Vetture	3.269	81,8%	3.188	82,3%	+2,5%	-0,51 pps
Furgoni	713	17,8%	678	17,5%	+5,1%	+0,33 pps
Altro	15	0,4%	7	0,2%	+102,6%	+0,18 pps
<b>Fatturato da contratti di noleggio</b>	<b>3.996</b>	<b>100%</b>	<b>3.873</b>	<b>100%</b>	<b>+ 3,2%</b>	

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

**Tabella 63 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio per tipologia di veicolo - Trend**

	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr '09/'13
Vetture	3.269	3.188	3.177	3.018	2.993	2,23%
Furgoni	713	678	599	676	607	4,10%
Altro	15	7	18	12	12	5,39%
<b>Fatturato da contratti di noleggio</b>	<b>3.996</b>	<b>3.873</b>	<b>3.795</b>	<b>3.706</b>	<b>3.612</b>	<b>2,56%</b>

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Rispetto agli anni scorsi, la suddivisione del fatturato da noleggio per tipologia di clienti indica un aumento davvero notevole della clientela privata, che praticamente triplica l'incidenza registrata negli ultimi cinque anni. Sarà importante approfondirne i vari aspetti nonché monitorarne l'andamento su un più ampio arco temporale.

**Tabella 64 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio a lungo termine per tipologia di clienti**

Tipologia Clienti	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
business	90,4%	93,0%	92,3%	92,5%	93,0%	-2,64 pps
pubblici	6,8%	6,0%	6,2%	6,5%	6,4%	+0,76 pps
privati*	2,9%	1,0%	1,1%	1,1%	0,9%	+1,89 pps
<b>Fatturato da contratti di noleggio</b>	<b>3.996</b>	<b>3.873</b>	<b>3.795</b>	<b>3.706</b>	<b>3.612</b>	<b>2,56 pps</b>

\* persone fisiche no partite IVA

Probabilmente è ancora presto per indicare un cambiamento epocale, affermare cioè che, complice forse la crisi, si stia avviando anche nel segmento dei privati il processo di evoluzione dal concetto di proprietà al concetto d'uso. L'ingresso del NLT in questo bacino è comunque una realtà, anche se ancora circoscritta e potrebbe svilupparsi maggiormente se venisse riconosciuta una forma di deducibilità.

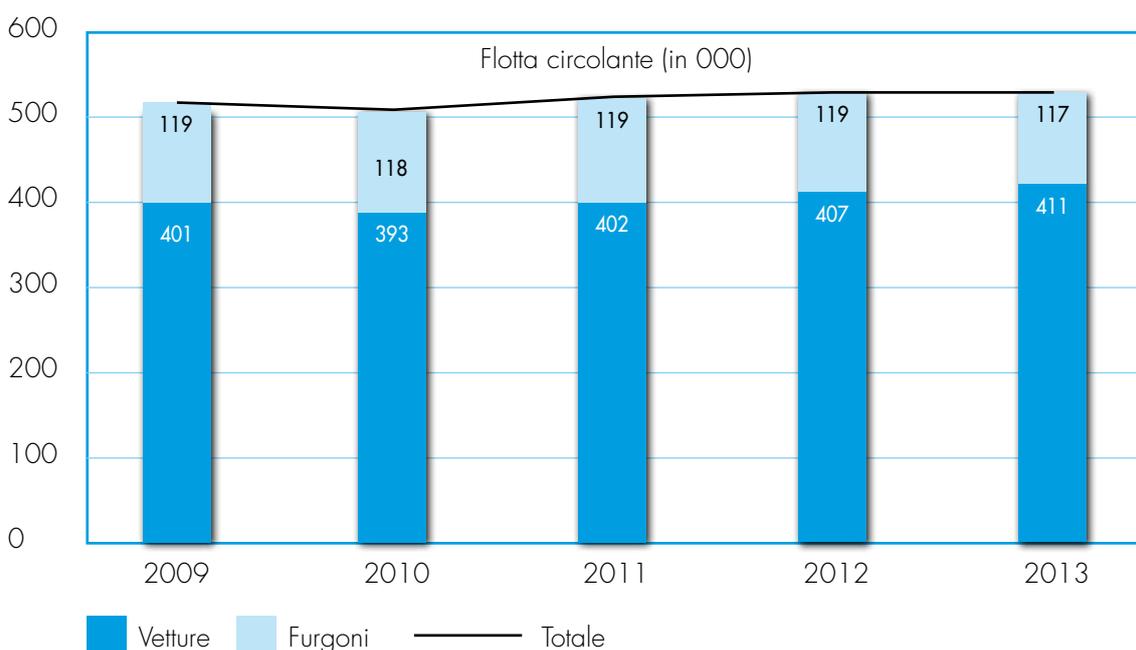
E' anche da considerare il cambiamento in ambito collettivo relativo all'utilizzo bene auto, in modo particolare nelle grandi città, nonché il possibile ricorso al NLT per sopperire ad improponibili costi assicurativi per la responsabilità civile. A ciò si aggiunge l'innovazione dell'offerta degli operatori, che hanno recentemente formulato pacchetti appositi per tale segmento, ivi compresa la permuta dell'usato con relativa riduzione dei canoni.

### ANALISI DELLA FLOTTA

Anche nel 2013 è proseguito il graduale incremento della flotta NLT, che recuperati i volumi di circolante ante crisi, registra infatti un aumento dell'1,1%. La leggera, ma costante crescita è da porsi in relazione sia ad un maggior interesse da parte della domanda, tra cui quella proveniente dai privati, sia alle richieste di veicoli da parte di aziende di locazione a breve termine.

Il segmento delle autovetture continua a crescere, superando al 31 dicembre le 411 mila unità, mentre dopo un periodo di stabilità, scendono a quota 117.000 i furgoni.

**Grafico 15 - Suddivisione flotta circolante 2009-2013**



**Tabella 65 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia veicolo**

Tipologia veicoli	2013		2012		Var. 2013/2012	
	Unità	%	Unità	%	Mio €	%
Vetture	411.292	77,6%	406.802	77,2%	+1,1%	+0,41 pps
Furgoni	117.062	22,1%	118.648	22,5%	-1,3%	-0,43 pps
Altro	1.485	0,3%	1.372	0,3%	+8,2%	+0,02 pps
<b>Totale</b>	<b>529.839</b>	<b>100,0%</b>	<b>526.822</b>	<b>100,0%</b>	<b>+0,6%</b>	

*Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.*

**Tabella 66 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia veicolo - Trend**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr 09/13
Vetture	411.292	406.802	402.327	392.539	401.036	0,63%
Furgoni	117.062	118.648	118.991	118.200	118.941	-0,39%
Altro	1.485	1.372	2.842	2.679	2.260	-7,65%
<b>Totale</b>	<b>529.839</b>	<b>526.822</b>	<b>524.160</b>	<b>513.418</b>	<b>522.237</b>	<b>0,36%</b>

*Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc*

L'analisi della flotta delle vetture a fine 2013 indica varie modifiche nella segmentazione. Sempre più si evidenzia il fenomeno del downgrading in atto da diversi anni, anche se soggetto ad alcuni "rimbalzi" per particolari situazioni ed offerte di mercato.

Riprendono infatti a crescere i segmenti medi-inferiori: le city car, il segmento A, sale al 12,9%, e anche le utilitarie e medie salgono di rappresentatività raggiungendo rispettivamente il 17,2% ed il 33,8%. Stabile 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% ed arrivando all'82% con il segmento B, stessa percentuale del 2012.

A dimostrazione che nelle flotte aziendali sono maggiormente richiesti veicoli di media-alta cilindrata (da 1500 a 2000 cc), come strumento di lavoro specifico per aziende private e PA.

La riprova è resa evidente dalla notevole riduzione della flotta dei segmenti "E" ed "F", scesa a circa 20mila unità dalle 50mila del 2010, attestando come la riduzione dei costi aziendali abbia inciso anche nelle posizioni aziendali più alte. Probabilmente, oltre alla necessità di riduzione dei costi, può aver avuto influenza il motivo di incorrere

in un eccesso di controlli anche fiscali che hanno quasi inibito in Italia il mercato dell'alto di gamma. Come si è più volte evidenziato, tuttavia, la conduzione di city car o berline di lusso a noleggio è in ogni caso garanzia di totale rispondenza alla normativa fiscale.

**Tabella 67 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento - Unità**

Segmento	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr 09/13
A (city car)	52.936	42.071	41.851	36.930	42.953	5,36%
B (utilitarie)	70.557	68.368	72.748	68.615	79.766	-2,77%
C (medie)	138.966	136.656	115.519	109.741	124.281	2,83%
D (medie-superiori)	128.415	128.456	109.438	126.402	122.195	1,25%
E (superiori)	18.479	28.396	57.237	40.223	23.099	-4,66%
F (alto di gamma)	1.939	2.854	5.534	10.628	8.742	-15,48%
<b>Totale</b>	<b>411.292</b>	<b>406.802</b>	<b>402.327</b>	<b>392.539</b>	<b>401.036</b>	<b>0,63%</b>

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

**Tabella 68 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento - Percentuale**

Segmento	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
A (city car)	12,9%	10,3%	10,4%	9,4%	10,7%	+2,53 pps
B (utilitarie)	17,2%	16,8%	18,1%	17,5%	19,9%	+0,35 pps
C (medie)	33,8%	33,6%	28,7%	28,0%	31,0%	+0,19 pps
D (medie-superiori)	31,2%	31,6%	27,2%	32,2%	30,5%	-0,35 pps
E (superiori)	4,5%	7,0%	14,2%	10,2%	5,8%	-2,49 pps
F (alto di gamma)	0,5%	0,7%	1,4%	2,7%	2,2%	-0,23 pps
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

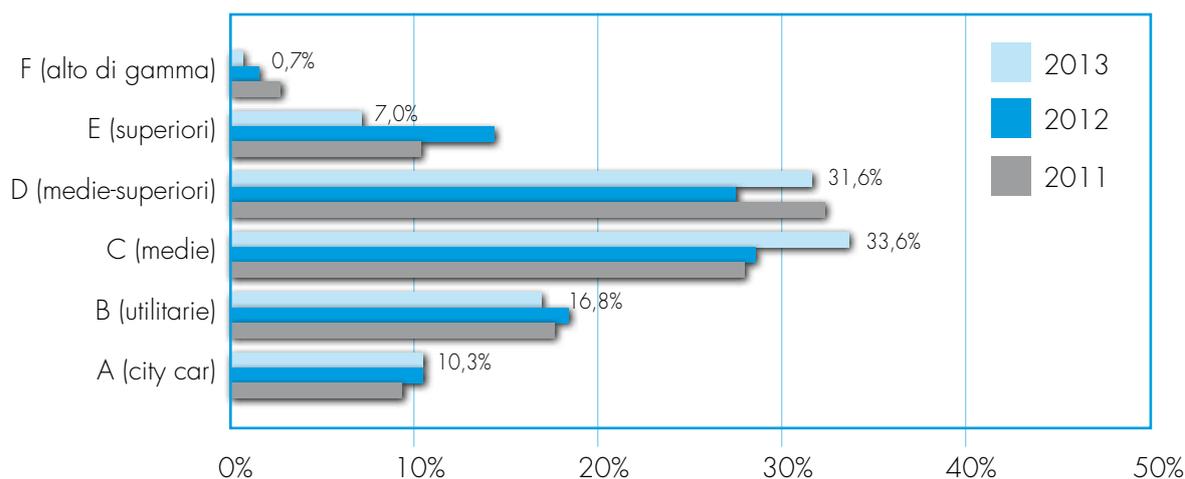
Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

Volumi così grandi di veicoli richiedono una complessa ed attenta attività organizzativa, che spazia dalla logistica, alla manutenzione, all'auto sostitutiva, ai rapporti con i fornitori di vari servizi offerti alla clientela come le fuel card, i pneumatici per il periodo invernale (oggi già previsti nella contrattualistica di base), la gestione delle contravvenzioni, ecc. Di rilievo la rete di assistenza, incentrata su oltre 30.000 officine diffuse in tutto il territorio nazionale, caratterizzate da certificata qualità nei servizi.

