

Casa Editrice la fiaccola srl

Numero 43  
Giugno 2017

# Flotte finanza

Scegliere, Gestire, Ottimizzare

Prezzi competitivi, applicazioni, modelli  
in esclusiva... Le società di rent-a-car  
mettono in vetrina l'offerta per l'estate



## PROVA COSTUME

**RAPPORTO ANIASA**  
Il noleggio?  
Mai stato meglio

**DEALER DAY**  
Veicoli commerciali  
a misura di flotta

**C350E**  
Mercedes gioca  
la carta dell'ibrido

SEMPRE PIÙ GRANDE

# Avanti, c'è posto



La casa dei noleggiatori, cinque abitanti nel 1965, è diventata l'Associazione della mobilità: flessibile, aperta, diversificata, aggregante. E in ottima salute

di Roberta Carati

**P**assare da 5 a 49 associati, dove 49 è una cifra che traduce la quasi totalità delle aziende di noleggio censite oggi in Italia, non è 'solo' una progressione numerica. La dimensione raggiunta da Aniasa in poco più di 50 anni racconta, per dirla con le parole del suo presidente, Andrea Cardinali, "di un'Associazione diversificata, aperta, flessibile, inclusiva, aggregante. Da casa dei noleggiatori ad Associazione della mobilità". Milano, 25 maggio 2017. L'assemblea pubblica, e annessa presentazione del 16° Rapporto, dà voce a tutte le anime di Aniasa: noleggio a lungo termine, noleggio a breve termine e, per la prima volta in modo strutturato, al *car sharing*, "da 2013 attore della mobilità urbana", sottolinea Cardinali, "con oltre un milione di tessere attive".

Tocca ai numeri del *renting*, introdotti da quelli di scenario a cura del direttore del Centro Studi Fleet&Mobility, Pierluigi Del Viscovo: "La crescita mondiale si è mantenuta sul 3-3,7 per cento ma non è l'Occidente il protagonista della festa; l'Unione europea non è riuscita a risalire nell'inflazione, che è restata al di sotto dell'1 per cento; l'indice di indebitamento e il tasso di disoccupazione oltre l'8 per cento tradiscono una capacità di correre diversa per il singolo Stato ed è evidente che noi facciamo una fatica del diavolo". Bene, invece, il mercato auto europeo e quello italiano in particolare, dove "1.850.000 immatricolazioni nel 2016 hanno prodotto un giro d'affari di 36,3 miliardi, un miliardo e trecento milioni più del 2009 quando le auto immatricolate erano state 2.150.000". Sulle nuove targhe mette l'accento anche il presidente Cardinali: "Nel 2016, +18,1 per cento poco sotto le 375.000 unità, mentre il +20,3 relativo al primo trimestre di quest'anno porta la quota di veicoli a noleggio sul totale immatricolato al 24,5 per cento, uno ogni quattro".

## Salto... in lungo

Mezzo miliardo di euro, da 4,3 a 4,8 nel giro di un anno. È l'incremento del fatturato del noleggio a lungo termine, insieme a quello della flotta, passata dai 585.285 veicoli del 2015 ai 674.117 del 2016, il segno che il settore sta bene.

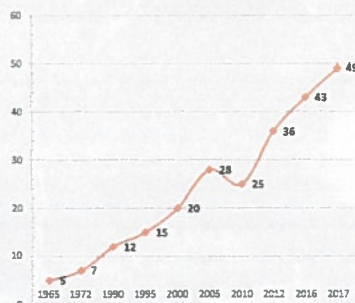


Andrea Cardinali illustra l'evoluzione dell'Associazione di cui è presidente dallo scorso gennaio. Ininterrotta la crescita dei servizi di noleggio veicoli e *car sharing*, a conferma di come la mobilità stia passando dalla proprietà alla formula 'on demand'.

### ANIASA: da casa dei noleggiatori ad Associazione della mobilità

- Da "breve e lungo termine" all'offerta di mobilità integrata e innovativa
- La sezione del Car Sharing, Telematica e Assistenza stradale nei Servizi
- Soggetto centrale per la mobilità, al crocevia fra filiera auto e turismo
- Associazione diversificata, aperta, inclusiva, aggregante, ma coesa
- Solide relazioni con istituzioni locali, nazionali e comunitarie

Numero di Associate



**Tabella 1. 2016: un anno da record**

	2016	2015	Var. %
Fatturato (mln €)	6.020	5.463	+10,2%
Flotta			
- breve termine (flotta massima)	161.513	144.787	+11,6%
- lungo termine (flotta al 31/12)	674.117	585.285	+15,2%
Immatricolazioni	374.716	317.119	+18,1%
- breve termine	99.839	94.287	+5,9%
- lungo termine	274.877	222.832	+23,4%
- autovetture	324.317	285.657	+13,5%
- VCL	49.239	30.310	+62,4%
- altro	1.160	1.152	0%

