

MISSIONFLEET FOCUS



IL NOLEGGIO VOLA

Analisi dei trend secondo gli ultimi dati e i commenti di grandi player



di **Alessandro Palumbo**



Il noleggio a lungo termine prosegue la sua marcia decisa e sicura, inanellando, anno dopo anno, personal best. Nel 2023, secondo i dati pubblicati Aniasa, il giro d'affari ha superato i 7,5 miliardi di euro ed includendo la rivendita dei veicoli usati a fine noleggio sono stati superati i dieci miliardi. La flotta circolante ha superato la quota di 1,2 milioni di veicoli, aumentando ad un tasso leggermente inferiore al fatturato.

DURATA DEI CONTRATTI DA MONITORARE

Relativamente alla distribuzione

degli ordini per durata, secondo **Dario Casiraghi, Direttore Generale di Arval Italia**, ci sono stati **pochi cambiamenti** significativi rispetto all'anno precedente, fatta eccezione per un leggero incremento dei noleggi della durata superiore ai 36 mesi: una tendenza che potrebbe essere spiegata con una maggiore prudenza da parte dei clienti, che in taluni casi optano per durate più lunghe dovute ad alcune criticità che sono ormai in fase di graduale risoluzione. Per quanto riguarda i clienti Arval, ad esempio, la gran parte degli ordini sottoscritti nel 2023 prevede contratti da 25 a 48 mesi in quasi il 70% dei casi, con performance piuttosto virtuose rispetto alla media di mercato. Se guardiamo invece alle abitudini dei clienti Arval, notiamo che la mobilità rappresenta una voce sempre più rilevante per le aziende, sia per temi legati all'ottimizzazione degli asset e dei costi sia per la transizione energetica. Infatti,

nel 2023, la flotta di veicoli elettrificati è cresciuta del 30% rispetto all'anno precedente, con un **incremento identico tra ibridi e BEV**. Spicca invece nettamente, se guardiamo ai risultati 2023 di Arval, la crescita del 17% della flotta del segmento retail, composta da Pmi, professionisti e privati, che ha superato nel corso dello scorso anno i 100.000 veicoli: un segnale che ci dice in modo inequivocabile quanto ormai il mercato veda il noleggio come una valida soluzione di mobilità al posto dell'acquisto.

MAGGIORI CHILOMETRI, MAGGIOR RISCHIO

La distribuzione degli ordini per chilometraggio mostra un **aumento della fascia chilometrica oltre i 30.000 km/anno**. Tuttavia, secondo **Massimo Roserba, Head of Mobility and Services UnipolSai** e CEO di Unipol Rental, due anni non fanno

MISSIONFLEET FOCUS

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

	2023	2022	var %
Fatturato totale	10.604.648.761	9.393.631.696	13%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli (compreso il rinoleggio)	7.536.464.463	6.841.510.883	10%
- di cui fatturato da rivendita usato veicoli	2.887.028.882	2.304.061.008	25%
Flotta circolante veicoli totale al 31/12	1.217.481	1.127.227	8%
Immatricolato auto e furgoni	438.347	354.541	24%

Fonte Aniasa

statistica. Non bisogna sottovalutare che nel 2022 i noleggiatori hanno sofferto la mancanza di prodotto. Gli ordini dei noleggiatori sono andati in coda e sono stati evasi nel 2023, anno in cui la produzione di auto è ripresa. Ciò è testimoniato anche da un calo delle immatricolazioni in noleggio a lungo termine nei primi mesi del 2024. Venendo alle aziende clienti, nel 2022 si sono trovate a dover prorogare determinati contratti con trattative serrate con i noleggiatori per gli esuberanti chilometrici. Nel 2023 i clienti nello stipulare i contratti si sono voluti tutelare e hanno preferito avere una certezza sul costo, anche perché si trovavano in un contesto di costi crescenti. Al contrario nel 2024, con aspettative di tassi discendenti e probabilmente anche di rientro dell'inflazione, i clienti **saranno meno conservativi** in quanto accederanno a canoni più contenuti in virtù del decremento degli oneri finanziari e degli altri costi. Dal punto di vista del noleggiatore un chilometraggio più elevato produce impatti da considerare. Fare più chilometri in strada, espone maggiormente la vettura a rotture meccaniche e ad una maggiore sinistrosità. Il noleggiatore, quindi, deve valutare bene i costi tecnici aggiuntivi da implementare nel canone. Impatto minore ha la

questione dei **valori residui** perché più aumenta la durata, più la curva si appiattisce, e chilometraggio aggiuntivo non impatta moltissimo sulla valutazione. Discorso diverso va fatto sulla durata dei contratti, dove si potrebbe soffrire sulle vetture elettrificate e quelle che sono in run out.

