



14^o RAPPORTO

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 indebitate** 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 vengono 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.



RECUPERO
RAPIDO



TECNOLOGIA
RADIOFREQUENZA - RF



NASDAQ: LOJN



CENTRALE
OPERATIVA



RECUPERO
PAN-EUROPEO



BEST IN CLASS
NEL RECUPERO



TEAM LOJACK &
FORZE DELL'ORDINE



14° RAPPORTO ANIASA

sul noleggio veicoli 2014

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 miglior e più agevole uso dei veicoli.

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 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 XIV Rapporto
- 10 Aspetti macroeconomici

CAPITOLO 1**21 IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2014**

- 21 Indicatori chiave
- 24 Analisi del fatturato
- 26 Analisi dei volumi
- 29 Il cliente
- 30 Analisi della flotta
- 33 Utilizzo della flotta
- 34 Immatricolazioni e acquisizioni
- 35 Punti vendita
- 36 Furti e appropriazioni indebite
- 39 Indicatori chiave aeroporti e downtown
- 41 Indicatori chiave noleggio breve termine di vetture
- 42 Indicatori chiave noleggio breve termine di furgoni
- 44 Indicatori chiave per tipologia di canale

CAPITOLO 2**47 IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014**

- 52 Analisi della domanda
- 66 Analisi dell'offerta
- 70 Analisi del fatturato
- 72 Analisi della flotta
- 80 Analisi immatricolazioni
- 90 Analisi del remarketing
- 95 Analisi dei sinistri e dei furti
- 99 Analisi funzione ambientale del noleggio

CAPITOLO 3**103 IL FLEET MANAGEMENT NEL 2014****107 LE IMPRESE ASSOCIATE**

Il settore comprende le attività di locazione veicoli a breve e lungo termine e tutti i servizi accessori che sono offerti dagli operatori. Per breve termine si intendono generalmente locazioni da 1 giorno a 1 mese, estensibili fino a 11 (c.d. plurimensili), mentre con lungo termine si fa riferimento a locazioni di durata normalmente da 24 a 48-60 mesi. Ancorché i due segmenti di attività siano 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 la locazione del veicolo, il fleet management. Questo speciale comparto del settore è trattato distintamente, considerando che non è possibile sommare i veicoli offerti in locazione con i veicoli a cui sono erogati solo alcuni servizi di gestione. È da rilevare, infatti, l'eterogeneità degli stessi servizi e il fatto che su una stessa vettura possono intervenire come fornitori di servizi diversi anche due o più operatori.

Il settore 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 le associate ANIASA 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 dello scenario macroeconomico.

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. Le statistiche riguardano le imprese associate (circa 97% del relativo mercato) e i principali operatori non associati. In casi limitati e di minor rilievo, in mancanza di rilevazioni puntuali, sono state effettuate delle stime sulla base di dati certi.

PRESENTAZIONE 14 ° RAPPORTO ANIASA 2014

Nel 2014 il mercato dell'auto ha ottenuto il primo risultato positivo dopo sei anni di cali. La crescita è stata tuttavia modesta (+4,2%), rispetto al terreno perso negli ultimi anni, e anche nel 2015 è atteso un recupero ancora parziale. Le circa 55.000 unità in più sono sicuramente un elemento evidente di cambio di rotta, ma i volumi di vendite sono scesi ai livelli del 1979.

La negativa congiuntura economica e occupazionale e la stagnazione delle attività stanno determinando una diretta contrazione dei consumi ed inducono ad un atteggiamento di estrema cautela da parte dei consumatori: nel mondo dell'automotive questo si traduce nel rinvio, fino a quando è possibile, della sostituzione dell'auto.

Le ragioni delle piccole crescite del 2014 e del 2015 vanno infatti ricercate quasi esclusivamente nel fatto che nei lunghi anni di crisi la domanda di sostituzione è stata sistematicamente rinviata e ci sono su strada vetture con oltre dieci anni alle spalle che andranno sostituite, ma con un quadro economico che ancora non mostra segnali rassicuranti.

Il mercato dell'auto aziendale nel 2014, da parte sua, ha registrato un incremento doppio rispetto al mercato in generale (+8,4%), dovuto principalmente, anche in questo caso, alla domanda di sostituzione, ma anche a una crescita della penetrazione della formula del renting nelle flotte delle imprese.

Lo scorso anno ha visto l'ulteriore sviluppo di chiari segnali di un differente modo di concepire la mobilità; stanno cambiando le modalità di acquisizione delle autovetture e soprattutto si sta modificando il concetto di "come spostarsi", sempre più svincolato dall'idea tradizionale di possesso dell'auto.

Accanto alla diffusione di mezzi a basso impatto ecologico, si stanno consolidando in diversi centri cittadini, più o meno metropolitani, forme alternative di mobilità: su tutte car sharing e car pooling, diventate ormai concrete, convenienti ed efficaci modalità di trasporto all'interno di un numero crescente di "mura cittadine". Senza contare, poi, le polemiche suscitate in alcune città dalla diffusione dei servizi offerti da Uber.

Il cittadino è attratto da forme di mobilità integrate, complementari, in grado di soddisfare esigenze che cambiano nel corso del tempo ed è sempre più disincentivato all'acquisto del mezzo privato da diversi fattori: la difficile congiuntura economica che si ripercuote drasticamente sulla capacità di spesa delle singole famiglie/aziende, la scarsa fiducia nella possibilità di ripresa nei prossimi mesi, i crescenti costi manutentivi e di gestione e, infine, le politiche comunali che spesso scoraggiano l'uso delle quattro ruote.