**Tabella 69 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento - Percentuale cumulativa**

Segmento	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
A (city car)	12,9%	10,3%	10,4%	9,4%	10,7%	+2,53 pps
B (utilitarie)	30,0%	27,1%	28,5%	26,9%	30,6%	+2,88 pps
C (medie)	63,8%	60,7%	57,2%	54,8%	61,6%	+3,07 pps
D (medie-superiori)	95,0%	92,3%	84,4%	87,0%	92,1%	+2,72 pps
E (superiori)	99,5%	99,3%	98,6%	97,3%	97,8%	+0,23 pps
F (alto di gamma)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	+0,00 pps

**Grafico 16 - Suddivisione vetture per segmento 2010-2013**



Nel 2013 si è contratto il comparto dei furgoni NLT dopo essere stato costantemente stabile attorno alle 118.000 unità. I principali segmenti dei van e dei furgoni sono rispettivamente in crescita (+11,3 pps) ed in calo (-11,1 pps). E' una situazione opposta rispetto all'anno scorso, dovuta a consistenti richieste da parte della clientela in sede di rinnovi, per le esigenze di particolare funzionalità nelle attività di trasporto o per la possibilità di essere approntati con allestimenti. Si conferma un discreto aumento delle richieste di piccole realtà aziendali operative a livello locale.

In riduzione i volumi dei mezzi oltre 3,5 PTT, ancora poco presenti nelle flotte a noleggio.

**Tabella 70 - Distribuzione della flotta circolante furgoni per segmento**

Segmento	2013		2012		Var. 2013/2012	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%
Van	79.004	67,5%	66.593	56,1%	18,6%	+11,36 pps
Furgoni PTT fino a 3,5 t	37.126	31,7%	50.858	42,9%	-27,0%	-11,15 pps
Furgoni PTT oltre 3,5 t	931	0,8%	1.198	1,0%	-22,3%	-0,21 pps
<b>Totale</b>	<b>117.062</b>	<b>100,0%</b>	<b>118.648</b>	<b>100,0%</b>	<b>-1,3%</b>	

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

**Tabella 71 - Distribuzione della flotta circolante furgoni per segmento**

Segmento	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr 09/13
Van	79.004	66.593	72.839	66.022	68.397	3,67%
Furgoni PTT fino a 3,5 t	37.126	50.858	45.015	52.051	49.409	-5,71%
Furgoni PTT oltre 3,5 t	931	1.198	1.137	127	642	9,74%
<b>Totale</b>	<b>117.062</b>	<b>118.648</b>	<b>118.991</b>	<b>118.200</b>	<b>118.448</b>	<b>-0,29%</b>

Il nostro Paese continua, come da ANIASA ininterrottamente sottolineato alle Istituzioni ad avere una normativa fuori dai tempi, ferma al 1994, quando per motivi di discutibile tutela del mercato dell'autotrasporto fu stabilito il divieto di locare mezzi con PPT superiore a 6 tonnellate, se non tra iscritti all'Albo in conto terzi. Divieto dettato da situazioni oggi anacronistiche e che finisce con il penalizzare proprio il comparto nazionale del trasporto merci, soggetto oggi ad un concorrenza su vasta scala da parte degli altri operatori EU, che usufruendo di tale possibilità riescono a ridurre i relativi costi. Italia e Grecia sono rimasti gli unici Paesi dell'EU con tale normativa.

La rete commerciale sia diretta che indiretta del NLT è da tempo stata oggetto di forte attenzione da parte delle aziende del settore, specialmente perdurando la crisi economica. Nel 2013 le attività della contrattazione mediante la rete diretta sono tornate ai livelli del 2011, con un parallelo discreto aumento delle attività attraverso agenti, broker, dealer, ecc., che sono arrivate al 27% dei contratti.

Le reti commerciali delle aziende del settore sono state sempre più interessate ad un continuo perfezionamento operativo, anche al fine di intercettare la domanda del c.d. small business, la clientela medio-piccola composta da PMI, professionisti e privati.

**Tabella 72 - Distribuzione dei contratti per tipologia rete di vendita**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
Rete diretta (venditori, telesales)	73%	77%	73%	79%	80%	-3,58 pps
Rete indiretta (agenti, broker, dealer, aste)	27%	22%	26%	21%	20%	+4,48 pps
Altro	0%	1%	1%	0%	0%	-0,90 pps
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

Riguardo gli andamenti del portafoglio contratti della flotta circolante, dopo il forte aumento verificatosi nel 2011 (+110% sul 2010), al 31 dicembre 2013 è stata confermata la riduzione del segmento dei contratti con durata 12 mesi, segmento in cui nel corso dell'intero anno solare ha peraltro inciso la notevole richiesta a fini Rent to Rent.

Nella fascia delle cosiddette aziende tradizionali NLT è continuata la riduzione dei contratti compresi nella fascia oltre 12 mesi fino a 36 mesi, sottoposta ad un forte calo nel 2011. Con la tabella riassuntiva del quinquennio 2009-2013 si ha migliore visualizzazione della progressiva maggior durata dei contratti NLT in relazione alle esigenze della clientela. E' da notare il forte aumento dei contratti con durata superiore a 60 mesi. Questo aspetto riflette da una parte in modo netto il forte disagio economico e la riduzione degli indici di fiducia della clientela aziendale e dall'altra la continuazione nell'apprezzamento della formula noleggio a lungo termine rispetto ad altre modalità di acquisizione dei mezzi di mobilità e trasporto.

**Tabella 73 - Distribuzione % della flotta circolante per durata contrattuale attuale**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
Relativa a contratti con durata fino a 12 mesi	2,0%	2,5%	3,6%	1,7%	3,5%	-0,50 pps
Relativa a contratti con durata da 13 a 24 mesi	3,8%	4,7%	5,6%	5,7%	6,0%	-0,97 pps
Relativa a contratti con durata da 25 a 36 mesi	28,8%	32,8%	34,6%	42,5%	46,8%	-3,94 pps
Relativa a contratti con durata da 37 a 48 mesi	40,6%	40,3%	36,3%	30,3%	29,3%	+0,35 pps
Relativa a contratti con durata da 49 a 60 mesi	14,5%	13,7%	12,3%	15,1%	10,3%	+0,83 pps
Relativa a contratti con durata oltre 60 mesi	10,3%	6,0%	7,5%	4,7%	4,1%	+4,24 pps
<b>Flotta circolante totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

**Tabella 74 - Distribuzione % cumulativa della flotta circolante per durata contrattuale attuale**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
Relativa a contratti con durata fino a 12 mesi	2,0%	2,5%	3,6%	1,7%	3,5%	-0,50 pps
Relativa a contratti con durata fino a 24 mesi	5,8%	7,3%	9,2%	7,4%	9,5%	-1,48 pps
Relativa a contratti con durata fino a 36 mesi	34,6%	40,0%	43,8%	49,9%	56,3%	-5,41 pps
Relativa a contratti con durata fino a 48 mesi	75,2%	80,3%	80,1%	80,2%	85,6%	-5,07 pps
Relativa a contratti con durata fino a 60 mesi	89,7%	94,0%	92,5%	95,3%	95,9%	-4,24 pps
Relativa a contratti con durata oltre 60 mesi	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

**Tabella 75 - Distribuzione della flotta circolante per data contrattuale - Unità**

	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr. 2009/2013
Di cui relativa a nuovi contratti stipulati nell'anno	129.022	143.650	170.903	133.454	136.210	-1,29%
Di cui relativa a contratti stipulati negli anni precedenti	400.817	383.172	353.257	379.964	377.208	1,53%
<b>Flotta circolante totale</b>	<b>529.839</b>	<b>526.822</b>	<b>524.160</b>	<b>513.418</b>	<b>513.418</b>	<b>0,79%</b>

**Tabella 76 - Distribuzione % della flotta circolante per data contrattuale**

	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr. 2009/2013
Di cui relativa a nuovi contratti stipulati nell'anno	24,4%	27,3%	32,6%	26,0%	26,6%	-1,29%
Di cui relativa a contratti stipulati negli anni precedenti	75,6%	72,7%	67,4%	74,0%	73,5%	1,53%
<b>Flotta circolante totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,79%</b>

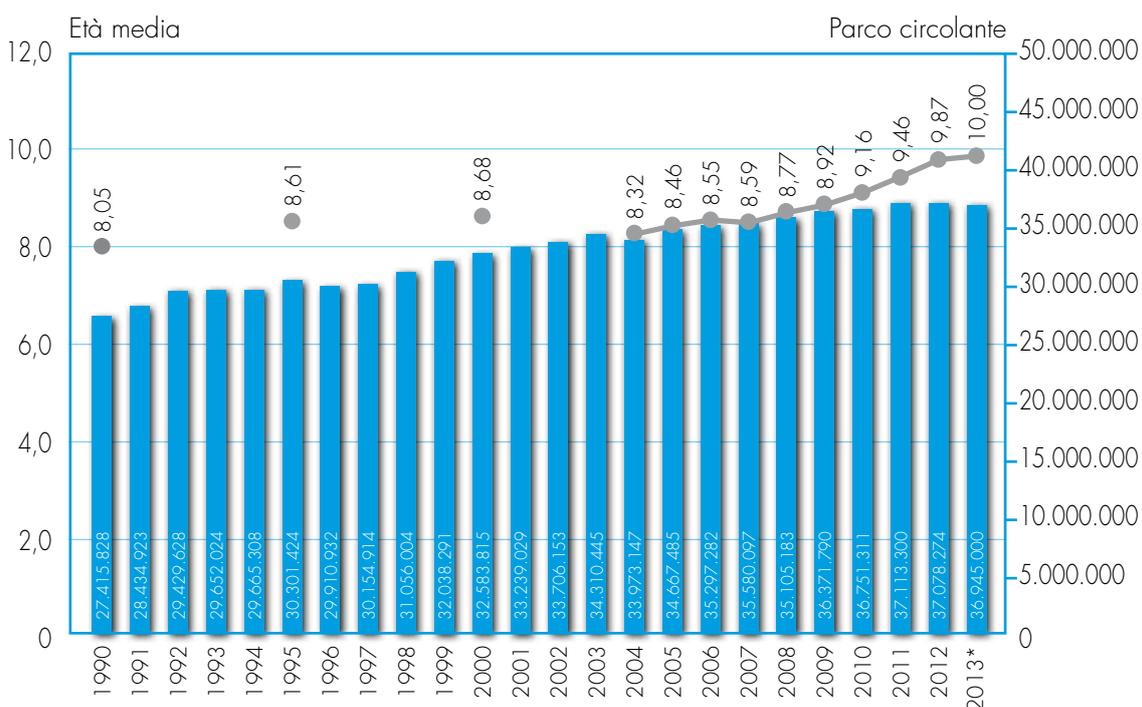
## ANALISI IMMATICOLAZIONI

Come rilevato a livello statistico dai vari organismi nazionali dell'automotive, anche nel 2013 è proseguita la decrescita del mercato italiano, contrassegnato fino a novembre da segni negativi praticamente in ogni comparto. E' continuato il fenomeno della "demotorizzazione", con un ulteriore calo del parco circolante, sceso sotto i 36 milioni di autovetture, indicativo del fatto che le famiglie italiane via via procedono alla radiazione della propria auto senza procedere alla relativa sostituzione.