**Tabella 2. Prime indicazioni sul 2017**

Stime	1° Trimestre 2017	1° Trimestre 2016	Var. %
Fatturato (mld)	1.480	1.280	+15,6
Flotta circolante	800.000	696.000	+14,9%
Immatricolazioni	154.000	128.000	+20,3%

Il giro d'affari ha superato i 6 miliardi di euro, in espansione del 10% rispetto al 2015, con una flotta che, tra autovetture e veicoli commerciali leggeri, ha sfiorato le 800.000 unità (cfr. tabella 1). Più che positivo anche il primo trimestre 2017 (cfr. tabella 2).

"I macrodati sotto tutti positivi", commenta il vicepresidente Aniasa, Italo Folonari, "e i contratti *pre/lease* ci dicono che la crescita è sostenuta dai nuovi utenti".

L'attuale fase di progresso evidenzia un nuovo ciclo di sviluppo che è partito con decisione e tutto lascia credere continuerà per i prossimi anni con lo stesso ritmo, complice la crescente penetrazione della formula NLT nelle piccole e piccolissime flotte, presso i liberi professionisti e, *target* cui i noleggiatori guardano con sempre maggiore interesse, i privati cittadini (almeno 15mila i contratti già sottoscritti). A fare la differenza, però, potrebbero essere i veicoli commerciali leggeri: già lo scorso anno hanno dato un segnale forte, con 26.000 veicoli in più gestiti (+21 per cento rispetto al 2015) e un aumento delle immatricolazioni di 64 punti percentuali, anche in conseguenza del rinnovo di flotte di grandi dimensioni.

"L'e-commerce, che sta spostando le consegne dell'ultimo miglio dal cliente al fornitore, aprirà un nuovo fronte: se ieri la maggior parte degli articoli in vendita veniva portato dall'acquirente dal negozio a casa, domani", allarga gli orizzonti Folonari, "questo trasporto sarà sempre più effettuato con un mezzo commerciale leggero e agile, in grado di circolare per le strade cittadine".

### Breve termine in equilibrio

Meno eclatante, ma sempre di segno positivo, la *performance* del noleggio a breve termine: il giro d'affari 2016 ha superato l'annata record 2015 con un'ulteriore crescita

**Tabella 3. Il noleggio a lungo termine nel 2016**

	2016	2015	Var. %
Fatturato da contratti di noleggio (mln €)	4.800	4.300	+11,7%
Fatturato rivendita usato (mln €)	1.700	1.600	+7,9%
Fatturato totale (mln €)	6.500	5.900	+10,7%
Autovetture usate vendute	185.695	183.148	+1,4%
Flotta media	629.701	565.666	+11,3%
Veicoli in noleggio a fine anno	674.117	585.285	+15,2%
Immatricolazioni (auto + VCL)	274.877	222.832	+23,4%

**Tabella 4. Prime indicazioni sul 2017**

Stime	1° Trimestre 2017	1° Trimestre 2016	Var. %
Fatturato da noleggio (mln €)	1.320	1.140	+15,8%
Flotta circolante	716.700	613.300	+16,9%
Immatricolazioni	88.600	71.000	+24,8%

**Tabella 5. Il noleggio a breve termine nel 2016**

	2016	2015	Var. %
Fatturato (mln di €)	1.171	1.116	+4,9%
Giorni di noleggio	32.459.696	30.912.393	+5%
Numero di noleggi	4.923.576	4.577.793	+7,6%
Flotta media	116.875	108.975	+7,2%
Durata media noleggio (gg)	6,6	6,8	-2,4%
Fatturato per giorno di noleggio (€)	36,1	36,1	0%
Immatricolazioni	99.839	94.287	+5,9%
Veicoli acquisiti in noleggio o leasing	49.911	44.668	+11,7%
Utilizzo medio della flotta	76,1%	77,7%	-1,6%

**Tabella 6. Prime indicazioni sul 2017**

Stime	1° Trimestre 2017	1° Trimestre 2016	Var. %
Fatturato (mln €)	179,6	179,9	-0,1 %
Giorni di noleggio	5.558.000	5.412.000	+2,7 %
Numero di noleggi	937.000	866.000	+8,2 %
Utilizzo medio della flotta	73,4%	72,8%	0,6 pts
Flotta media	84.000	83.000	+1,2 %
Prezzo per noleggio - €	191,7	207,6	-7,7 %
Prezzo per giorno - €	32,3	33,2	-2,8 %

Solo indicatori di segno più alla voce lungo termine (cfr. tabelle 3 e 4): in particolare le immatricolazioni, una su quattro nel primo trimestre 2017, attestano il peso di questa branca del noleggio nel mercato automotive. Complessivamente positivo anche l'andamento del breve termine: fatturato in crescita con più noleggi ma durate leggermente inferiori nel 2016 (cfr. tabella 5), fatturato stabile e domanda di noleggi in costante aumento nel primo trimestre 2017 (cfr. tabella 6).