A questi aspetti insiti nella mobilità di beni e persone si deve aggiungere il fattore tecnologia (internet in testa, con i social e la grande diffusione degli smartphone) che ha reso possibili formule di mobilità impensabili fino a pochi anni fa. Tutto questo sta portando ad una vera e propria rivoluzione nelle modalità di consumo di beni e servizi.

Siamo ancora lontani anni luce dal concretizzarsi dalla piena realizzazione del concetto di "Smart City", intesa come città "intelligente" che coniuga l'impiego diffuso delle nuove tecnologie della comunicazione, della mobilità, dell'ambiente e dell'efficienza energetica, al fine di migliorare la qualità della vita e soddisfare le esigenze di cittadini, imprese e istituzioni. Ma la direzione in cui procedere è ormai segnata.

E per capire quanto siamo ancora distanti da modelli innovativi di città connessa, l'esempio più calzante che si può presentare è relativo all'ennesimo episodio di "burocrazia asfissiante" che dalla seconda metà del 2014 sta provando a rendere più complessa la gestione dei parchi auto delle aziende italiane.

Il riferimento è all'incomprensibile norma contenuta nelle ultime revisioni del Codice della Strada riguardante 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, finalizzata, almeno sulla carta, a far emergere i reali soggetti che hanno in disponibilità vetture non a loro intestate, contrastando il fenomeno delle intestazioni fittizie e delle elusione nonché limitando le truffe.

Pur nella piena condivisione degli obiettivi di ordine pubblico, il reale effetto della normativa -per un settore che per antonomasia è promotore di correttezza fiscale e in cui tutte le operazioni sono rigorosamente tracciate- è oggi la realizzazione di assurde complicazioni, facilmente superabili utilizzando flussi informatici, e nuovi "nascosti" balzelli sull'auto per i nostri clienti.

Inoltre il Governo non ha dimostrato neppure la minima intenzione di intervenire sulle distorsioni normative introdotte negli ultimi anni che hanno reso la fiscalità dell'auto aziendale smisuratamente lontana dagli standard europei.

Giova sempre ricordare che il settore automotive è uno dei più grandi contribuenti. Nel 2013 sono stati versati nelle casse erariali oltre 70 miliardi di euro, in crescita del 6,3% negli ultimi 5 anni, nonostante consumi depressi e volumi di produzione ai minimi storici. Ma se nel triennio 2008-2010 sono state movimentate quasi 15 milioni di auto tra mercato del nuovo e mercato dell'usato, con un incasso per lo Stato, tra IPT e IVA, pari a circa 27 miliardi di euro, nel triennio 2011-2013 il calo del mercato (-2,6 milioni di auto tra nuovo e usato) ha causato una perdita di gettito per lo Stato pari a 5,77 miliardi di Euro.

La percentuale sul gettito complessivo è del 16,5%, mentre l'incidenza sul PIL è salita al 4,5%, contro una media europea del 3,2%. Una tassazione senza freni da oltre tre anni e che ha contribuito alla nota situazione di depressione del mercato auto nazionale.

In ambito politico è interessante menzionare la proposta di Legge 2014 n. 2397 presentata a giugno scorso (primo firmatario On.le Capezzone) che, riconoscendo l'eccesso di tassazione, mira a un progressiva riforma della disciplina delle tasse automobilistiche, rivendendo alcune normative sull'imposizione tributaria, proprio per rilanciare l'auto ed il suo indotto, tra i più colpiti dalla crisi.

La proposta, che vede non solo l'eliminazione del bollo per tre anni per le auto nuove, che arrivano a cinque se con alimentazione a GPL, metano, ibrido o elettrico, ma anche il ripristino della deducibilità al 40% dei costi per le auto aziendali, si è tuttavia inspiegabilmente arenata dopo il parere favorevole di tutte le commissioni parlamentari della Camera, Bilancio inclusa.

L'auspicio è che l'importante iniziativa possa ripartire con il supporto di tutte le forze politiche e che possa essere promotrice di un riequilibrio della tassazione nazionale sull'auto aziendale, senza paragoni con il resto dell'EU, e dal 2013 ancora più iniqua. Da noi In Italia, infatti, la deducibilità è stata ridotta dal 40% al 20% (dalla "Legge Fornero" prima e dalla "Legge di Stabilità 2013" poi), mentre in ambito UE arriva fino al 100%. Senza dimenticare che i livelli di deducibilità dei costi sono ancorati all'anno 1997.

In un recente intervento pubblico (aprile 2015) il Vice Ministro del MEF On.le Morando, riconosciuto tale divario e il conseguente negativo risultato di perdita di competitività del sistema Italia, ha comunque immaginato un futuro progressivo riallineamento alle misure europee da qui al 2020.

Situazione mercato del noleggio

I principali indicatori del noleggio veicoli nel 2014 evidenziano ancora una volta la tenuta del settore, pur in contesto economico ed automotive ancora in difficoltà. Continua, seppur di poco, a crescere il giro d'affari del settore, pur lontano dal +3,6% dello scorso anno. La flotta complessiva dei veicoli in noleggio a breve e a lungo termine in circolazione tocca ormai quasi quota 690.000 veicoli.