Al perdurare della crisi economica, della pressione fiscale su aziende e famiglie, delle difficoltà di accesso al credito, si è aggiunta la totale incertezza relativa all'imposizione immobiliare, annunciata a più riprese ed oggetto di continue revisioni in ambito parlamentare e governativo e l'aumento continuo del tasso di disoccupazione. Questo complesso di elementi negativi ha senza dubbio contribuito a disincentivare le famiglie (il 70% del mercato) ad acquistare vetture nuove ed usate. A nulla sono valse le offerte promozionali e commerciali messe in campo da tutte le Case automobilistiche e dal mondo dei concessionari, con sconti prossimi ad azzerare i margini operativi.

Stante la riduzione del 48% negli ultimi sei anni di immissione di immatricolato nuovo, il parco circolante nazionale sta progressivamente invecchiando nel suo complesso, considerando in particolare la presenza di volumi ancora molto alti di veicoli ante euro 4. La conseguenza è un'età media prossima ai 10 anni.

**Grafico 17 - Parco circolante auto ed età media 1990-2013**



Fonte: Centro Studi e Statistiche Unrae

In questo non lieto contesto, l'auto aziendale è stata sottoposta ad ulteriori pesi tributari con la riduzione della deducibilità delle spese inerenti, allontanando ancora il segmento dalle medie europee. In Europa l'auto aziendale è vista come un produttivo propulsore per il mondo industriale e dei servizi attinenti ai trasporti e la mobilità nonché un promotore di trasparenza amministrativa e tributaria.

Al contrario in Italia è purtroppo valutata come elemento di possibile elusione o come fringe benefit di alto livello da tassare sempre di più. Le dichiarazioni ministeriali per ottenere un'ulteriore proroga triennale del regime IVA al 40% (2014-2016) evidenziano, ripetutamente, "la difficoltà e l'onerosità per l'amministrazione fiscale di controllare la divisione tra uso aziendale ed uso privato, controllo reso più complicato dall'alto numero di veicoli ad uso misto, il pericolo di un'evasione tributaria di dimensioni considerevoli". Di fronte a tale pressione tributaria e politica, il noleggio a lungo termine ha sostanzialmente tenuto, registrando 11.000 immatricolazioni di autovetture in meno (-7,5%) rispetto al 2012, ma non facendo comunque mancare il consueto supporto al mercato automobilistico. L'incidenza della locazione long term sul totale delle immatricolazioni è infatti rimasta stabile; anche nel 2013 un'auto su dieci di nuova immatricolazione è stata strumento di mobilità aziendale a noleggio. (Tabelle 77-79).

**Tabella 77 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di vetture**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012	Cagr '09/'13
Immatricolazioni vetture	1.304.412	1.402.089	1.749.739	1.961.759	2.159.456	-7,0%	-8,7%
Immatricolazioni vetture in NLT	132.237	143.022	144.957	121.267	125.955	-7,5%	1,2%
Penetrazione NLT	10,1%	10,2%	8,3%	6,2%	5,8%		
<b>Totale</b>	<b>2.760,8</b>	<b>2.954,2</b>	<b>3.270,2</b>	<b>2.955,5</b>	<b>2.683,3</b>		

Fonte: Elaborazione ANIASA su dati UNRAE

**Tabella 78 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo**

Tipologia veicoli	2013		2012		Var. 2013/2012	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%
Vetture	132.237	86,8%	143.022	86,8%	-7,5%	-0,03 pps
Furgoni	18.600	12,2%	20.676	12,5%	-10,0%	-0,34 pps
Altro	1.589	1,0%	1.094	0,7%	45,2%	+0,38 pps
<b>Totale</b>	<b>152.425</b>	<b>100,0%</b>	<b>164.791</b>	<b>100,0%</b>	<b>-7,5%</b>	

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

**Tabella 79 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo - Trend**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr 09/13
Vetture	132.237	143.022	144.957	121.267	121.267	2,2%
Furgoni	18.600	20.676	39.475	21.553	18.091	0,7%
Altro	1.589	1.094	521	776	4.238	-12,9%
<b>Totale</b>	<b>152.425</b>	<b>164.791</b>	<b>184.953</b>	<b>143.597</b>	<b>143.597</b>	<b>1,5%</b>

Fonte: Dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Anche il segmento dei furgoni ha subito una decisa contrazione (-10%). Dopo la forte crescita del primo decennio, si risente della generale crisi del mercato auto e, come evidenziano i dati dell'ultimo quinquennio (Tabella 83), languono le immatricolazioni, in movimento solo per le commesse di grandi committenti come Poste Italiane negli anni passati.

Nel NLT l'approccio della clientela è molto condizionato dalla congiuntura che, come per le vetture, spinge a rinviare nel tempo il rinnovo dei contratti e ad optare verso un maggior periodo di durata spesso superiore ai 12 mesi, in attesa di situazioni di mercato più serene. I volumi dei veicoli in flotta circolante sono sostanzialmente stabili, a conferma che chi usa il noleggio ne conosce ed apprezza vantaggi e benefici. Il segmento dei furgoni è sempre stato, peraltro, oggetto di variazioni periodiche, connesse a un maggior periodo di durata in flotta dei mezzi, ormai sempre più vicina ai 60 mesi.

L'analisi dell'andamento delle immatricolazioni evidenzia quanto sia aumentata la richiesta di vetture del segmento "A" e "B", una chiara conferma del downsizing, con un trend già evidente negli anni passati e che ha visto nel 2013 un aumento rispettivo di 4,8pps e di 2,5pps. Tutti gli altri segmenti hanno ceduto quote, con il calo verticale del segmento "E", le vetture di categoria superiore, ridotti ad un quarto rispetto al 2011.

La domanda della clientela aziendale si è pertanto indirizzata, in relazione all'obbligo categorico di contenere il TCO (Total Cost of Ownership), verso utilitarie e citycar, anche nell'obiettivo di ridurre i costi d'esercizio legati ai consumi di carburante, ai premi assicurativi e alla tassa di possesso. Le rilevazioni vanno peraltro inquadrare 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.

**Tabella 80 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento**

Tipologia veicoli	2013		2012		Var. 2013/2012	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%
A (city car)	25.420	19,2%	20.592	14,4%	23,4%	+4,8 pps
B (utilitarie)	22.566	17,1%	20.787	14,5%	8,6%	+2,5 pps
C (medie)	43.520	32,9%	50.266	35,1%	-13,4%	-2,2 pps
D (medie-superiori)	34.869	26,4%	38.365	26,8%	-9,1%	-0,5 pps
E (superiori)	5.440	4,1%	12.571	8,8%	-56,7%	-4,7 pps
F (alto di gamma)	421	0,3%	440	0,3%	-4,2%	+0,0 pps
<b>Totale</b>	<b>132.237</b>	<b>100%</b>	<b>143.022</b>	<b>100%</b>	<b>-7,5%</b>	

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

**Tabella 81 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento - Trend**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr 09/13
A (city car)	25.420	20.592	16.275	10.068	10.625	24,4%
B (utilitarie)	22.566	20.787	28.944	20.731	27.077	-3,9%
C (medie)	43.520	50.266	42.144	35.533	39.935	2,2%
D (medie-superiori)	34.869	38.365	34.792	38.443	38.527	-2,3%
E (superiori)	5.440	12.571	20.890	14.067	8.192	-7,5%
F (alto di gamma)	421	440	1.913	2.425	1.599	-14,8%
<b>Totale</b>	<b>132.237</b>	<b>143.022</b>	<b>144.957</b>	<b>121.267</b>	<b>125.955</b>	<b>1,2%</b>

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

L'andamento delle immatricolazioni dei furgoni riflette lo sviluppo generale dell'economia, ancora con indici di fiducia delle aziende incerti ed altalenanti. Il mercato è stato pesantemente condizionato dall'andamento dell'economia reale, che ha determinato una forte contrazione del traffico merci; le decisioni delle aziende di non rinnovare la flotta commerciale hanno di certo pesato in misura significativa, così come anche le preoccupazioni sulle prospettive di sviluppo del quadro congiunturale.

E' comunque ancora rilevante, nella situazione regressiva del mercato, la richiesta di mezzi di piccola portata per esigenze commerciali di assistenza e manutenzione utilizzati prevalentemente in ambito cittadino o per percorrenze ridotte. Si riducono

ancora le immatricolazioni dei furgoni con portata oltre le 3,5 tonnellate scesi a 26 unità dopo il notevole risultato del 2011 con 708 unità di nuova immatricolazione.

**Grafico 18 - Distribuzione cumulativa immatricolazioni vetture per segmento 2010-2013**



**Tabella 82 - Distribuzione delle immatricolazioni furgoni per segmento**

Tipologia veicoli	2013		2012		Var. 2013/2012	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%
Van	10.075	54,2%	9.814	47,5%	14,1%	-0,03 pps
Furgoni PTT fino a 3,5 t	8.499	45,7%	10.810	52,3%	-12,6%	-0,34 pps
Furgoni PTT oltre 3,5 t	26	0,1%	52	0,3%	-43,2%	+0,38 pps
<b>Totale</b>	<b>18.600</b>	<b>100%</b>	<b>20.676</b>	<b>100%</b>	<b>-10,0%</b>	

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

**Tabella 83 - Distribuzione delle immatricolazioni furgoni per segmento - Trend**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr 09/13
Van	10.075	9.814	25.914	11.877	8.012	8,7%
Furgoni PTT fino a 3,5 t	8.499	10.810	12.853	9.504	9.968	-1,3%
Furgoni PTT oltre 3,5 t	26	52	708	172	59	-10,7%
<b>Totale</b>	<b>18.600</b>	<b>20.676</b>	<b>39.475</b>	<b>21.553</b>	<b>18.039</b>	<b>3,5%</b>

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 valore medio delle vetture è rimasto stabile sui 18.500 euro. Poche differenze rispetto ai valori del 2013, eccetto per il segmento "E", che registra un discreto aumento, non influente nella media considerati i ridotti complessivi volumi. Limitate le variazioni riguardo i furgoni.