## Car sharing tra tattica e strategia

Da mera soluzione tattica da utilizzare quando non ci sono alternative a forma di mobilità strategica. È l'ottimale processo evolutivo del *car sharing*, fenomeno indagato da Bain & Company per Aniasa attraverso un'indagine via web che ha coinvolto 580 utenti e 150 non utenti.

L'utilizzatore tipo è maschio (66 per cento), pendolare di 35-40 anni, impiegato, che usa il servizio in modo saltuario. È poco fidelizzato al singolo operatore o allo specifico modello di auto: possiede infatti 2-3 tessere dei diversi fornitori, guarda alla disponibilità prima che al *brand*, soltanto nel 6-7 per cento dei casi si serve del *car sharing* più di una volta a settimana.

Determinanti risultano il prezzo competitivo (indicato dal 63 per cento del campione), la presa/riconsegna ovunque (53), la facilità d'uso (44), mentre, con riferimento all'auto, gli utenti chiedono un abitacolo pulito (48), sistemi di sicurezza (40) e dispositivi di bordo (39), su tutti navigatore e kit BT/vivavoce. L'auto condivisa è al momento un'opportunità di mobilità aggiuntiva/sostitutiva della seconda: il 43 per cento degli utilizzatori non è ancora pronto ad abbandonare la propria e il 32 lo farebbe se solo potesse affidarsi pienamente al *car sharing*, ma 11 su 100 hanno già rinunciato a comprare un'auto e 6 su 100 l'hanno venduta e sono passati al *car sharing*.

Pur in un contesto di variabili più che di certezze, il 2016 è stato per il *car sharing* un anno di strepitosa crescita: a fine dicembre è stata infatti superata la soglia del milione di tessere di iscrizione alle diverse società fornitrici del servizio (1.080.000, +70 per cento rispetto al 2015), con 6.270.000 noleggi (+33) e una flotta di 6.000 veicoli (ancora +33 per cento).

Dal punto di vista territoriale, Milano e Roma si confermano città d'elezione dell'auto condivisa. Le due metropoli si ritagliano infatti circa l'80 per cento del giro d'affari complessivo, seguite da Torino e Firenze.



del 4,9 per cento, che ha portato il fatturato a quasi 1,2 miliardi. Positivi anche gli altri indicatori chiave: contratti (5 milioni e +7,6 per cento nel confronto con il 2015), giorni di noleggio (32,5 milioni e +5 per cento), flotta media (117.000 veicoli e +7 per cento). Consistente, quasi 50mila veicoli, l'inflottamento con la modalità del *rent-to-rent*. Promette bene anche il 2017. Il primo trimestre ha mantenuto un giro d'affari in linea con lo stesso periodo dello scorso anno: in costante aumento la domanda di noleggi (937.000, +8,2 per cento dei contratti) che ha generato oltre 5,5 milioni di giorni di noleggio (+2,7 per cento), di poco inferiore ai 180 milioni di euro il fatturato. Massimiliano Archiapatti, vicepresidente Aniasa, non ha comunque mancato di sottolineare che quello del breve termine "è un mercato in sviluppo e in sofferenza al contempo, volatile e, ahimè, flessibile".

## Promemoria per le Istituzioni

Finale in crescendo, con il presidente Cardinali che passa in rassegna i risultati raggiunti prima di ricordare le questioni ancora aperte: "Aniasa", premette, "lavora su tanti tavoli in parallelo e qualche battaglia è andata in porto. Il superammortamento è un buon esempio di leva fiscale che ha prodotto, dal solo noleggio a lungo termine, 216 milioni di gettito extra; è stato innalzato il limite di deducibilità per gli agenti di commercio, i vecchi dieci milioni di lire convertiti in euro; dalla 'manovrina' è arrivato il via libera al noleggio dei bus oltre i nove posti". Fine delle buone notizie.