NOLEGGIO DIGITAL ORIENTED

Il noleggio a lungo termine è sempre più digital oriented. E nel prossimo futuro sarà la digitalizzazione probabilmente ad abilitare nuove forme di mobilità. In **Athlon Italia**, secondo quanto ci riporta l'Amministratore Delegato **Federico Caracciolo**, si parla di digitalizzazione con un'accezione differente, ovvero phygital. Una digitalizzazione integrata con il rapporto fisico sul territorio, in modo tale che possa realmente offrire un'esperienza attuale ai driver, e in generale alle aziende clienti. Concretamente Athlon ha implementato strumenti quali l'app MyAthlon, aggiornata

con sempre nuove funzionalità, che consente ai driver di gestire facilmente ogni aspetto del noleggio. Ne esiste anche una versione dashboard, dedicata più specificatamente ai fleet e mobility manager per il monitoraggio completo del parco auto. Tali forme di digitalizzazione devono essere reperibili e fruibili anche sul territorio. Ecco perché nel tempo Athlon ha lanciato dei Mobility Hub, che sono dei punti, non solo di vendita, ma anche di offerta di pluriservizi che mirano proprio ad andare incontro a tutte queste esigenze di mobilità integrata, offrendo anche tutti gli strumenti digitali Athlon, senza distinzione. La digitalizzazione dei processi ha consentito ad Athlon anche di dialogare con importanti partner per poter implementare servizi innovativi sul mercato anche in ambito welfare, come Athlon **RoadSafety**, costituito da software e app che garantiscono una guida sicura, riducendo i danni alle persone ma anche i costi della flotta, con

ORDINI DI NOLEGGIO PER DURATA

	2023	2022
Ordini di noleggio per durata relativi solo a flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (NLT "classico")	100%	100%
- di cui < 25 mesi	3%	8%
- di cui da 25 a 36 mesi	22%	29%
- di cui da 37 a 48 mesi	45%	38%
- di cui oltre 48 mesi	30%	26%

Fonte Aniasa

MISSIONFLEET FOCUS

ORDINI DI NOLEGGIO PER CHILOMETRAGGIO ANNUALE

	2023	2022
Ordini di noleggio per chilometraggio annuale relativi solo a flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (NLT "classico")	100%	100%
- di cui fino a 10k km	6%	15%
- di cui da 11k a 20k km	24%	25%
- di cui da 21k a 30k km	24%	21%
- di cui > 30k km	46%	39%

Fonte Aniasa

la diminuzione dell'impronta di carbonio.

CANALE INDIRETTO STRATEGICO PER LO SVILUPPO

Quattro ordini su dieci sono stipulati dal canale indiretto. Per **Marco Girelli, Amministratore Delegato di Alphabet Italia**, da anni il noleggio a lungo termine è la soluzione di mobilità che è sempre più scelta da clienti Pmi, professional e perfino consumer, per questo Alphabet è da sempre pioniere di un approccio multicanale basato su partnership con reti commerciali

e con professionisti del settore, in grado di garantire conoscenza del territorio, capillarità, prossimità, consulenza e supporto pre e post-vendita, in particolare a questa tipologia di clienti. La proposizione di servizi di mobilità è oggi fondamentale per diverse reti distributive come agenti assicurativi e concessionari auto, per questo motivo è stato creato un progetto dedicato a loro: Alphabet Hub. Le reti indirette sono destinate a diventare sempre più fondamentali per lo sviluppo del mercato, la sfida sarà far crescere il livello di professionalità e di

fidelizzazione sull'esempio di altre reti professionali specializzate in prodotti a valore aggiunto, complessi e con elevata componente consulenziale.

PARTNERSHIP DEI NOLEGGIATORI

Le partnership rappresentano un mezzo per incrementare i volumi e agganciare dei clienti che difficilmente sarebbero raggiungibili. A volte le partnership prevedono un coinvolgimento diretto dell'azienda e, quindi, del brand nella comunicazione e nella proposizione commerciale ai clienti. A volte, invece, l'azienda è mascherata (white label) anche se il servizio erogato al cliente è della stessa società.