	2014	2013	2012	Var. % 2014/13
Fatturato (mln €) *	5.168	5.129	4.950	0,8%
Flotta				
- breve termine: flotta massima	143.058	137.817	141.138	3,8%
- lungo termine: end fleet	546.047	529.839	526.822	3,1%
Immatricolazioni (**)	268.930	234.712	256.418	14,6%
- breve termine	77.756	82.287	86.247	-5,5%
- lungo termine	191.174	152.425	164.791	25,4%

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

** Dato comprensivo di vetture, furgoni, altro

Il comparto conferma il suo ruolo di principale cliente della Case automobilistiche: lo scorso anno, complice anche la contrazione degli acquisti dei privati, 1 vettura nuova su 4 è stata immatricolata dalle società di noleggio.

Vediamo ora brevemente (nelle pagine successive seguiranno analisi approfondite delle dinamiche e trend del comparto) quali sono stati i principali indicatori delle attività di noleggio a breve e a lungo termine.

Nel 2014 oltre 4,4 milioni di persone si sono rivolte ai desk del rent-a-car per avere una vettura a disposizione per qualche giorno per esigenze di business e di piacere, con una significativa crescita rispetto al 2013 (+3,6%).

Sono aumentati anche i giorni di noleggio che hanno superato quota 28,6 milioni (+3,5%), con una durata media del noleggio quindi praticamente invariata (-0,1%) di 6,6 giorni. A trainare la crescita del giro d'affari del settore (+1,9%) sono state soprattutto le location aeroportuali (+3,7% fatturato), dove oggi gli operatori realizzano il 65% del fatturato globale.

Unico dato negativo, anche se solo in apparenza, è quello relativo alle immatricolazioni che lo scorso anno sono calate del 4,8%. Una contrazione teorica, in quanto le aziende di noleggio a breve termine hanno ampiamente fatto ricorso al cosiddetto rent-to-rent, prendendo le vetture in noleggio dai "cugini" del lungo termine, piuttosto che acquistandole dalle Case automobilistiche.

Il ricorso al rent-to-rent ha registrato nel 2014 una forte crescita (+41% vs 2013), coinvolgendo oltre 40.000 veicoli, rappresentando una modalità efficace ed efficiente di acquisto e contemporaneo finanziamento del veicolo. Complessivamente le acquisizioni di auto del breve termine, sommando immatricolazioni e rent-to-rent, ammontano a 118.072, con una crescita del 6% rispetto al 2013.

Se il 2014 si è chiuso con un auspicio di maggior ripresa per l'intero comparto dell'auto, una parte del merito va al comparto delle flotte aziendali. I numeri del settore del noleggio a lungo termine, che ha registrato un fatturato per le locazioni superiore ai 4 mld di euro, attestano infatti un aumento considerevole di immatricolazioni pari al 25,4% con un totale di oltre 162.000 auto, a cui si aggiungono 28.000 mezzi commerciali.

Con una flotta complessiva di 546 mila veicoli e con un portafoglio clienti ben saldo (65.000 aziende e 2.700 PA), le imprese di NLT stanno provvedendo anche nel 2015 al rinnovo dei parchi auto, già oggetto di precedenti proroghe contrattuali. Le stime per l'anno in corso sono quindi positive e con un aumento dell'immatricolato di auto e van superiore al 3%.

Il fenomeno del downgrading o downsizing (la preferenza verso vetture di fascia più economica e con minori spese di gestione) si 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.

Il settore sta monitorando non solo il segmento small business, ma anche la crescita dei privati (clientela che vale quasi il 3% del fatturato), nuova frontiera del NLT, sempre più

interessata al concetto di mobilità e meno a quello di proprietà. Particolarmente interessante l'andamento delle emissioni medie di CO₂ della flotta NLT, scesa da 133 a 129 g/km e all'88% già Euro 5 e 6, così come la crescente dotazione di black box, per ridurre consumi e assicurare maggior sicurezza nei trasporti.

Il contributo al rinnovamento del vetusto parco circolante nazionale (l'età media ha raggiunto quasi i 10 anni) da parte del noleggio è stato anche nel 2014 di grande rilievo. Grazie al più rapido turn over rispetto al segmento dei privati (la permanenza media in flotta è nel settore tra i 12-42 mesi), sono stati immessi sul mercato oltre 250.000 veicoli, tra vetture e VCL, molti già con immatricolazione Euro 5.

Un pensiero finale sui servizi di car sharing.

In pochi mesi, dopo anni di stand by, si sta diffondendo con grande velocità in varie aree metropolitane e le imprese di noleggio ne sono attori di primo livello in quanto fornitori dei veicoli. In questo scenario di "mobilità accelerata", sdoganata specialmente attraverso le app, la possibilità di servizi di car sharing sta entrando nel quotidiano dei privati e delle aziende, proprio come completamento dei servizi di noleggio.

È in atto un cambiamento culturale: si pianificano i propri trasporti, si utilizza il sistema più agevole alle nostre esigenze, compresa l'auto in condivisione in ambito cittadino. Non solo, con il car sharing aziendale si può utilizzare il veicolo più opportuno anche per le necessità extra-lavoro. Un progressivo ampliamento di servizi quindi che agevola le attività business.

Il mondo si evolve e occorre adeguarsi al cambiamento.



