

l'intervista » Il presidente Fabrizio Ruggiero

«Pay as you drive», Aniasa si prepara

La proprietà del mezzo sta cedendo il passo al concetto di utilizzo, ma le leggi sono ancora da preistoria

Mauro Serena

■ Fabrizio Ruggiero, ad di Europcar Italia, è dal gennaio 2014 il presidente di Aniasa, l'associazione di Confindustria che raggruppa autonoleggio e servizi automobilistici. In occasione dei 50 anni dell'associazione, ci descrive le prospettive di questo comparto, sempre più importante all'interno del mercato. «Nel 2014 le immatricolazioni di vetture a noleggio hanno rappresentato oltre il 20% del totale, superando stabilmente una soglia psicologica. Un altro aspetto positivo dell'anno è stata la dimostrazione che le associate, aziende che competono quotidianamente tra di loro, sono in grado di costruire insieme uno scenario di mercato di medio termine, invece di chiedere pianificazione o aiuti allo Stato».

Lo Stato, però, sembra sordo nei confronti dei modelli di mobilità che si stanno affermando, come il passaggio

epocale dal possesso del mezzo all'utilizzo.

«La situazione che mi lascia di più l'amaro in bocca - lamenta Ruggiero - è la proposta introdotta nell'articolo 94 del Codice della strada (l'obbligo dell'intestazione temporanea delle vetture per un periodo superiore a 30 giorni, che potrebbe causare oneri notevoli per le società di noleggio e per i loro clienti, ndr) che va nella direzione opposta rispetto alle necessità dei nostri utenti. La legge va rispettata, ma la nostra battaglia serve a far capire alla Pubblica amministrazione che siamo perfettamente in grado di trasmettere per via telematica tutti i dati richiesti sugli utilizzatori dei veicoli, lo possiamo fare domattina, lo facciamo da 10 anni con la notifica telematica delle multe. Invece, quando discutiamo con la Motorizzazione ci troviamo di fronte un gerontosauro, un sistema vecchio, totalmente burocratico e cartaceo».

Un atteggiamento franca-

mente surreale: pay as you drive è lo slogan che ci proietta nel futuro.

«Chi si muove in città magari comprerà un'auto piccola, che guideranno più persone in famiglia, e si servirà anche del car sharing, mentre noleggerà un'auto più grande per tragitti più lunghi o per le vacanze. Per questo è necessario che le leggi si adeguino presto: deducibilità di tutti gli strumenti di mobilità, come in Olanda, abbinamento tra assicurazione e patente di guida, come negli Usa, perché la polizza legata alla targa non è più attuale in una realtà dove più persone con profili di rischio diversi guidano più veicoli. Anche i parcheggi riservati dovrebbero essere legati alla persona, non alla targa. E la tecnologia per realizzare tutto ciò già esiste. Aniasa nel 2016 lavorerà proprio su queste priorità: l'apertura al car sharing e alle altre realtà di mobilità che si presenteranno in futuro, un tavolo tecnico sul nuovo Codice che

sta arrivando, ma va semplificato e adeguato al concetto di sublocazione del veicolo, che ancora non è stato considerato».

Aniasa, nei suoi 50 anni di vita, ha conosciuto due fasi.

«Fino agli anni '90 raggruppa le società di noleggio a breve termine, con l'obiettivo di rappresentare un soggetto credibile nel settore del turismo, allora in forte sviluppo, per esempio nei confronti degli aeroporti. Dalla metà dei '90 è stato fatto un salto di qualità: i volumi d'immatricolato nel noleggio a lungo le hanno permesso di diventare un importante riferimento istituzionale; la crescita del noleggio ha favorito la formazione di un indotto importante e totalmente trasparente dal punto di vista fiscale, perché tutte le operazioni sono registrate, dalle manutenzioni a tutte le altre forniture. Un riferimento che è diventato ancora più importante per il mercato dell'auto dopo l'uscita di Fiat da Confindustria».

I numeri

37

Il numero delle imprese associate e aderenti ad Aniasa. Il fatturato complessivo delle aziende che fanno parte dell'associazione ammonta a 5.168 milioni

oltre 6.800

Tra noleggio a breve termine (4.023, -1%) e noleggio a lungo termine (2.850, +3,5%) è il numero delle persone occupate nel settore rappresentato da Aniasa



“
Dannoso
L'obbligo di
intestazione
temporanea
delle vetture
Troppi oneri
per società
e clienti

Fabrizio Ruggiero (nella foto sotto) è presidente di Aniasa dal gennaio 2014. Direttore è Pietro Teofilatto. Aniasa ha celebrato quest'anno il mezzo secolo di attività



Peso: 49%

IL RAPPORTO 2014

L'automobile aziendale come motore della ripresa

■ Aniasa è l'associazione, aderente a Confindustria, che rappresenta oltre il 96% del settore dell'autonoleggio e gestisce, per conto delle aziende associate, anche i rapporti con le istituzioni. Tra gli eventi organizzati per celebrare i suoi 50 anni di attività, la presentazione del Rapporto annuale del 2014 fotografa l'andamento positivo di un settore che si prepara ad affrontare un futuro di grandi cambiamenti.