In **Ayvens**, come ci spiega **Antonio Stanisci**, Commercial Director Italia, le partnership sono parte integrante della strategia globale dell'azienda e in questa fase di trasformazione del mercato e di sfide globali che



MISSIONFLEET FOCUS

investono vari aspetti come, ad esempio, la mobilità, la transizione energetica, la digitalizzazione dei processi la capacità di fare sistema nel nostro paese sarà una delle chiavi per cogliere le opportunità e guidare l'innovazione. «Per andare incontro alla crescente esigenza di mobilità da parte dei clienti abbiamo instaurato rapporti con importanti case auto, istituti di credito e compagnie assicurative che ci hanno scelto come provider di servizi di noleggio. Grazie alla solidità del gruppo Société générale, la versatilità del nostro servizio e l'esperienza decennale, oggi siamo al fianco in qualità di mobility partner di realtà come: Ford, Tesla, Lynk & Co, Kia Italia, SMART, Hyundai, Banca Sella, Reale Mutua, Blue Assistance e Italiana Assicurazioni nella costruzione di prodotti e servizi innovativi perfettamente adeguati alle esigenze di mobilità dei clienti».

NOLEGGIO A BREVE E MEDIO TERMINE PER LE AZIENDE

I noleggiatori a breve termine hanno un ventaglio ampio di servizi offerti alle aziende per le esigenze che vanno da poche ore fino a un anno. I dati confermano una buona crescita del segmento Business Travel in termini di numero di noleggi, mentre i giorni di noleggio sono sostanzialmente invariati, commenta **Laura Spatola** Head of Sales NBT di **Noleggiare**. Questo indica la ripresa delle trasferte brevi, che fino al 2022 erano limitate per un effetto coda post-pandemico. L'aumento del costo medio per giorno di noleggio riflette l'oggettiva difficoltà di reperimento flotta che tutti i

ORDINI DI NOLEGGIO PER TIPOLOGIA DI CANALE

	2023	2022
Ordini di noleggio per tipologia di canale	100%	100%
- di cui da rete diretta	54%	52%
- di cui da telesales	4%	5%
- di cui canale indiretto	42%	43%

Fonte Aniasa

player di car rental hanno dovuto affrontare globalmente. In conclusione, i dati sono da considerare positivamente in termini di domanda, che, anche come caratteristiche, dimostra un ritorno sempre più deciso all'utilizzo delle trasferte aziendali.

ABITUDINI DI MOBILITÀ TERRITORIALI

Non solo i numeri indicano dove va il mercato. Ogni tanto è utile anche chiedere direttamente agli utenti informazioni sulle attitudini e comportamenti. L'indagine sviluppata da **SIXT Italia** sulle abitudini di mobilità ha esplorato i punti di vista territoriali sulle alternative alla proprietà del veicolo. Dalla survey emerge una netta distinzione tra le **regioni italiane più possibiliste** come Trentino-Alto Adige e Val d'Aosta e quelle assolutamente conservatrici come il Molise (con il 66,6% di "Preferisco l'auto di proprietà"). Su tutto il territorio nazionale si evidenziano due modelli legati a scenari

territoriali piuttosto differenti. Nel primo caso, il noleggio sembra essere un'opzione di maggiore interesse proprio nelle regioni più popolate quali Lombardia, Lazio e Campania. Ad esse, si aggiungono, in relazione al contesto – sia esso il noleggio o il benefit aziendale – variazioni di specie, riferibili al tessuto produttivo del Paese: e il caso di **Veneto, Emilia-Romagna e Piemonte** che compaiono in graduatoria quando si parla di benefit aziendale. Nel secondo caso ci si riferisce di più al noleggio nel contesto del leisure di breve e medio periodo. La Lombardia (27,7%), il Lazio (e la Puglia (11,2%) sono le regioni in cui si utilizza di più l'auto a noleggio nel fine settimana. Se le percentuali di utilizzo del noleggio di Lazio (24,4%) e Lombardia (27,7%) si spiegano ipotizzando una maggiore concentrazione di interessi economici e politici, il dato pugliese potrebbe essere invece legato a modalità d'uso più turistici.

NOLEGGIO A BREVE TERMINE - CONVENZIONI CON AZIENDE

	2023	2022
Fatturato	393.297.033	365.284.539
Numero di noleggi	1.082.790	1.014.090
Giorni di noleggio	10.294.923	10.266.608
Durata noleggio	9,5	10,1
Fatturato per noleggio	363,2	360,2
Fatturato per giorno di noleggio	38,2	35,6

Fonte Aniasa