Fabrizio Ruggiero

ASPETTI MACROECONOMICI

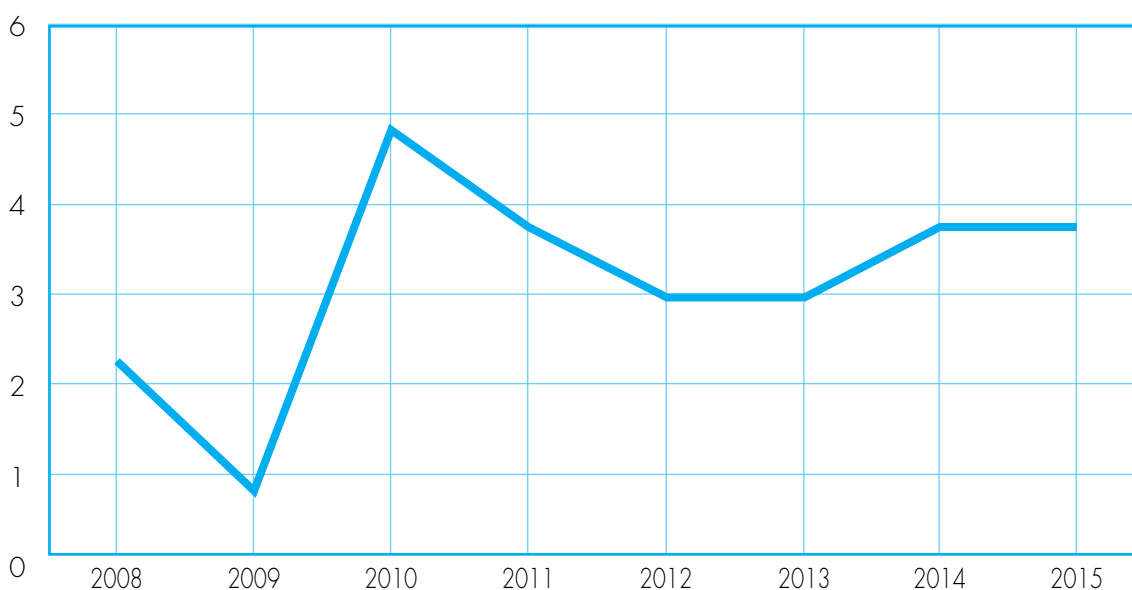
La crescita mondiale nel 2014 è stata ancora trainata da Cina e Stati Uniti, mentre alcune importanti economie emergenti, Russia, India, Brasile e Turchia, erano alle prese con problemi di varia natura, che hanno avuto comunque tutti un impatto negativo sulla crescita.

Eurolandia è stata in ripresa, ma ancora con tassi di sviluppo flebili, incapace com'è di compiere passi avanti significativi sia sul piano delle scelte socio-economiche, sia su quello politico-amministrativo.

La congiuntura ha mostrato un cambiamento radicale rispetto agli ultimi anni, con un rapporto euro/dollaro non più proibitivo per le nostre manifatture e per l'industria turistica e una bolletta energetica come non si vedeva da anni. Ma anche all'inizio del secolo si presentarono le medesime opportunità e non furono colte. L'opinione pubblica europea, che pure ha mostrato insofferenza o distacco negli appuntamenti con le urne, ha sentito ancora tutta l'incertezza della situazione e non ha accennato a trasformare gli indici di fiducia, che sono migliorati, in consumi, tanto che la domanda interna resta la grande sfida delle economie continentali.

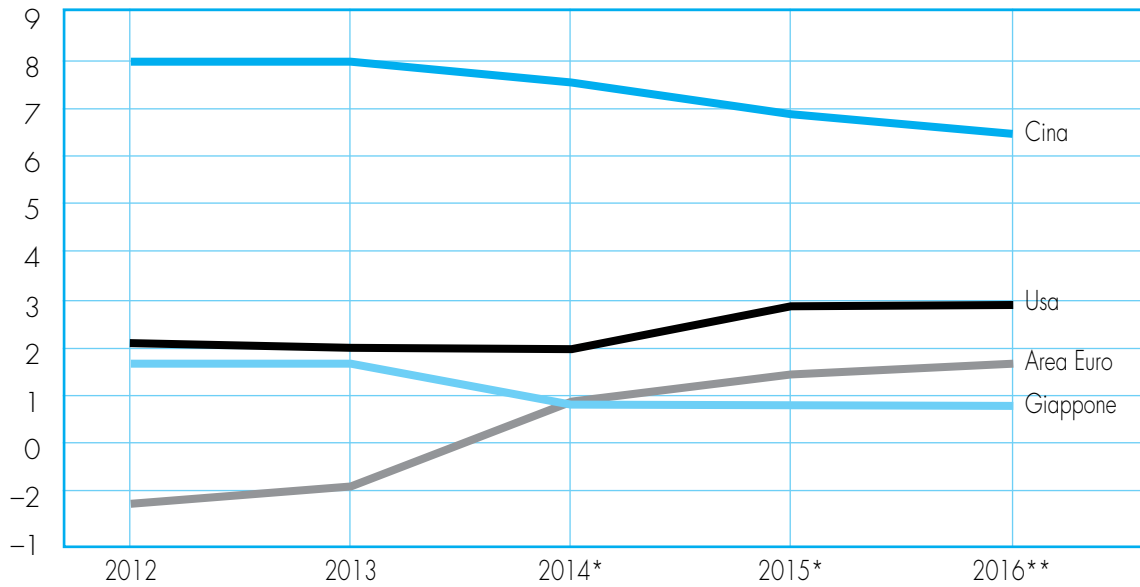
In uno scenario di inflazione troppo al di sotto dei target, in molte economie occidentali, il rischio concreto di entrare in una spirale deflattiva di tipo nipponico ha poi indotto alcuni governi ad acconsentire, seppur non di facciata, a una politica monetaria espansiva, che ha preso le mosse all'inizio dell'anno 2015.