**Tabella 84 - Valore medio vetture immatricolate (€)**

Tipologia veicoli	2013	2012	2011	Var. 2013/2012
A (city car)	7.871	8.370	8.800	-6,0%
B (utilitarie)	10.859	10.782	12.532	+0,7%
C (medie)	16.843	17.256	18.627	-2,4%
D (medie-superiori)	25.613	25.040	26.683	+2,3%
E (superiori)	37.509	31.917	30.573	+17,5%
F (alto di gamma)	61.269	63.488	51.803	-3,5%
<b>Media</b>	<b>18.532</b>	<b>18.535</b>	<b>19.044</b>	<b>-0,0%</b>

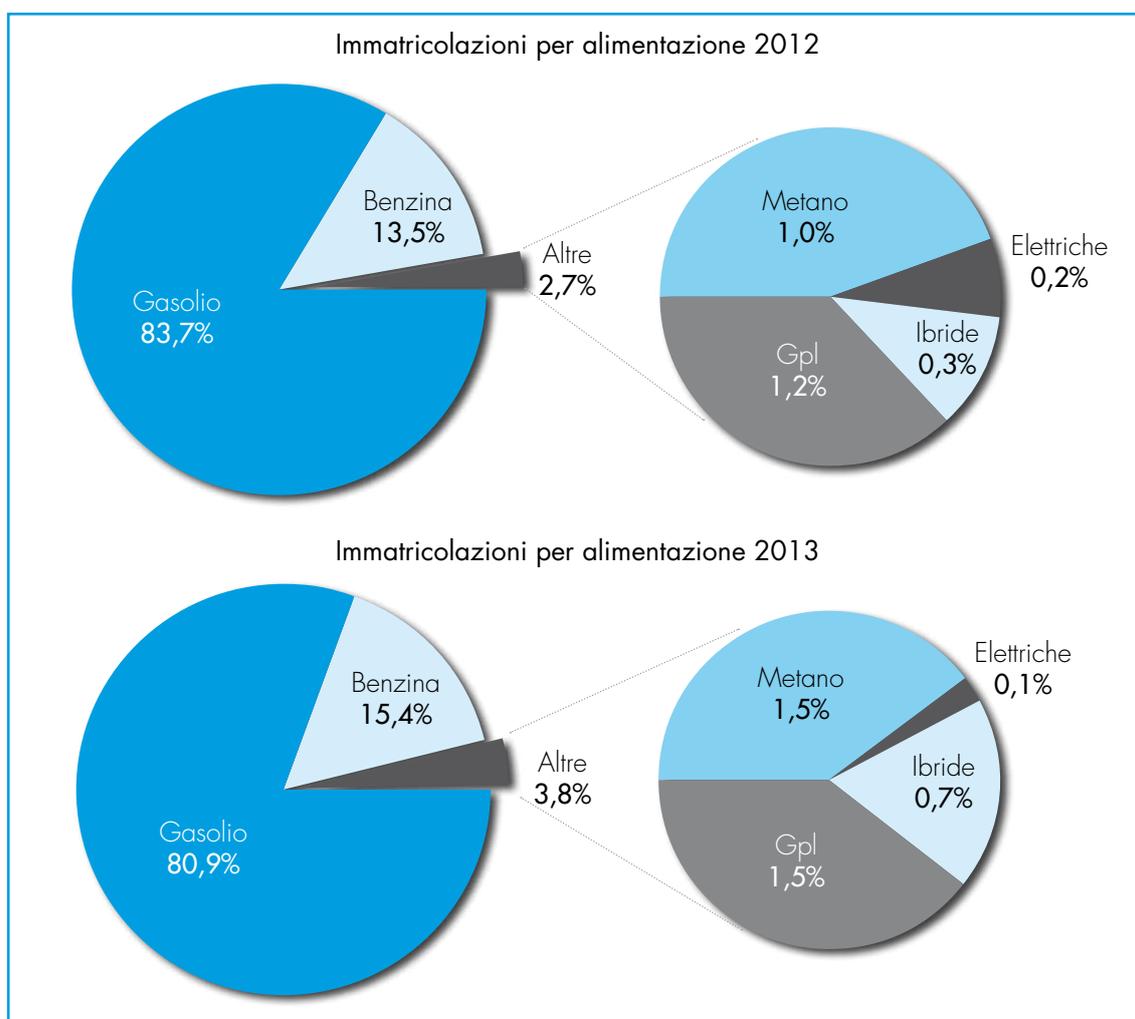
**Tabella 85 - Valore medio furgoni immatricolati (€)**

Tipologia furgoni	2013	2012	2011	Var. 2013/2012
van	12.378	11.423	9.284	+8,4%
fino a 3,5 t	16.319	16.442	17.298	-0,7%
oltre 3,5 t	39.912	40.763	31.011	-2,1%
<b>Media</b>	<b>14.699</b>	<b>14.114</b>	<b>12.536</b>	<b>+4,1%</b>

Anche nel 2013 l'alimentazione a gasolio primeggia tra le flotte a noleggio con l'80,9%, in ribasso comunque rispetto al 2012. La restante quota è suddivisa tra benzina (15,4%) e altre alimentazioni (3,8%), con un forte aumento delle richieste di motorizzazioni ibride, a metano e GPL.

Il metano, inesistente due anni fa, sta via via raccogliendo più ampi consensi della clientela. Bisogna comunque ricordarsi che la rete di rifornimento è ancora limitata e che solo da poco sono presenti sul mercato eccellenti veicoli. Con il progressivo ampliamento della distribuzione il metano ha tutte le potenzialità per decollare, specialmente nella flotta delle PA.

**Grafico 19 - Suddivisione immatricolazioni NLT 2012-2013**



E' trascorso più di un anno dall'entrata in vigore della normativa sulle agevolazioni per l'acquisto di veicoli a basse emissioni complessive (c.d. normativa BEC, la Legge n.134 del 2012) che contempla incentivi economici per l'acquisto di veicoli a basse o zero

emissioni con esclusione dei veicoli a benzina e diesel. I risultati sono stati peraltro non in linea con le aspettative, essendo la regolamentazione prevalentemente rivolta ad attività basate su veicoli ad uso pubblico (noleggio con conducente, taxi, ecc.). Se per la prima volta è stato fatto un positivo riferimento anche ai veicoli ad uso aziendale, tuttavia, il requisito della rottamazione di veicoli con anzianità superiore a 10 anni (fattispecie pressoché inesistente nelle flotte), ne ha ridotto l'impatto. Sarà opportuna in sede di revisione della normativa BEC una riconsiderazione.

I volumi delle immatricolazioni di veicoli elettrici tra le flotte a noleggio sono al momento scesi, sostituiti dal raddoppio delle auto ibride, vista la loro efficienza complessiva.

Restano ancora oggi alcune barriere ad un'ampia adozione in flotta di auto elettriche. Per i noleggiatori si evidenzia in particolare la carenza di infrastrutture di ricarica, l'elevato prezzo d'acquisto e la difficoltà di valutare correttamente il valore residuo del veicolo da rivendere alla fine del contratto di noleggio. Per i driver l'ancora limitata autonomia, lo "switch off" della batteria, i tempi di ricarica l'assenza di parcheggi gratuiti/corsie preferenziali.

Quasi sicuramente le iniziative in corso per i servizi di car sharing in varie città metropolitane, in cui il noleggio potrebbe rivestire un ruolo estremamente importante, grazie all'esperienza ed al know how gestionale, daranno nuovo impulso alle motorizzazioni elettriche.

Riguardo la sede di immatricolazione, correlata al pagamento dell'imposta provinciale di trascrizione, il susseguirsi negli anni scorsi di normative spesso complesse e discontinue a livello nazionale e locale ha avuto come inevitabile conseguenza una ridefinizione dei flussi di immatricolazioni su scala nazionale. Molte aziende hanno infatti legittimamente trasferito nelle regioni e province autonome la richiesta di immatricolazione di notevoli quantitativi di veicoli.

La provincia di Roma ha pertanto visto scendere via via la propria quota dal 40% (2010) al 31% (2011), al 19% (2012), fino al 12% nel 2013. Se le innovazioni normative a livello locale hanno riportato su Firenze la maggior parte dei precedenti volumi di nuove immatricolazioni, il panorama registra notevoli variazioni anche nelle province che ne avevano beneficiato negli anni passati, come Trento passata nell'ultimo triennio dal 5%, al 40%, al 24%.

In relazione sia al nuovo quadro politico che sembra orientato all'abolizione delle Province, sia alla mutata situazione del mercato automobilistico, sarebbe opportuno procedere, anche per ragioni di ammodernamento e miglior taratura del tributo (unico in Europa), una completa revisione dell'intera normativa, come, tra l'altro, espressamente stabilito dal D.lvo n.68 del 2011 sul federalismo fiscale.

Si osserva che il Documento di Economia e Finanza presentato a metà aprile dal Governo (DEF per il 2014) contiene, tra l'altro, indicazioni di specifico interesse per il

**Tabella 86 - Distribuzione delle immatricolazioni per provincia**

	2013		2012		2011		2010		Var. 2013/2012
Roma	12%	37%	19%	29%	31%	72%	40%	84%	-6,7 pps
Firenze	20%		3%		19%		27%		+16,7 pps
Milano	2%		5%		13%		11%		-2,7 pps
Aosta	2%		2%		9%		6%		+0,6 pps
Trento	24%	63%	40%	71%	5%	28%	16%	16%	-16,2 pps
Reggio E.	3%		0%		3%				+2,6 pps
Torino	21%		20%		2%				16%
Bolzano	16%	0%	11%	17%					+5,4 pps
Altre province	0%		0%						
<b>Totale</b>	<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>		

settore. E' infatti prevista la trasformazione del "bollo auto" da imposta di possesso a tassa di circolazione e la rimodulazione dell'imposta provinciale di trascrizione (IPT) per i passaggi di proprietà, proporzionandola al valore commerciale del veicolo.

## ANALISI DEL REMARKETING

L'andamento del mercato dell'usato è per vari fattori in stretta interdipendenza con quello del nuovo. Tradizionalmente, infatti, le fasi di crescita di uno coincidevano con momenti di stasi dell'altro. Ma negli ultimi due anni, la fase più acuta della crisi del nuovo, si è registrato un forte calo anche nel mercato di seconda mano, dovuto non solo al clima di incertezza economica, ma anche ad un abnorme aumento del prelievo fiscale, che con l'IPT proporzionata al numero di Kw ha finito per comprimere anche l'usato.