Il resto è tutto un punto di domanda. "Il decollo del *car sharing*? Occorrono una definizione normativa di *vehicle sharing*; una regolamentazione quadro nazionale, uniforme e omogenea; un dialogo costruttivo con gli enti locali; e occorre che, alla stregua dei servizi di trasporto come taxi e Ncc, gli operatori godano di un regime fiscale agevolato al 10 per cento". A proposito di regime fiscale, Cardinali insiste sulla necessità di "ridurre il gap rispetto ai concorrenti europei su deducibilità e detraibilità". E poi di "rendere strutturale il superammortamento", di "estendere l'iper-ammortamento ai veicoli a basse emissioni e alle reti di ricarica", di "aggiornare un Codice della Strada figlio degli anni 80", di "strutturare un'attività di *intelligence* per arginare i furti, una piaga da 60 milioni di euro l'anno".

## I numeri del car sharing in Italia - 2016

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale 2016	Totale 2015	Var.% '16/'15
"Tessere"	550.000	350.000	180.000	1.080.000	630.000	+71,4%
"Tessere" attive	310.000	190.000	90.000	590.000	360.000	+63,9%
Vetture in flotta	2.900	1.600	1.500	6.000	4.500	+33,3%
Noleggi effettuati	3.310.000	1.540.000	1.420.000	6.270.000	4.700.000	+33,4%

\*Per "tessere" attive si intendono quelli con almeno un noleggio nel secondo semestre

ALLE RADICI DI ANIASA

# Pietro Teofilatto

*"Veloce, vitale, vario". Il Direttore Aniasa tratteggia con questi aggettivi un settore che abita da tempo immemore. Per ruolo istituzionale abituato a stare dietro le quinte, si entusiasma quando parla di noleggio: "Mi piace comunicare quello che sento e vivo: esperienze, sogni, preoccupazioni"*

a cura di Roberta Carati

**L'**associazione dei noleggiatori è la sua seconda casa. Ma a differenza dei presidenti, che si succedono ogni tre anni, nel suo ruolo di Direttore Pietro Teofilatto c'è, c'è sempre. E sa stare al gioco.

**F&F È in Aniasa (quasi) da quando il noleggio si è fatto associazione. Vuol confidare a F&F un pregio e un difetto di ognuno dei presidenti passati e presente?**

**>>>** Per formazione ricordo solo le cose belle di chi incontro, metto da parte gli altri aspetti.

**Renato Calligaro**, il primo, un Grande: lungimirante, coinvolgente, mi ha trasferito la missione per il noleggio, una Rolls. **Silvano Cassano**, un brevissimo mandato, ma determinato, un Caterpillar. **Vittorio Maggiore**, elegante, sagace in ogni contesto istituzionale, la Jaguar fatta persona. **Fausto Federici**, genialità e diligenza fuse in un unico pistone, un'Alfa Romeo GTV rosso fuoco. **Alessandro De Martino**: un'Aston Martin piena di sorprese, innovatore, ha dato stabilità e velocità ad Aniasa. **Vittorio Campanale**, appassionante, originale, un motore a idrogeno, un mix tecnologico tra Toyota e Mazda. **Gianluca Soma**, intelligenza super, elettricità nella motivazione, orizzonti elevati: al volante di un Blue

Flame sul Salt Lake. **Roberto Lucchini**, motorizzazione diesel, sicuro, abituato a lunghe tratte verso il nord, Volvo. **Paolo Ghinolfi**, audace, da applauso nei momenti pubblici e un amicone in quelli privati, Porsche, solo Convertible. **Fabrizio Ruggiero**, diretto, concreto, un piacere stargli a fianco mentre guida una Mercedes. **Andrea Cardinali**, memoria e capacità da 10 Terabyte e scheda video da 32 GB, ovviamente BMW elettrica.

**F&F Con i suoi 50 anni Aniasa ha raggiunto l'età matura. Lo direbbe per gli operatori del noleggio?**

**>>>** No, hanno tutti ancora molta strada da percorrere, la Grande Crisi è stata un'occasione di riflessione, di crescita e per acquisire ancora maggiore coscienza del grande ruolo che possono svolgere. Tutti hanno compreso che il business deve essere collegato alla responsabilità sociale. Cresce anche la consapevolezza che gli scenari della nuova mobilità influiranno e molto sulle attività tradizionali del noleggio. Probabilmente assisteremo a vere rivoluzioni di mercato, a scatti di velocità o cambi di corsia impensabili: perché questo settore, queste aziende non sono capaci di stare con la prima marcia innestata.



**F&F Liberalizzazione bus&truck...**

**>>>** Due temi su cui abbiamo lavorato venti anni e che adesso appaiono nel quadro visivo. Si tratta di organizzarsi, di utilizzare al meglio le esperienze estere, cosa fattibile, specialmente per le multinazionali. Ma non sarà semplice, né immediato. Ci si confronterà con comparti particolari, enclavi che hanno vissuto senza conoscere o voler conoscere i vantaggi del noleggio. Il ricambio generazionale e la crescente cultura del noleggio, vedi il boom del *car sharing*, saranno il propellente per allinearci ai livelli EU.