Grafico 1 - PIL mondiale Var%



Fonte: Istat

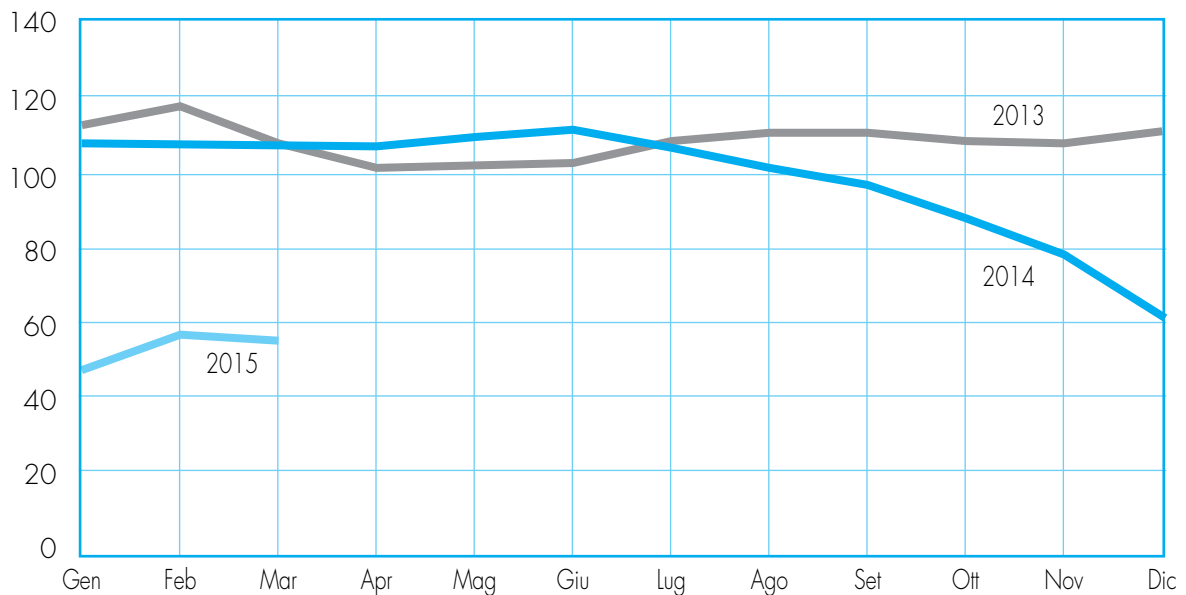
Grafico 2 - PIL per Paese Var%



Fonte: IMF

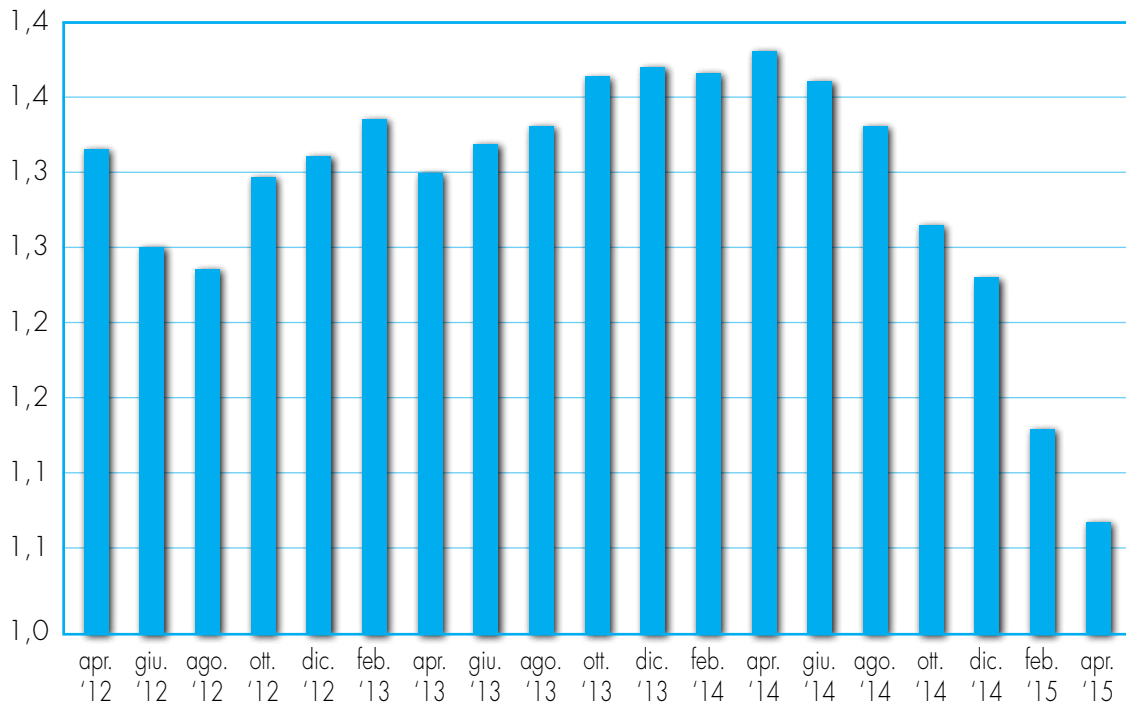
* Stime ** Forecast

Grafico 3 - Quotazioni petrolio



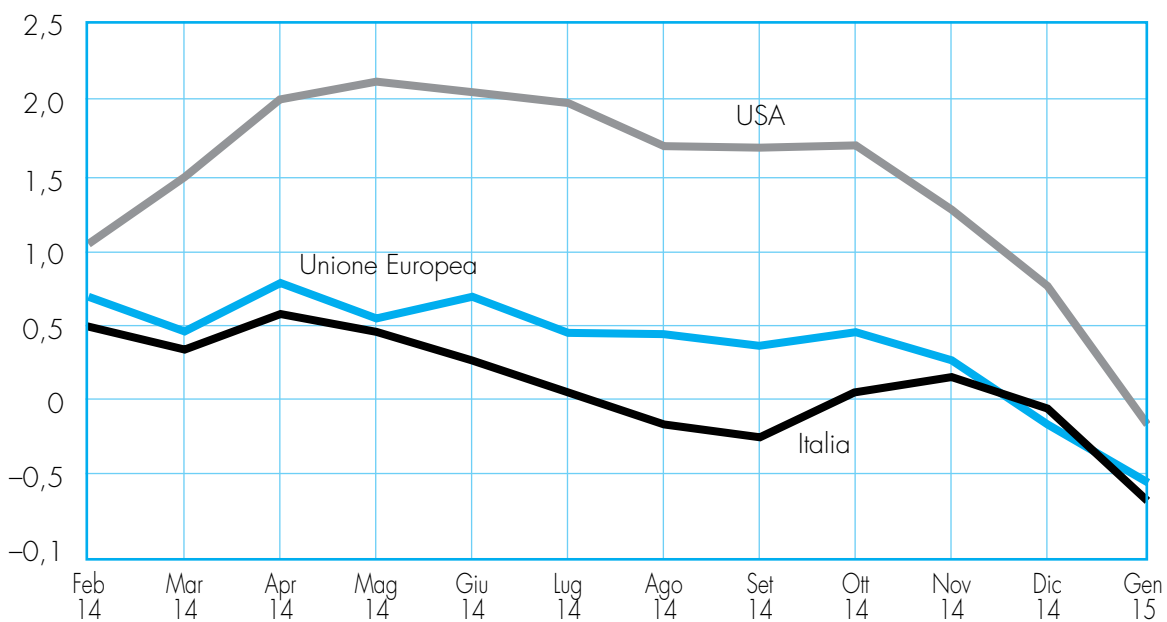
Fonte: U.S. Department of Energy, Energy Information administration

Grafico 4 - Andamento EUR-US 2012-2015



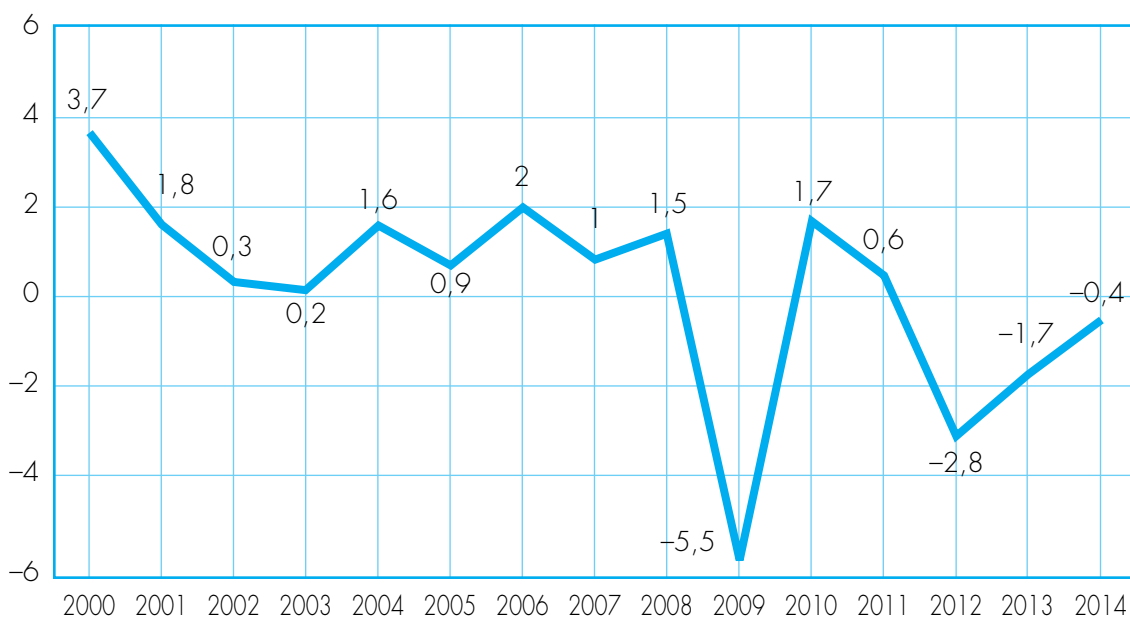
Fonte: euro-fx.com

Grafico 5 - Inflazione Usa, Europa, Italia



Fonti varie

L'economia italiana, stremata da anni di contrazione dei consumi a causa di un eccessivo prelievo fiscale, ha manifestato una convinta volontà di voltare pagina, a cui però ancora non corrispondono le condizioni oggettive. Le vendite al dettaglio e la produzione industriale sono state in contrazione per tutto il 2014, tenendo l'occupazione ancora troppo sotto il livello accettabile e facendo danzare la curva dell'inflazione intorno allo zero per troppi mesi, anche se in buona misura si è trattato di un fenomeno esogeno, dovuto al costo calante dell'energia.