Il 2013 ha ripresentato gli stessi volumi dell'anno precedente, indicatori di una sostanziale stabilità complessiva, ma con un ulteriore rallentamento dei flussi di sostituzione del parco automobilistico nonché con il continuo aumento dell'età media dei veicoli oggetto di trasferimento, giunta a 8,1 anni. Il rapporto tra trasferimenti totali e nuovo è stato di 3 a 1.

Di rilievo il dato relativo alle esportazioni di veicoli usati, cresciute di anno in anno, a motivo anche del Superbollo, che ha prodotto un considerevole aumento delle esportazioni di vetture sopra i 185 Kw. Beni sottratti alle attività di manutenzione e di riparazione in Italia.

**Tabella 87 - Il mercato complessivo**

	2013	2012	2011	var. % 2013/2012
Nuovo	1.304.412	1.402.848	1.749.095	-7,0
Trasferimenti di proprietà	2.428.102	2.449.163	2.740.638	-0,9
Esportazioni usato	569.793	567.830	490.792	0,3
Importazioni usato	68.710	63.548	84.675	8,1
Rottamazioni	781.566	858.123	878.986	-8,9
<b>Totale movimenti</b>	<b>5.152.583</b>	<b>5.341.512</b>	<b>5.944.186</b>	<b>-3,5</b>

Fonte: Centro Studi e Statistiche UNRAE

**Tabella 88 - Evoluzione mercato usato**

	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr 09/13
Totale passaggi di proprietà	4.105.592	4.142.299	4.654.917	4.597.982	4.506.702	-2,15%
di cui netto minivolture	2.428.102	2.449.163	2.737.794	2.799.898	2.824.381	-3,34%
Età media trasferimenti	8,1	7,8	7,7	7,4	7,4	

Fonte: Centro Studi e Statistiche UNRAE

Per quanto riguarda il noleggio, dopo aver raggiunto un alto livello di compravendite nel biennio 2011-2012, anni in cui sono stati ceduti a terzi volumi di veicoli pari al 30% della flotta anche in relazione alla scadenza di numerose proroghe contrattuali, il 2013 ha visto il relativo mercato riposizionarsi sui livelli 2010-2009, circa 138.000 unità tra auto e furgoni (vedi Tabella 89).

Si tratta, come ben noto agli operatori, di un prodotto notevolmente appetibile ed unico sul mercato dell'usato, ricercato per la maggiore qualità rispetto a quello dei privati, essendo veicoli sottoposti a controlli e manutenzione, con chilometraggio certificato e garanzie convenzionali fino a tre anni.

L'usato è per il noleggio un comparto di attività fondamentale per ottenere la liquidità ed i finanziamenti necessari per riacquistare nuove vetture. E' pertanto evidente, in parallelo, la necessità di un ottimale gestione degli acquisti e di valutazione dei valori residui, così come l'attenta attività del network, per perfezionare sempre più la rete di assistenza e di manutenzione della flotta, perseguendo obiettivi di soddisfazione della clientela.

**Tabella 89 - Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia di veicolo**

	2013		2012		Var. 2013/2012	
	Unità	Mix %	Unità	Mix %	Unità	Mix %
Vetture	119.635	86,7%	139.989	85,2%	-14,5%	+1,48 pps
Furgoni	17.597	12,7%	23.564	14,3%	-25,3%	-1,59 pps
Altro	790	0,6%	766	0,5%	3,1%	+0,11 pps
<b>Totale Veicoli usati venduti</b>	<b>138.022</b>	<b>100,0%</b>	<b>164.319</b>	<b>100,0%</b>	<b>-16,0%</b>	

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

**Tabella 90 - Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia di veicolo - Trend**

	2013	2012	2011	2010	2009	Cagr 09/13
Vetture	119.635	139.989	127.852	119.230	115.156	1,0%
Furgoni	17.597	23.564	27.763	18.987	19.900	-2,8%
Altro	790	766	726	496	280	29,6%
<b>Totale Veicoli usati venduti</b>	<b>138.022</b>	<b>164.319</b>	<b>156.341</b>	<b>138.713</b>	<b>135.336</b>	<b>0,5%</b>

E dopo un 2012 contrassegnato da una diminuzione dei valori della flotta media oggetto di compravendita di circa 700-800 € per unità – con cali del 10% per le vetture di maggiore cilindrata – gli operatori hanno affrontato con grande impegno il loro business.

Nel 2013 si è infatti registrato un valore medio dei veicoli venduti pari a 8.868 euro contro il valore di 7.412 del 2012, ritornando pertanto ai valori medi del 2010.

**Tabella 91 - Distribuzione delle vetture usate vendute per tipologia di acquirente (escluso vendite con buy back)**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
Veicoli venduti a commercianti	66%	81%	79%	70%	62%	-
Veicoli venduti a concessionari	8%	7%	5%	16%	29%	+0,60 pps
Veicoli venduti a privati	12%	12%	16%	14%	9%	+0,06 pps
Veicoli venduti all'estero	14%	n.d.	n.d.	n.d.	nd	-
<b>Totale Veicoli usati venduti</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

**Tabella 92 - Distribuzione dei furgoni usati venduti per tipologia di acquirente (escluso vendite con buy back)**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
Veicoli venduti a commercianti	75%	89%	90%	86%	75%	-
Veicoli venduti a concessionari	4%	2%	1%	4%	17%	+1,18 pps
Veicoli venduti a privati	10%	9%	9%	10%	9%	+1,18 pps
Veicoli venduti all'estero	11%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-
<b>Totale Veicoli usati venduti</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

In un'ottica di rafforzamento della propria attività, la maggior parte delle aziende sta ampliando la propria rete di vendita sul mercato estero, con rapporti prevalentemente con commercianti di veicoli. Si tratta principalmente dell'area Est dell'EU nonché dei Paesi del bacino del Mediterraneo, presso i quali attualmente risulta più agevole il collocamento delle vetture di maggior cilindrata, che riscontrano invece notevoli difficoltà nelle vetrine nazionali. In relazione a tale consolidato fenomeno, le statistiche curate da ANIASA prevedono da quest'anno anche questo canale di vendita.

Le aziende di NLT hanno pertanto notevolmente strutturato l'attività di remarketing, fattore di produzione primario, che condiziona fortemente la dinamica di acquisto per un continuo e rapido rinnovo delle loro flotte. E stanno quindi raccogliendo i frutti degli investimenti effettuati, con l'apertura di outlet, l'ammodernamento dei piazzali, le aste on line, il potenziamento del web.

Il web dedicato all'usato da noleggio è diventato sempre più completo e indirizzato anche alla clientela privata, tanto da diventare, corredato di ampi servizi informativi sullo stato d'uso del mezzo e sui prezzi al pubblico, un passaggio obbligatorio per tale categoria di acquirenti.

Nel triennio 2011-2013 la permanenza in stock per le autovetture si è ridotta addirittura di 14 giorni, a conferma sia dell'interesse del prodotto sul mercato, che della valenza professionale degli uffici preposti, i quali utilizzano specifiche App per un rapporto più diretto e continuativo con la potenziale clientela.

Diversa la situazione per i furgoni, con una permanenza nei parcheggi e depositi aumentata del 16% rispetto al 2012. Segnale che per molte imprese non strutturate l'acquisto di un veicolo usato anche per sostituirne uno obsoleto è un passo difficile, complice sia la avversa congiuntura, ma specialmente i costi di possesso, di gestione e trasferimento, senza pari in Europa.

**Tabella 93 - Vetture in stock**

	2013	2012	2011	Var. 2013/2012
N° veicoli in stock	8.703	12.503	14.439	-30,4%
gg medi	27	33	41	-18,6%

**Tabella 94 - Furgoni in stock**

	2013	2012	2011	Var. 2013/2012
N° veicoli in stock	1.448	1.673	2.225	-13,5%
gg medi	30	26	29	+15,9%

E' ormai chiaro che la vita media di un veicolo è aumentata non solo per il continuo miglioramento del prodotto, ma anche per la rinuncia o il rinvio dell'acquisto/sostituzione dell'auto per scelta o necessità. Il minor utilizzo del mezzo (nel 2012 il calo della percorrenza media per le auto è stato del 12% con meno di 10.000 km medi/annui, fonte Segugio.it) sta determinando anche un allungamento della "vita tecnica" del mezzo.

Secondo i più autorevoli centri studi automotive negli anni 2000-2002 sono state immatricolate complessivamente oltre 7,1 milioni di auto, pari ad una media di 2,37 milioni di vetture/anno. Si tratta pertanto di "potenziali" mezzi con 10-13 anni di vita, che potrebbero/dovrebbero essere sostituiti nel breve termine.

**Tabella 95 - Età media delle auto in Italia**

	2012	2011
auto a benzina	11 anni e 7 mesi	10 anni e 11 mesi
auto a gasolio	7 anni	6 anni e 4 mesi
auto bz/GPL	4 anni e 9 mesi	4 anni e 10 mesi
auto bz/metano	4 a e 10 mesi	4 a e 5 mesi
Rottamazioni	781.566	858.123

Fonte: ANFIA

Sempre secondo tali organismi nel 2005 le vetture circolanti con più di 10 anni erano il 34,5%, nel 2012 sono salite al 44,4%, mentre nello stesso periodo quelle con più di 20 sono salite dal 7,2% al 12,2%. Secondo la normativa Euro invece, le vetture circolanti Euro 0,1,2,3 sono il 53,9% dell'intero parco, mentre le vetture Euro 4, 5, 6 sono il 46,1%.

Questo progressivo invecchiamento del parco ha tuttavia evidenti negativi riflessi sul fronte ambientale e della sicurezza ed è quanto mai opportuno procedere anche ad una riconsiderazione dei costi di trasferimento dell'usato.

### ANALISI DEI SINISTRI E DEI FURTI

Nel 2013 sono nuovamente aumentati i danni provocati da sinistri e furti che hanno coinvolto i veicoli in noleggio a lungo termine. Si tratta di due voci di costo rilevanti e in continua crescita negli ultimi anni, strutturalmente legate al rischio di avere quotidianamente una così ampia flotta in circolazione.

Per quanto riguarda i sinistri Kasko (Tabella 96), il numero resta pressoché stabile rispetto al 2012 (-0,3%), in significativa crescita in confronto al 2009 (+4,8%). Ad aumentare sono, però, i danni per gli operatori del comparto provocati dagli incidenti, valutati in 287 milioni di euro (erano 270 l'anno precedente e 201 cinque anni fa); cresce conseguentemente anche il danno arrecato dal singolo incidente che passa da 615 euro a 654, quasi 100 euro in più rispetto al 2009.