**F&F A quando degli studi relativi alle abitudini di noleggio?**

**>>>** Abbiamo iniziato quest'anno con il *car sharing*; si tratta di riprendere in un quadro macro e più dettagliato le analisi sul *rent a car* e sul noleggio a lungo termine per aziende e per privati. Il *mid term rental* è una novità che andrà esaminata nel medio periodo per valutarne bene gli scenari.

**F&F Se non si occupasse a tempo strapieno di noleggio, cosa le piacerebbe fare?**

**>>>** Studi storici, musica, giardinaggio e lavori manuali, vivere di più in un contesto totalmente differente, che per ora voglio tenere riservato.

SOLO NUMERI POSITIVI

# Ottimismo in

Quello della volontà ma anche della ragione. Dal Barometro CVO la conferma che per i dealer di veicoli commerciali si sta aprendo un mondo. Unrae e Aniasa mettono il sigillo

di Roberta Carati

**C'**è grande ottimismo tra i *fleet manager* di tutta Europa, in particolare fra gli italiani. Lo si percepisce dall'indagine 'Quale flotta piace al dealer di veicoli commerciali?', condotta dal CVO e presentata dall'Head of Consulting & Corporate Vehicle Observatory Alessandro Torchio in un incontro a tema al Dealer Day. Ben 3.540 le interviste realizzate tra gennaio e marzo 2017, 300 a comporre il campione italiano, ripartite fra gestori di parchi medi (da 1 a 49 veicoli) e grandi (sopra i 50). La prima domanda, forse la più significativa per cercare di leggere il futuro del prossimo triennio, riguarda proprio il numero dei mezzi. Se parliamo di flotte di medie dimensioni, per 6 manager che prospettano una diminu-

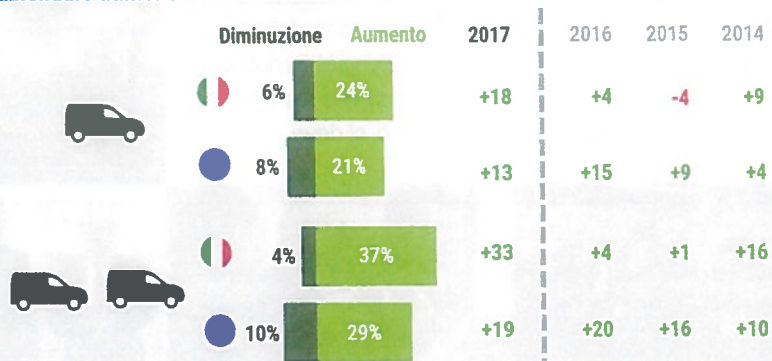
zione ce ne sono 24 che annunciano nuovi ingressi. La forbice si amplia, addirittura in un rapporto di 4 a 37, per le flotte con oltre 50 veicoli.

Il dato è tanto più rilevante se si considera che un anno fa solamente il 4 per cento dei gestori italiani confidava in un incremento, e che nel complesso dei 12 Paesi Ue il saldo tra calo e crescita è rispettivamente del 13 e 19 per cento (medi e grandi parchi). *Fleet manager* europei ottimisti, dunque, ma con moderazione.

Tra gli altri elementi dell'indagine segnaliamo il tempo medio di permanenza del veicolo in flotta prima che venga rivenduto, poco più di cinque anni nel 2011, sei

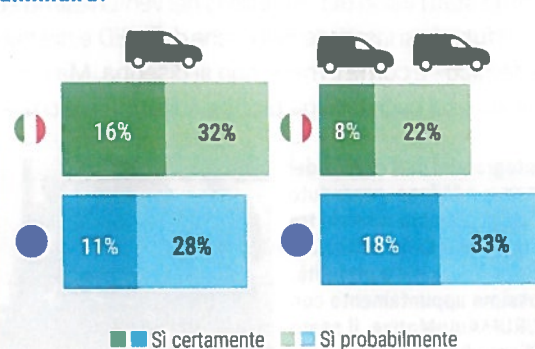
A differenza del 2016, quando solamente quattro *fleet manager* italiani su 100 si aspettavano un incremento dei veicoli in flotta, quest'anno l'ottimismo ha toccato vette mai raggiunte prima: +18 per cento per quanto riguarda i parchi con meno di 50 mezzi, +33 per quelli oltre i 50. I colleghi del resto d'Europa si sono fermati rispettivamente a +13 e +19 per cento (cfr. tabella 1). Di buon auspicio la volontà di investire nel noleggio a lungo termine (cfr. tabella 2): maggiore tra i gestori italiani di parchi di medie dimensioni (48 per cento a fronte del 39 per cento europeo) che non di quelli grandi (il rapporto è 30 a 51).