Grafico 6 - PIL Italia Var %


Fonte: Istat

Tabella 1 - PIL e principali componenti economici in Italia. Variazioni %

	Var. 2014/2013
PIL	-0,4%
Investimenti fissi lordi	-3,3%
Spesa per consumi delle famiglie (1)	+0,3%
Spese per consumi amministrazioni pubbliche	-0,9%
Domanda nazionale (2)	-0,7%
Esportazioni	+2,7%
Importazioni	+1,8%

(1) Spesa per consumi delle istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie

(2) Include la variazione delle scorte e oggetti di valore

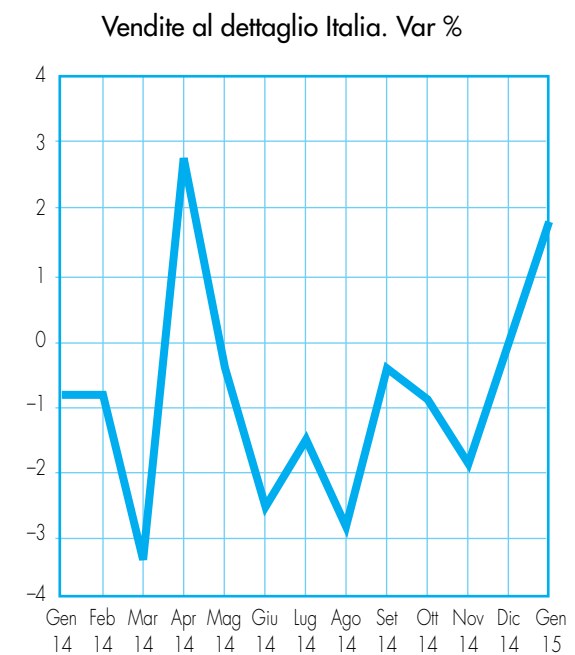
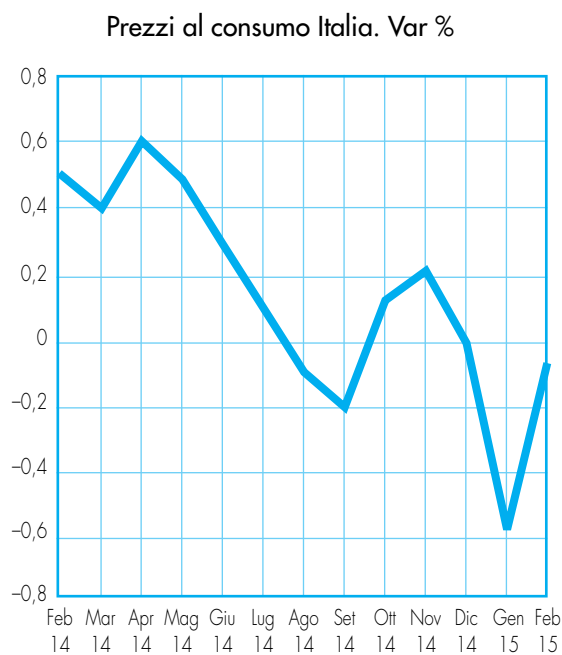
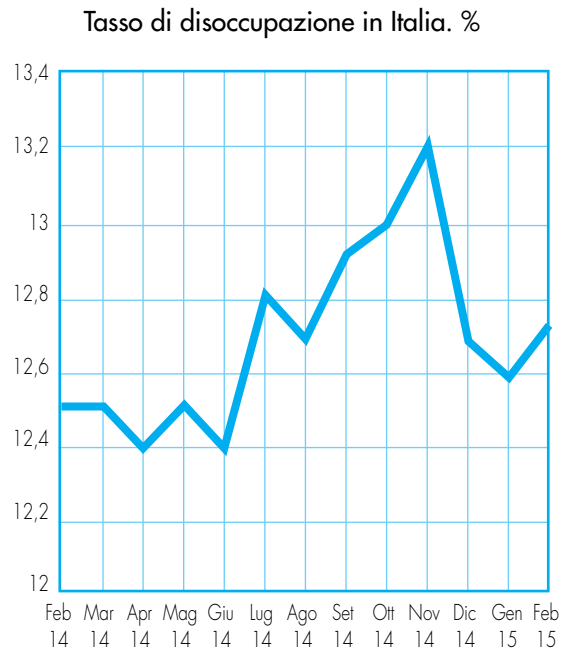
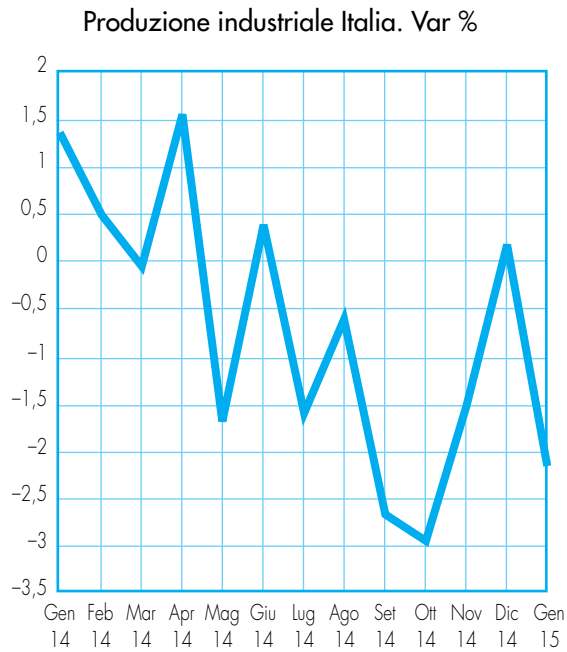
Fonte: Banca d'Italia e Istat