**Tabella 96 - Sinistri Kasko**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012	Cagr 09/13
N° di sinistri kasko	438.819	440.060	427.868	402.405	362.930	-0,3%	4,86%
Sinistri kasko su flotta media	0,83	0,84	0,82	0,78	0,69	-0,8%	4,74%
Danni da sinistri kasko (milioni di euro)	287	270	267	234	201	+6,2%	9,33%
Danno per singolo sinistro kasko (euro)	654	615	624	582	555	+6,5%	4,21%

Se i sinistri continuano a farsi sentire pesantemente, sta assumendo dimensioni sempre più preoccupanti anche la piaga dei furti. Da sempre i "topi d'auto" e le organizzazioni criminali hanno mostrato una particolare predilezione per le vetture a noleggio, ma negli ultimi mesi si è registrato un vero e proprio exploit (Tabella 97).

**Tabella 97 - Furti**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012	Cagr 09/13
Veicoli rubati	3.663	3.260	2.979	2.817	2.089	+12,4%	15,07%
Veicoli rubati in % su flotta media	0,69%	0,62%	0,57%	0,54%	0,40%	+11,8%	-
Danni da furti (milioni di euro)	34,8	32,1	32,7	27,2	33,6	+8,6%	0,91%
Danni da furti su fatturato da noleggio	0,87%	0,83%	0,86%	0,73%	0,93%	+5,3%	-

Si consolida così il deciso aumento dei veicoli rubati, già osservato lo scorso anno, e che nel 2013 tocca quota 3.663 unità (+12,4% vs 2012). Il fenomeno dal 2009 ha visto una continua, graduale crescita, improvvisamente acceleratasi dallo scorso anno. Il danno economico generato da queste attività criminali ha raggiunto la cifra record di quasi 35 milioni di euro (pari allo 0,87% del fatturato derivante dalle attività di noleggio).

In alcune aree del Paese i furti di auto a noleggio (a lungo e a breve termine) hanno superato ogni possibile livello di tolleranza, senza che le istituzioni centrali e locali riescano a contrastare efficacemente il fenomeno. Anche nel 2013 il noleggio veicoli si conferma la categoria più colpita da queste attività criminali.

L'Associazione è intervenuta presso le Autorità competenti per chiedere l'attivazione di un tavolo sulla sicurezza che coinvolga amministrazioni locali e centrali che definisca modalità di collaborazione con le Forze dell'Ordine al fine di individuare efficaci contromisure per arginare il fenomeno.

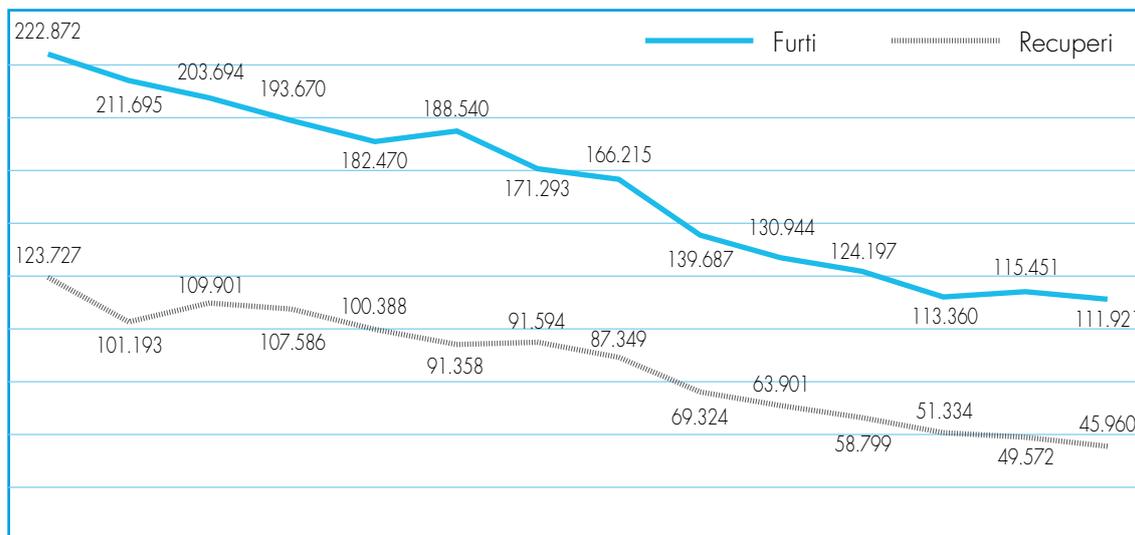
## Il contributo della telematica

Proprio per tenere sotto controllo i costi derivanti dai sinistri, sta crescendo l'utilizzazione nelle flotte aziendali di apparati di localizzazione satellitare ovvero di c.d. black box, sistemi che stanno diventando una pedina di grande importanza per ridurre l'elevata sinistrosità. Si tende pertanto a responsabilizzare direttamente il driver con misure di incentivazione/penalità per la condotta dei veicoli, oltre che con corsi di guida sicura, per ridurre comportamenti, che provocano costi molto elevati per le riparazioni e per i continui aumenti dei premi assicurativi.

I furti rappresentano una forte criticità per il settore, in quanto generano, in primis, una perdita economica legata al valore contabile del mezzo e poi un mancato fatturato derivante dall'impossibilità di noleggiare, senza contare le pratiche amministrative e

burocratiche collegate e i costi aggiunti (come l'auto sostitutiva) che hanno un notevole impatto sul costo di gestione del parco.

### Grafico 20 - Furti e recuperi di auto - Trend 2000-2013

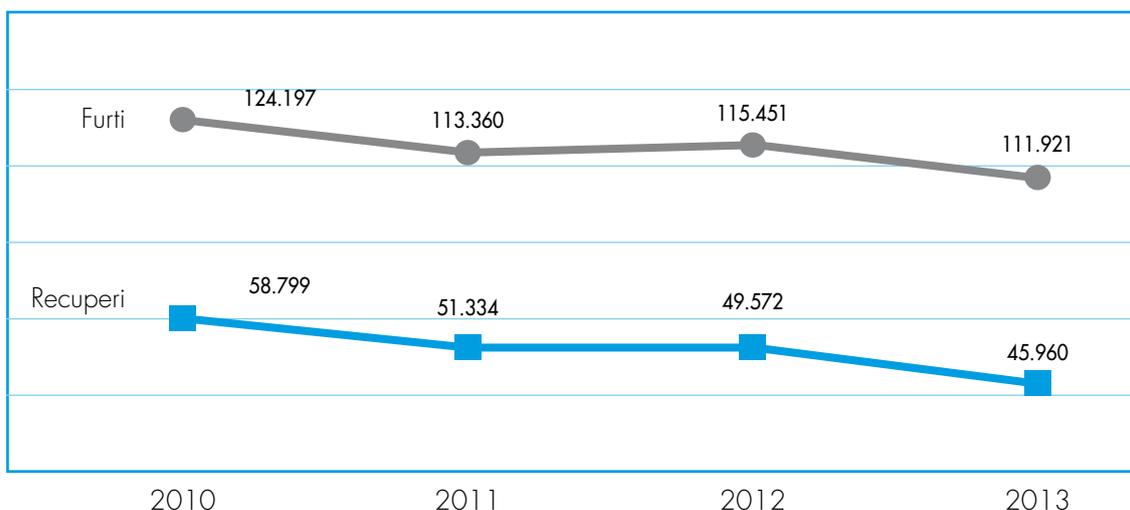


2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013

Fonte: Elaborazione Lojack su dati Ministero Interno

A questo scenario già critico, si aggiunge il fenomeno delle appropriazioni indebite dei veicoli, fenomeno che crea ingenti problemi ai player del settore e che è in crescita da quando la crisi economica sta facendo sentire con maggiore forza i suoi risvolti più drammatici.

### Grafico 21 - Furti e recuperi di auto, Trend 2010-2013



Fonte: elaborazione Lojack su dati Ministero dell'Interno

A livello nazionale il trend dei furti d'auto resta pressoché stabile, mentre è costante il calo dei recuperi delle auto rubate che lo scorso anno ha toccato quota 41%. Come evidenziato dalle elaborazioni LoJack sui dati del Ministero dell'Interno, nel 2013 solo 4 auto rubate su 10 sono state restituite ai legittimi proprietari: lo scorso anno si sono perse le tracce di quasi 66.000 autoveicoli (180 al mese, 7,5 al giorno).

Le difficoltà nel recupero dei veicoli rubati stanno spingendo gli operatori del settore negli ultimi anni a correre ai ripari responsabilizzando i driver e utilizzando strumenti hi-tech, satellitare o in radiofrequenza.

Le applicazioni di sistemi hi-tech di localizzazione e recupero sui veicoli in flotta stanno fornendo risultati incoraggianti, portando molto spesso le Forze dell'Ordine a intervenire in modo mirato e repentino sull'effettivo recupero del veicolo sottratto.

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.

## ANALISI FUNZIONE AMBIENTALE DEL NOLEGGIO

Il noleggio è sempre più parte di una nuova concezione di mobilità aziendale integrata, che individua l'adozione di formule innovative, come, per fare solo due esempi, il car sharing e le motorizzazioni meno inquinanti. Una concezione di nuova mobilità che si abbina perfettamente sia con l'importante funzione esercitata nella "riconversione ecologica" del parco auto nazionale, sia con la diffusione e condivisione dei valori ambientali in tutta la filiera produttiva e di servizi inerenti l'auto.

Anche se si è registrato un ampliamento del ricorso al prolungamento dei contratti, è continuato nel 2013 il rinnovo del parco auto, ormai indirizzato alle motorizzazioni Euro 5. Secondo il trend evidenziato in Tabella 98, l'Euro 5, superando l'82%, si avvia a rappresentare per il 2014 la quasi totalità delle nuove immatricolazioni, con progressiva naturale scomparsa dell'Euro 4 e crescente sviluppo dell'Euro 6.

**Tabella 98 - Suddivisione flotta per fasce EU emissione**

Normativa antinquinamento	2013	2012	2011	Var.2013/2012	
Euro 4	17,0%	28,9%	49,1%	-41,3%	-11,9 pps
Euro 5	82,3%	70,9%	50,8%	+16,0%	+11,3 pps
Euro 6	0,8%	0,2%	0,1%	+372,2%	+0,6 pps
Totale	100%	100%	100%		

A fine 2013 pertanto 9 veicoli su 10 presenti nelle flotte a noleggio sono quindi Euro 5/6, una politica di acquisto che, considerando gli aspetti relativi al turn-over e alla fase di remarketing, contribuisce a garantire il mantenimento dei valori residui, essenziali per l'offerta di NLT.