## 1. Nei prossimi tre anni, il numero totale di veicoli della vostra flotta aziendale aumenterà o diminuirà?



Fonte: CVO - Corporate Vehicle Observatory

## 2. Nei prossimi tre anni, avete intenzione di sviluppare il servizio NLT per la vostra flotta? Aumenterà o diminuirà?



Fonte: CVO - Corporate Vehicle Observatory

# FLOTTA

anni e mezzo nel 2016; la presenza di un 66 per cento di nuovo e un 34 di usato; il diesel alimentazione regina (è scelto nel 92,7 per cento dei casi), ma crescono e cresceranno ibrido, ibrido-plugin, metano, gpl, elettrico e idrogeno; il noleggio a lungo termine servizio da sviluppare; la telematica già presente in varie forme, nel rispetto della *privacy* degli utilizzatori ("un falso mito", secondo Alessandro Torchio), in 25 veicoli su 100 nelle flotte medie, in 37 su 100 in quelle grandi; infine, connettività e hi-tech le parole d'ordine non soltanto per le vetture ma, anche, per gli Lcv.

La conclusione dell'Head of Consulting & Corporate Vehicle Observatory: "Oggi per stare sul mercato servono un diverso modo di comunicare, formazione e attenzione alle nuove opzioni di mobilità. Le offerte devono essere strutturate, deve esserci attitudine al servizio commerciale e capacità di generare la domanda".

## Diamoci una mossa

Ed ecco la buona notizia, a sostegno del diffuso ottimismo, di cui è latore Romano Valente, Direttore Generale Unrae: archiviato il periodo buio, quando "il mercato dei veicoli commerciali ha perso il 58 per cento dei suoi volumi, il 2016 ha registrato +50 per cento sul 2013, l'anno peggiore, e le stime per il primo quadrimestre 2017, soprattutto grazie alle agevolazioni fiscali, sono al rialzo". Valente ha poi aperto una parentesi sul mercato dei pesanti, rimarcando il "+56 per cento del 2016 a fronte del -66 del 2014", e "l'andamento positivo della frazione gennaio-aprile 2017".

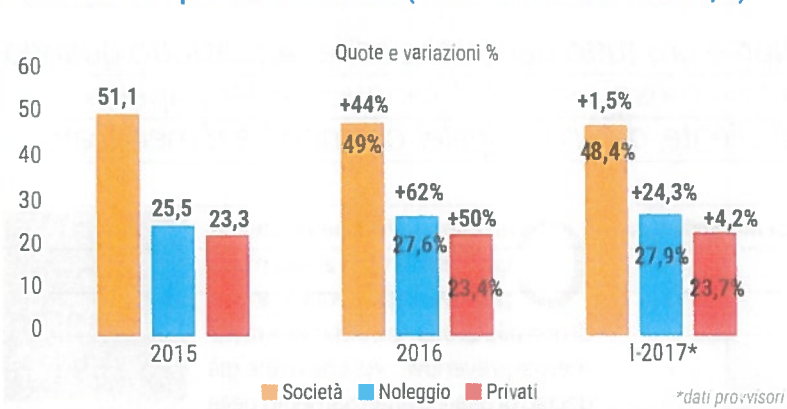
Attesa, anche alla luce della presenza tra i relatori del Direttore Generale Aniasa, Pietro Teofilatto, la presa di posizione di Unrae sulla possibilità ancora oggi negata di noleggiare i veicoli industriali: "I numeri sono bassi ma il canale è in crescita. Ribadiamo la necessità della liberalizzazione, come già avviene negli altri Paesi d'Europa".

Non può che essere d'accordo Teofilatto: "In Europa siamo rimasti solo noi e il Portogallo, è ora di darci una svegliata!". La speranza è che "l'approvazione della 'manovrina' e quindi dell'emendamento che permetterà

**Tabella 1. L'andamento per uso (Veicoli commerciali fino a 3,5t)**

	2015%	2016%	Var.%	1-2017 %	Var.%
Esente licenza trasporto cose	68,8	67,4	46,7	67,1	3,0
Uso noleggio	25,7	27,8	62,0	28,1	23,8
Trasporto cose in conto terzi libero	3,3	2,7	25,1	2,7	-12,0
Trasporto cose in conto terzi vincolato	1,5	1,5	45,8	1,6	14,3
Uso privato	0,6	0,6	29,5	0,5	-14,6
Totale	100,0	100,0	49,8	100,0	7,6

**2. L'andamento per canale di vendita (Veicoli commerciali fino a 3,5t)**



Uso e canale di vendita (cfr. tabelle 1-2) attestano l'interesse crescente per il noleggio: +62 per cento nel 2016 rispetto al 2015 e ancora +23,8 nel confronto con il primo quadrimestre 2017. Significativo come i concessionari siano strutturati per offrire il prodotto noleggio/leasing sia alle aziende sia ai liberi professionisti (cfr. tabella 3).