In un anno nel quale, finalmente, il mercato dell'auto ha chiuso in crescita (+4,2%), il comparto dell'auto aziendale è cresciuto il doppio (+8,4%), grazie alla domanda di sostituzione, ma anche al crescente interesse per la formula del *renting*. Le aziende associate confermano una tenuta del loro giro d'affari (5.168 milioni, +0,8%) e la loro importanza per il mercato dell'auto: un veicolo su quattro viene immatricolato dalle società di noleggio.

Nel 2014 oltre 4,4 milioni di persone hanno richiesto di noleggiare un'auto ai desk dei *rent-a-car* (+3,6%) e i giorni di noleggio hanno superato 28,6 milioni, grazie all'attività delle agenzie presenti negli aeroporti, dove viene realizzato il 65% del fatturato. Alcuni operatori di questo settore hanno scelto di acquisire le vetture con la formula del noleggio presso i «cugini» del lungo termine: è un modello chiamato *rent-to-rent*, che sommato agli acquisti di nuove auto porta il totale delle acquisizioni di veicoli del settore *rent-a-car* a 118.072 unità (+6%).

Se il 2014 si è chiuso con l'auspicio di una ripresa, parte del merito va attribuito alle acquisizioni del noleggio a lungo termine. Si tratta delle vetture che le aziende utilizzano

come benistrumentali o assegnano ai dipendenti per motivi di lavoro. Il contratto dura in media 3-4 anni, poi il veicolo viene restituito alla società di noleggio e sostituito con uno nuovo. Questo meccanismo ha contribuito a contenere la caduta del mercato e a svecchiare il parco nazionale, la cui età media ha raggiunto ormai i 10 anni: anche quest'anno le immatricolazioni del lungo termine sono cresciute del 25,4%. In attesa che decolli anche il business con le piccole imprese e i privati, nuova frontiera del noleggio, sempre più interessata all'utilizzo del mezzo più che al possesso, complici la scarsità di capitali e i nuovi modelli di mobilità. La vasta diffusione di smartphone e tablet ha rivitalizzato, attraverso le app, il modello del *car sharing* lo ha reso utilizzabile da tutti, almeno nelle grandi città: siamo ancora ben lontani dalla completa attuazione del modello delle Smart City, ma la direzione ormai è stata imboccata.

Disicuro, chi non sta favorendo questo passaggio è la burocrazia pubblica, con l'introduzione di provvedimenti anacronistici, come l'obbligo dell'intestazione temporanea delle vetture per un periodo superiore a 30 giorni, una misura che non esiste in nessun altro Paese del mondo con tali modalità.

MSe

Peso: 16%

ANALISI/1

Dall'auto-noleggio al mobi-noleggio Bisogna attrezzarsi

di Pier Luigi del Visco*

Per Grégoire Chové, ad di Arval, «le statistiche attuali riflettono il vecchio mondo del Nlt. Oggi pensiamo alla consulenza ai clienti, nell'evoluzione verso la mobilità». Sulla stessa linea Alfonso Martinez Cordeiro, ad di LeasePlan e vicepresidente di Aniasa: «Abbiamo imparato molto da questa crisi. Siamo convinti che l'auto sarà ancora al centro, ma ascoltiamo i clienti per soddisfare anche le esigenze diverse». Ancora più specifico Claudio Manetti, ad di Leasys: «Oggi contiamo le macchine, domani conteremo tempo e chilometri. Ben venga arricchire il prodotto Nlt con altri servizi. Stiamo imparando, con Enjoy, come il cliente usa la tecnologia e come si sposta». Sono dichiarazioni fatte a Roma, il 12 giugno, a «La Capitale Automobile fleet», curata dal Centro Studi Fleet&Mobility, da cui emerge che i noleggiatori a lungo termine non si stanno godendo la bonanza ma guardano avanti.

L'avevano detto, presentando la loro visione per il 2030, curata da Fleet&Mobility: non più solo *auto-noleggio*, ma *mobi-noleggio*. Per cominciare, già offrono un noleggio *medium term* per clienti che vogliono un'auto per un periodo limitato, da 1 a 24 mesi. E subito si stanno confrontando con l'essenza stessa del prodotto, che richiede cambiamenti non marginali. Il Nlt è un contratto legato alla targa del veicolo. Un noleggio di mesi non potrà essere più così, ma somiglierà di più al *rent-a-car*. «Non siamo fabbriche di targhe - ha detto Andrea Cardinali, ad di Alphabet e vicepresidente di Aniasa -; difficile vendere un prodotto flessibile se quello che costruiamo è solo il Nlt standard». Che significa? Forse che la stessa costruzione del prodotto (valore residuo, ammortamento, assistenza, assicurazione) non potrà essere rigida sui 48 mesi se poi il veicolo deve stare in modo flessibile sul mercato? È una questione tecnica, d'accordo, ma è la cifra di quanto profonde siano le riflessioni in casa dei noleggiatori.

Nel frattempo, il Nlt sta penetrando sempre di più tra le Pmi e le Iva, causando non piccole alterazioni allo status

quo. Sono i clienti su cui i concessionari fanno gli affari migliori, nella vendita e nel post-vendita. E anche le case non ridono.

Da un'analisi sulle vendite 2014 in valore, condotta da Fleet&Mobility, emerge che l'impennata di immatricolazioni a noleggio, spinta anche da questi nuovi clienti, ha portato a una diminuzione del valore netto del mercato intorno ai 200 milioni, per il fatto che le vendite fatte ai noleggiatori godono di sconti ben maggiori di quelli che i concessionari praticano ai clienti.

*Luiss Guido Carli



Peso: 17%