**Tabella 99 - Suddivisione flotta per emissione CO<sub>2</sub>**

Emissioni ciclo misto	Suddivisione per fascia				Suddivisione cumulativa			
	2013	2012	2011	Var. 13/12	2013	2012	2011	Var. 13/12
≤ 100 g	5,0%	3,3%	3,9%	+1,7 pps	5%	3%	4%	+1,7 pps
≤ 110 g	12,7%	10,2%	7,6%	+2,5 pps	18%	14%	11%	+4,2 pps
≤ 120 g	30,0%	26,3%	22,9%	+3,7 pps	48%	40%	34%	+8,0 pps
≤ 130 g	11,5%	11,8%	11,8%	-0,3 pps	59%	52%	46%	+7,7 pps
≤ 140 g	13,3%	15,0%	15,6%	-1,8 pps	73%	67%	62%	+5,9 pps
≤ 150 g	6,6%	8,4%	8,3%	-1,8 pps	79%	75%	70%	+4,1 pps
> 150 g	20,9%	25,0%	30,0%	-4,1 pps	100%	100%	100%	+0,0 pps

Il profilo ecologico del noleggio a lungo termine risalta ancora di più nell'azione di interfaccia delle politiche delle aziende clienti di riduzione del TCO con l'offerta di nuovi modelli da parte delle Case auto, che, continuando ad investire nella sicurezza attiva e passiva, presentano modelli con sempre minori consumi ed emissioni.

E questo ruolo positivo comincia, gradualmente anche se ancora troppo lentamente, ad essere compreso dalle Istituzioni. Le misure per gli ecoincentivi varate nel 2013 per l'acquisto di veicoli con alimentazione a GPL/Metano o a trazione ibrida o elettrica, anche se sottoutilizzate in quanto scarsamente applicabili, hanno considerato per la prima volta il settore del noleggio. E le Amministrazioni interessate stanno via via manifestando maggior consapevolezza di tale ruolo per una più rapida ed estesa diffusione di motorizzazioni all'avanguardia.

Quanto indicato nelle Tabelle 99 e 100 comprova come, anche in attesa di un intelligente interessamento delle PA, le aziende di noleggio siano chiaramente orientate nella composizione del proprio parco verso veicoli a basso livello di emissioni, con il 59% della flotta sotto i 130g/km di CO<sub>2</sub> ed il 72% con consumi nel ciclo misto inferiori a 6 l/km.

**Tabella 100 - Suddivisione flotta per consumo ciclo misto**

Consumi ciclo misto (l/100km)	Suddivisione per fascia				Suddivisione cumulativa			
	2013	2012	2011	Var. '13/'12	2013	2012	2011	Var. '13/'12
≤ 2 l	0,1%	0,8%	0,1%	-0,6 pps	0%	1%	0%	-0,6 pps
≤ 4 l	22,3%	7,6%	6,8%	+14,7 pps	22%	8%	7%	+14,0 pps
≤ 6 l	49,3%	55,6%	46,5%	-6,3 pps	72%	64%	53%	+7,7 pps
≤ 8 l	18,5%	26,6%	33,4%	-8,1 pps	90%	91%	87%	-0,4 pps
≤ 10 l	6,1%	5,7%	8,7%	+0,3 pps	96%	96%	95%	-0,0 pps
> 10 l	3,7%	3,6%	4,5%	+0,0 pps	100%	100%	100%	+0,0 pps

**Tabella 101 - Emissioni e consumi**

	2013	2012	2011	Var pps 2013/2012
CO <sub>2</sub> Ciclo misto	132,1	133,2	139,5	-1,1
Consumo Ciclo misto	6,6	6,3	6,4	+0,3

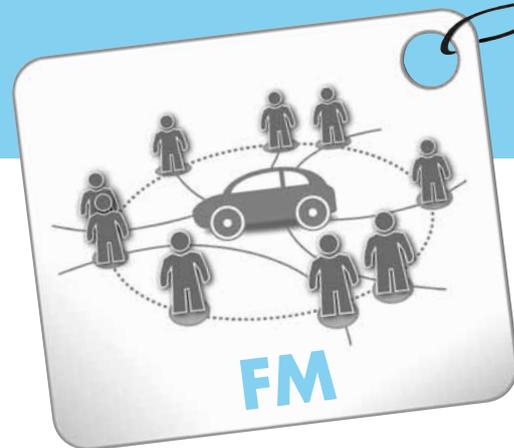
Se la domanda di motorizzazioni elettriche, per alcuni aspetti il top in materia di veicoli ecologici, è al momento ancora sottodimensionata, si rileva comunque:

- l'attivazione di importanti iniziative da parte delle più grandi aziende NLT sul versante elettrico, con servizi di consulenza ad hoc, programmi di guida in grado di trasmettere la cultura dell'eco-mobility nonché App per la localizzazione delle infrastrutture di ricarica, la fornitura di veicoli a motore endotermico da utilizzare in caso di lunghi viaggi;
- una crescente domanda di motorizzazioni ibride, con nuovi modelli in fase di maggior diffusione commerciale, che rappresentano per le aziende un ottimo strumento di marketing ed una soluzione per la riduzione dei costi.

Altro aspetto da segnalare per il raggiungimento di maggiore efficienza e di taglio ai costi per i rifornimenti di carburante, sono i corsi di guida sicura ed ecologica attivati dalle imprese di noleggio in relazione ad una domanda in crescita, comprensiva anche di corsi di aggiornamento per i driver aziendali.



# IL FLEET MANAGEMENT NEL 2013



Nell'ambito generale delle flotte in outsourcing, posizione di rilievo ha assunto il settore del Fleet Management (FM), la c.d. "gestione veicoli per conto terzi", interessato di recente da grandi cambiamenti strutturali e che ha notevoli possibilità di evoluzione.

Fino a pochi anni fa era attività marginale, utilizzata di solito dalle aziende di noleggio come servizio offerto per fidelizzare la clientela e spesso considerato propedeutico a contratti di noleggi a lungo termine. Eppure, anche se di recente sta risentendo come tutti della crisi e registra dati negativi, ha nel tempo assunto una discreta posizione nel mercato automotive e conserva grandi potenzialità di sviluppo e di innovazione nei servizi.

In un contesto sempre pronto a cogliere rapidamente le migliori opportunità, il FM è fornito ad una platea abbastanza differenziata: si va dalle aziende di ogni dimensione, che hanno veicoli in proprietà o in noleggio o in leasing, alle stesse imprese di noleggio o di leasing finanziario, che demandano in outsourcing anche solo una parte di servizi. Si inizia peraltro anche a registrare un certo interesse da parte delle PA.

Se è usualmente offerto dagli operatori tradizionali (le imprese di noleggio) o a volte anche da case auto/concessionari, il FM è caratterizzato dal fatto che in Italia è tuttora limitato il numero di operatori specializzati. E anche da considerare che la particolare attività di servizi è ancora in fase di una più ampia promozione commerciale verso la clientela aziende e solo di recente si discute di FM in incontri tra fleet manager e direttori del personale ovvero in convegni sui piani gestionali delle flotte.

**Tabella 102 - Andamento complessivo del Fleet Management**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
Fatturato da Fleet Mgmt (mln €)	54,4	45,5	60,3	80,3	109,2	19%
Totale veicoli gestiti	126.155	110.586	129.947	127.337	128.861	14%
Fatturato medio veicoli gestiti (€)	431	412	464	631	848	5%

**Tabella 103 - Composizione operatori mercato Fleet Management**

	2013	2012	2011	2010	2009	Var. '13/'12
Veicoli gestiti da operatori specialisti	79%	72%	75%	79%	76%	+9,8%
Ricavi prodotti da operatori specialisti	43%	29%	27%	39%	52%	+47,4%

### Evoluzione verso la Fleet Administration

I notevoli cambiamenti in atto nell'automotive stanno portando il fleet administrator, il gestore esterno della flotta, a più ampie prospettive di attività. Oltre a svolgere il suo compito istituzionale di garantire la corretta manutenzione del parco veicoli, selezionando una rete di officine adatta alle specifiche esigenze con periodica verifica di professionalità ed affidabilità, sta assumendo il ruolo di consulente in grado d'occuparsi a 360 gradi di tutti quegli aspetti per i quali le aziende non dispongono più di personale interno preparato.

Si tratta in pratica di collaborare alla creazione di una policy aziendale sull'auto completa e razionale, anche proponendo alla impresa cliente, qualora questa non utilizzi i servizi di una società di noleggio, vari tipi di consulenze.

Queste spaziano in merito ai modelli e versioni, al periodo di locazione o di proprietà stabilendo il momento giusto per la rivendita, a quale livello assicurare i veicoli, quale compagnia o broker scegliere e, infine, a chi rivendere le vetture al termine del ciclo di utilizzo e a quale prezzo, fino a supervisionare gli aspetti del re-marketing vero e proprio. Il tutto basato su tariffe chiare e modulabili, calibrate sugli aspetti gestiti, in una logica di totale trasparenza e di fiducia da parte dell'impresa cliente.

### Evoluzione verso la telematica

Non più solo servizi di governo delle flotte, con particolare risalto dell'amministrazione e dell'organizzazione, ma anche sviluppo della telematica applicata.

Al di là della crisi, è evidente che il destino dell'auto è quello di essere utilizzato sempre più come strumento di interazione con il driver: se un semplice smartphone è già oggi molto più di un banale dispositivo di comunicazione, una vettura connessa sarà ben più di un mezzo di trasporto nel prossimo futuro. E se dal 2015 il sistema Ecall diventerà obbligatorio in tutta la EU per le auto di nuova immatricolazione, è sempre più evidente il rapido diffondersi di dispositivi con soluzioni telematiche, già installati a bordo.

Su questo fronte le imprese di Fleet Management sono attive da tempo, sulla base di un concetto più esteso di TCO, comprendente anche i costi indiretti, e stanno lavorando su tre grandi aree.

La prima è riconducibile alla sicurezza del driver: se secondo recenti studi la "non sicurezza" incide per il 17% sui costi complessivi di gestione del parco auto, è evidente il supporto delle telematic box (anche con servizi di info-mobilità) per una guida attenta e responsabile. Seguono poi i servizi di telediagnosi, fondamentali per officine, carrozzerie, trasportatori, al fine di monitorare le relative attività. Infine, la tutela dei propri asset: i furti nel noleggio sono una piaga da 45 milioni/anno, con oltre 4.100 veicoli. Con la telematica è del resto possibile proteggere al meglio la flotta anche dalle crescenti appropriazioni indebite.

Si sta quindi delineando una nuova frontiera in cui i vantaggi del monitoraggio on line della flotta si coniugano con un rapporto interattivo con il driver, basato anche su specifici servizi su App, con evidenti vantaggi per la riduzione dei costi ed aumento della sicurezza.

La gestione ed il controllo della mobilità sono infatti diventati asset strategici delle aziende interessate, sempre più orientate ad ottimizzare le risorse interne a favore di maggior competitività.

Nell'obiettivo principale di contribuire alla riduzione dei costi e alla maggiore sicurezza, si stanno pertanto sviluppando una serie di servizi "intelligenti", relativi al trasferimento (ed alla successiva elaborazione) di dati e informazioni riguardanti l'utilizzo dell'auto aziendale attraverso dispositivi installati sui veicoli, funzionanti attraverso diverse tecnologie, per esempio satellitari o in radiofrequenza.

E' su questo aspetto interessante osservare che sono attualmente circa 40.000 i veicoli a noleggio dotati di tali tecnologie con positivi riflessi sui servizi di sicurezza, di logistica, sull'organizzazione aziendale, con soddisfazione del cliente e, in primis, con riduzione dei costi complessivi. Anche le PA si stanno adeguando e l'ultima gara di Consip prevede espressamente la dotazione delle c.d. black box per 4.000 veicoli.