**Tabella 3. Organizzazione dealer per la vendita a clientela business**

Concessionari che...	Flotte aziendali	Partite IVA
Hanno almeno un venditore specializzato	55%	69%
Hanno personale che ha partecipato a corsi di formazione	67%	80%
Hanno personale in grado di dare consulenza fiscale	71%	85%
Possono offrire NLT o Leasing	87%	96%

Fonte: Aniasa

agli operatori delle autolinee pubbliche di noleggiare i bus, faccia da apripista".

Nel mentre ci si consola con i dati molto positivi relativi agli Lcv: negli ultimi tre anni il noleggio è cresciuto rispettivamente del 18, del 22 e ancora del 18 per cento, per una flotta circolante che sfiora i 160mila veicoli (60 per cento van, 39 per cento furgoni fino a 3,5t e solo lo 0,5 oltre). Soprattutto, il futuro promette bene: la proroga per la nuova Sabatini e il super ammortamento, la necessità di rinnovare un parco ormai vetusto, la crescita dell'e-commerce anche nei centri periferici, lo sviluppo del *van-sharing*, la creazione di una filiera di esperti a supporto dei noleggiatori (allestitori, tecnici per la manutenzione, ecc...), sono tutte opportunità per il dealer. Sta a lui attrezzarsi con personale in grado di offrire consulenza e, in definitiva, vendere il prodotto noleggio.

RENT-A-CAR ALLA PROVA DELL'ESTATE

# SIAMO PRONTI

*Il 2016 è andato benissimo, bene, così così. Dipende da come lo si legge. Ci siamo affidati a Massimiliano Archiapatti, l'uomo del breve termine di Aniasa. Le aziende del settore, dal canto loro, ci hanno servito l'estate*

di Roberta Carati

**S**intesi dal 16° Rapporto Aniasa: le attività di noleggio a breve termine nel 2016 hanno vissuto un'ulteriore crescita ben equilibrata in tutte le componenti di business, con il giro d'affari che ha addirittura superato l'annata record 2015 (+4,9 per cento, quasi 1,2 miliardi di euro). Crescita a due velocità anche per i contratti (5 milioni e +7,6 per cento vs 2015) e i giorni di noleggio (32,5 milioni e +5 per cento), mentre la flotta media ha raggiunto 117.000 veicoli, una crescita del 7 per cento rispetto al 2015. Abbiamo interrogato il vicepresidente, Massimiliano Archiapatti.

## F&F Nel Rapporto Aniasa solo numeri positivi...

»»» Con un fatturato cresciuto quasi del 5 per cento sarebbe difficile dire che il 2016 è stato un anno negativo. A parte la flessione dovuta all'acutizzarsi della crisi dal 2012 al 2013, si è vista una buona ripresa, una costante degli ultimi anni guidata dall'andamento positivo del turismo in Italia: continuiamo a essere una destinazione interessante.

## F&F Per tutti?

»»» Ha segnato un po' il passo il turismo di lunga tratta: clienti asiatici e statunitensi soprattutto che, anche per l'allarme sicurezza in Europa, hanno scelto altre mete, o scelto meno l'Italia. Il Dipartimento di Stato americano aveva lanciato il 'warning' rispetto ai viaggi in Europa: la tempistica degli attentati - Bruxelles a marzo, Nizza a luglio - ha fatto il resto.

Il turismo asiatico e americano è un turismo caratterizzato da un certo anticipo della prenotazione, improbabile un *last minute* per andare dall'altra parte del mondo. Nella nostra stagionalità, che parte da Pasqua e termina con ottobre, marzo e luglio sono date di incrocio.

Il turismo di lunga tratta è anche più redditizio rispetto a quello intracomunitario: più lungo, con vetture più grandi, con margini più interessanti. Mancando questo, sono mancati dei ricavi e non solo: la durata che si accorcia genera costi operativi più elevati.

## F&F Eventi eccezionali a parte, il breve termine come sta?

»»» Ci sono fenomeni interni ed esterni che influenzano la nostra performance, primo tra tutti la crescita del noleggio a lungo termine. Noi siamo fornitori delle società di NLT, per l'auto in *prelease* (che è il tempo che intercorre tra ordine e consegna) e per





il *car replacement* (tagliandi, interventi di manutenzione...).

E poi lo sviluppo della rete: dopo anni di progressiva riduzione del *network*, stanno aprendo nuovi punti vendita, anche *downtown*, una crescita legata a quella del NLT.

Infine, il business dei veicoli commerciali in noleggio a breve termine per il quale Aniasa - data la maggiore frammentazione - non è ancora un riferimento globale del mercato. Ma è comunque già evidente l'interesse verso operatori strutturati, più strutturati di quelli 'locali'. Il tasso di crescita è anche legato all'*e-commerce*: molte aziende del breve termine forniscono furgoni all'Amazon della situazione per la consegna ultimo miglio. Bravo il *rent-a-car* a intercettare questo fenomeno.



### F&F Alla presentazione del Rapporto Aniasa lei ha detto: "La flessibilità, ahimè, è il nostro pane quotidiano"...

»»» Il nostro business cambia giorno per giorno. Le faccio un esempio: domani c'è uno sciopero dei trasporti, la pianificazione non ne teneva conto, magari i clienti useranno la nostra macchina e la porteranno in un'altra città, quella stessa macchina che non sarà più presente sul piazzale di Fiumicino ma a Firenze...

Il risultato 2016 è il prodotto di questa flessibilità come variabile quotidiana: mancando la parte 'ricca' - il turismo di lunga tratta - si è cercato di compensare con altri canali.

### F&F Gli intermediari che ruolo giocano?

»»» Anziché aver noleggiato presso una delle aziende associate Aniasa, nel 40 per cento dei casi il cliente ha prenotato tramite il sito di un *broker*.

Di recente, un importante segnale è stato dato dall'introduzione del *rating* del marchio, che consente al cliente di scegliere in base al prezzo ma anche al livello di qualità offerto. Il *rating* e le condizioni di noleggio trasparenti e chiare sono elementi che ci accomunano come associate.

Per questo abbiamo collaborato con l'Unione Nazionale Consumatori, per realizzare un vademecum - 'Le buone regole dell'autonoleggio' - che in modo *smart* guidi il turista, e chiunque noleggi un'auto, nei diversi momenti della prenotazione, della consegna e della successiva chiusura del noleggio.

### F&F Noleggio zero sorprese?

»»» Quello del breve termine è un business molto variabile in termini di costi: oggi o domani, tre giorni o un giorno in più, e le cifre cambiano.

Ci sono variabili di prezzo legate alla stagionalità, quindi il costo e di conseguenza il prezzo del noleggio non sono uguali tutto l'anno. Per il cliente è difficile districarsi.

Ecco perché il nostro elemento distintivo deve essere la trasparenza.

### F&F A costo di perderci?

»»» L'elemento chiave per raggiungere l'efficienza operativa è massimizzare l'utilizzo dei veicoli in flotta. Nel 2016 non ci siamo riusciti.

Malgrado la crescita del fatturato e la competizione, il tasso di utilizzo è sceso. Non è un segnale positivo. Anche

il calo del prezzo giornaliero del noleggio aeroportuale non ha apportato il contributo sperato per un risultato positivo del tasso di utilizzo.

### F&F Fin qui il passato. Che estate vi aspetta?

»»» Ci aspettiamo una migliore presenza delle lunghe rotte, da parte soprattutto di asiatici e americani, nella speranza che non si verifichino nuovi attacchi terroristici. Al momento la proiezione sembra positiva in termini di volumi, sui prezzi è presto ancora per affermarlo.

Rimane un mercato incerto per quello che riguarda il business europeo, dove i clienti UK continuano a essere in sofferenza e ci sarà una pressione sui prezzi; la Brexit non aiuta e nemmeno i risultati elettorali.

### F&F E gli italiani? Sempre all'ultimo minuto?

»»» Già l'Europa in generale prenota con meno anticipo, come ovvio, rispetto per esempio agli Stati Uniti.

Ma se i tedeschi e gli inglesi si 'muovono' un mese prima, gli italiani no. Una settimana di vacanza in Sicilia? Fatta la prenotazione del villaggio, solo dopo qualche mese ci si ricorda della macchina. E il *fly and drive* si utilizza pochissimo, c'è molto più 'fai da te' di un tempo.

Quelli che arrivano e sperano sono proprio gli italiani. Da ultimi poi si rischia di accontentarsi.



**Massimiliano Archiapatti,** vicepresidente Aniasa, è amministratore delegato di Hertz Italiana.