# 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



## **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: Gianluca Testa



## **AUTONOLEGGI DEMONTIS S.p.A.**

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

## IMPRESE ASSOCIATE



### **CAR SERVER S.p.A.**

Via G.B. Vico, 10 - 42124 Reggio Emilia  
Tel. 0522 940610 - Fax 0.522 940626  
carserver@carserver.it - www.carserver.it  
Amministratore Delegato: Giovanni Orlandini



### **CARTABIANCA Srl**

Corso Svizzera, 106 10143 Torino  
Tel. 011 747032 - Fax 011 7412522  
info@cartabianca.eu  
Presidente ed Amministratore Delegato: Gioachino Pedrel



### **COBRA ITALIA S.p.A.**

S.S. del Sempione Km 35, 212 - 21052 Busto Arsizio (VA)  
Tel 0331 072200  
www.cobratelematics.it  
Amministratore Delegato: Ludovico Fassati



### **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.**

Corso Italia, 32 - 39100 Bolzano  
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  
gecapitalservices@legalmail.it - www.gecapitalsolutions.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



*It's easier to leaseplan*



**Maggiore**



**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

**LOCAUTO S.p.A.**

Via Gustavo Fara, 39 - 20124 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 Gustavo Fara, 39 - 20124 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

**PROGRAM di Autonoleggio Fiorentino Srl**

Via Piantanida 14 - 50127 Firenze  
Tel. 055 3436040 - Fax 055 3436042  
program@programautonoleggio.com  
www.programautonoleggio.com  
Amministratore Unico: Patrizia Bacci

**PSA RENTING ITALIA S.p.A.**

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



### **SICILY BY CAR S.p.A.**

Via Cinisi, 3 - 90044 Villagrazia di Carini (PA)  
Tel. 091 63901111 - 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: Bernhard Dyckhoff - Fabrizio Ruggiero



### **WIN RENT S.p.A. - SIXT ITALY**

Direzione Generale e Amministrativa:  
Viale delle Arti, 123 - 00054 Fiumicino (RM)  
Tel. 06 652111 - Fax 06 65003121  
Sede legale: Corso Italia, 17 - 39100 Bolzano  
Tel. 199 100 666 - 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  
marketing@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



**D.E.A. Servizi S.r.l.**

Viale Raf Vallone, 5 - 00173 Roma  
tel. 324 6121508 - Fax 06 94443382  
deaservizi@live.it  
Amministratore Unico: Ernesto Consonni



**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 2014

“Rapporto ANIASA 2013”

è disponibile sul sito

**[www.aniasa.it](http://www.aniasa.it)**

Via del Poggio Laurentino, 11

00144 Roma

Tel. 06 99 69 579 - Fax 06 59 19 955

[aniasa@aniasa.it](mailto: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



**MOLTI  
LASCIANO  
UN VUOTO.  
QUALCUNO  
SCEGLIE  
DI LASCIARE  
UN ESEMPIO.**

ANT assiste gratuitamente a domicilio i sofferenti di tumore e offre progetti di prevenzione oncologica. Ricordarsi di ANT nel lascito testamentario è il modo migliore per farsi ricordare.

lasciti@ant.it  
051-7190111  
www.ant.it

Donaci il tuo  
**5x1000**  
C.F. 01229650377

Fondazione  
**ANT**  
1978  Onlus

Con il patrocinio e la collaborazione  
del Consiglio Nazionale del Notariato



CONSIGLIO  
NAZIONALE  
DEL  
NOTARIATO

# Innovare oggi Un'idea può cambiare il futuro



Deloitte è una tra le più grandi realtà nei servizi professionali alle imprese in Italia, dove è presente dal 1923. Vanta radici antiche, coniugando tradizione di qualità con metodologie e tecnologie innovative. I servizi di audit, tax, consulting e financial advisory sono offerti da diverse società e studi specializzati in singole aree professionali e tra loro separati e indipendenti, ma tutti facenti parte del network Deloitte. Questo oggi conta circa 3.000 professionisti, i quali assistono i clienti nel raggiungimento di livelli d'eccellenza grazie alla fiducia nell'alta qualità del servizio, all'offerta multidisciplinare e alla presenza capillare sul territorio nazionale.

Con un network di società presenti in oltre 150 Paesi, Deloitte porta i propri clienti al successo grazie al suo know how di alta qualità e a una profonda conoscenza dei singoli mercati in cui è presente. Obiettivo dei circa 200.000 professionisti di Deloitte è quello di mirare all'eccellenza dei servizi professionali forniti.

[www.deloitte.it](http://www.deloitte.it)

Il nome Deloitte si riferisce a una o più delle seguenti entità: Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una società inglese a responsabilità limitata, e le member firm aderenti al suo network, ciascuna delle quali è un'entità giuridicamente separata e indipendente dalle altre. Si invita a leggere l'informativa completa relativa alla descrizione della struttura legale di Deloitte Touche Tohmatsu Limited e delle sue member firm all'indirizzo [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about).

© 2013. Per informazioni, contattare Deloitte Touche Tohmatsu Limited

**Deloitte.**

# UN PARTNER A TUTTO TONDO INNOVAZIONE A **360 GRADI**

Un perfetto rapporto  
di partnership

 **MAPFRE** | WARRANTY  
Your life. Our world



- Da oltre **25 anni leader** nell'Assistenza, nei Servizi e nei Rischi diversi.
- **Partner ideale** con soluzioni e servizi a 360°.
- **Focalizzati sull'aumento di redditività** delle imprese nel settore automotive.
- **Portafoglio prodotti con un'ampia gamma di servizi** complementari per il mondo automotive tra i quali le novità **Lifestyle, PAI e Tyres Protection**.
- **Soluzioni innovative e personalizzate** sulla base delle esigenze dei clienti.

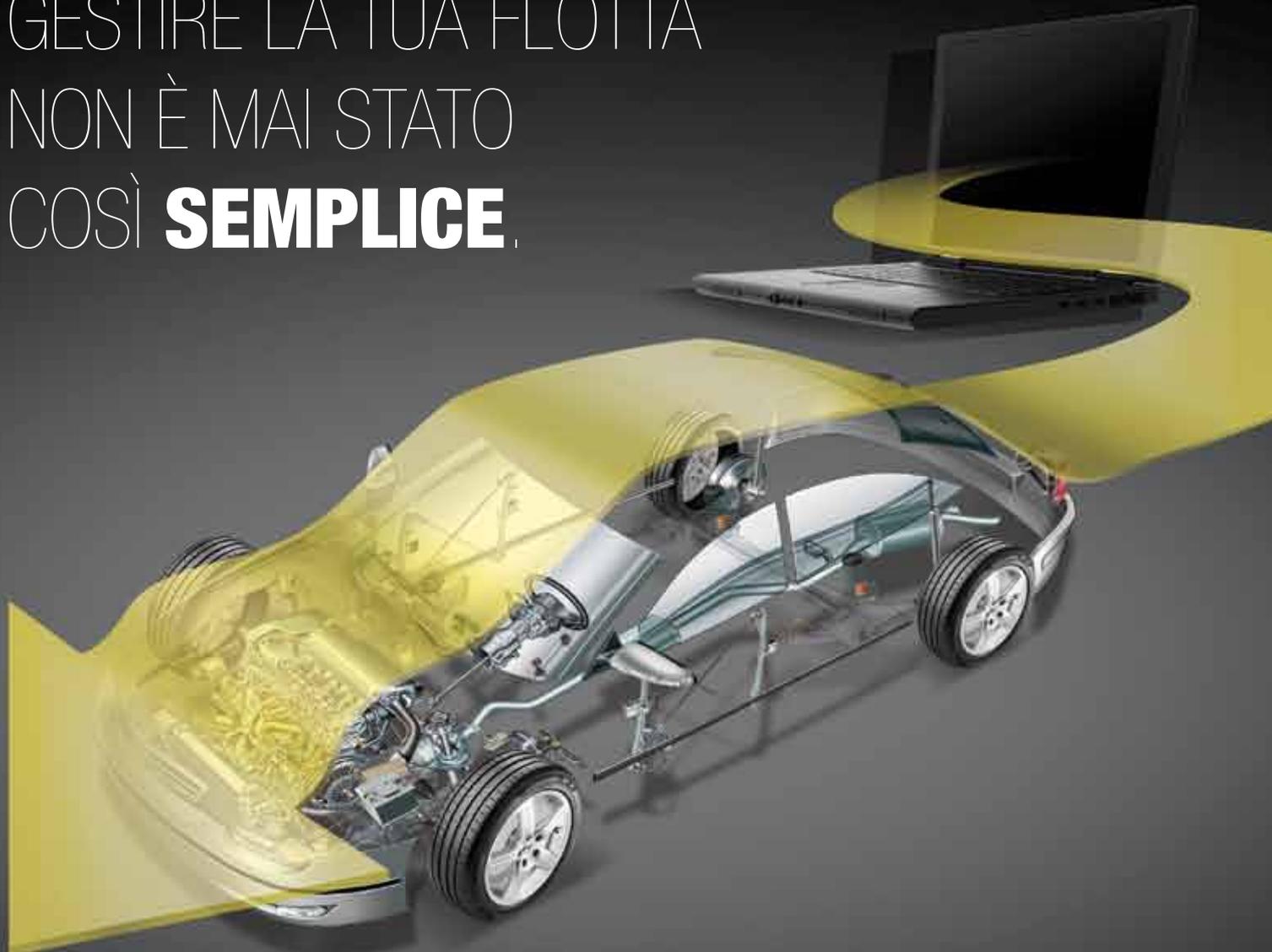
 **MAPFRE** | ASSISTANCE  
Your life. Our world

**MAPFRE WARRANTY S.p.A. - MAPFRE ASISTENCIA S.A.**  
Strada Trossi, 66 - 13871 Verrone (BI) - Tel. 015 5829811  
Viale Certosa, 2 - 20155 Milano



[mapfre-assistance.it](http://mapfre-assistance.it)

CON **FLEET PORTAL**  
GESTIRE LA TUA FLOTTA  
NON È MAI STATO  
COSÌ **SEMPLICE**.



## **FleetPortal**

Una soluzione integrata, pensata per semplificare la gestione della Flotta, in grado di soddisfare le esigenze e risolvere le problematiche tecniche e di servizio relative a:

- pneumatici, meccanica e carrozzeria;
- forniture di ricambi e prodotti di rettifica;
- soccorso stradale, auto sostitutiva e noleggio auto;
- localizzazione GPS veicoli, sicurezza satellitare, gestione manutenzioni basata su black box, telematica a fini assicurativi.

Il tutto con un'unica login.

[www.fleetportal.it](http://www.fleetportal.it)



LA POTENZA È NULLA SENZA CONTROLLO



MUOVE & PROMUOVE



you live we care



targa Infomobility  
THE TELEMATICS WAY