Tabella 2 - Variazione dei prezzi per tipologia di spesa in Italia. Variazioni %

Tipologia di spesa	2014 vs 2013
Prodotti alimentari e bevande analcoliche	+0,1%
Bevande alcoliche e tabacchi	+0,4%
Abbigliamento e calzature	+0,6%
Abitazione, acqua, elettricità e combustibili	0%
Mobili, articoli e servizi per la casa	+0,9%
Servizi sanitari e spese per la salute	+0,2%
Trasporti	+0,7%
acquisto automobile	+3,2%
pneumatici	+0,6%
ricambi	+0,8%
accessori	-3%
benzina	-1,9%
gasolio	-2,5%
lubrificanti	+1,2%
riparazioni mezzi di trasporto	+2%
manutenzioni mezzi di trasporto	+0,2%
Comunicazioni	-7,3%
Ricreazione, spettacoli e cultura	+0,5%
Istruzione	+1,4%
Servizi ricettivi e ristorazione	+0,9%
Altri beni e servizi	0%
Indice generale	+0,2%

Fonte: Istat

Grafico 7 - Indicatori vari Italia



Fonte: Istat

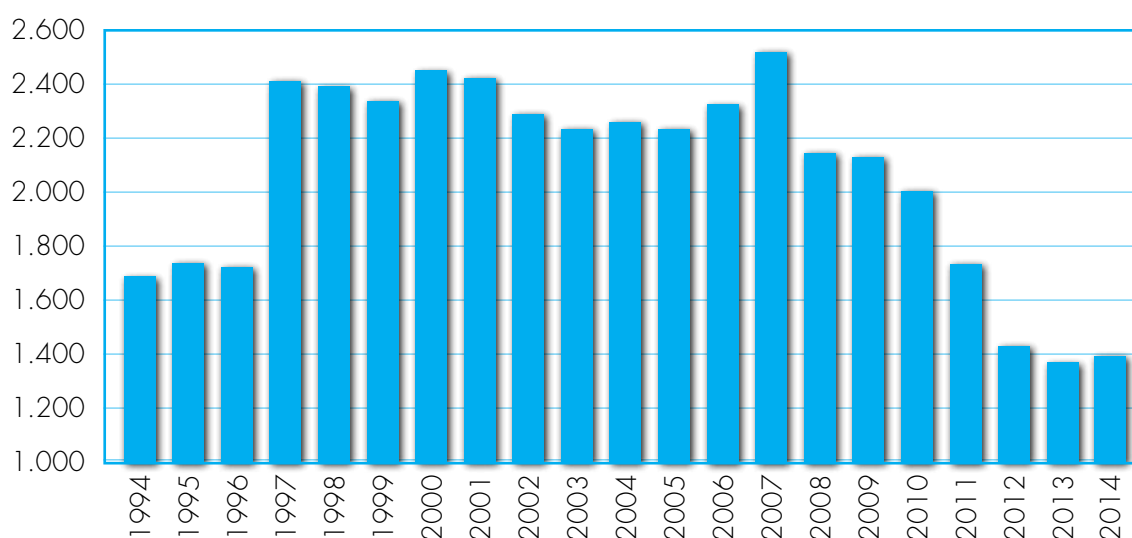
In questo scenario, l'industria automobilistica ha toccato livelli di vendite, su scala mondiale, mai visti prima. In Occidente, mentre gli Stati Uniti hanno ampiamente recuperato i livelli di domanda pre-crisi, l'Europa ha mostrato ancora forti difficoltà, pur se in netto miglioramento rispetto al 2013.

In Italia, il mercato delle auto nuove ha registrato una crescita di alcuni punti, che non è bastata a riportare la domanda sopra i 25 miliardi di euro. Il fenomeno più significativo è stata invece la crescita delle vendite a noleggiatori, cresciute di oltre il 13%, a 5 miliardi di euro. Un exploit dovuto quasi interamente al noleggio a lungo termine, che ha espresso tre fenomeni.

Da un lato, c'è stata una confluenza di scadenze che ha generato i relativi rinnovi. Dall'altro, un ricorso al rent-to-rent a livelli mai toccati, segno che le specializzazioni del rent-a-car sul piano operativo e del lungo termine sulla leva finanziaria si incontrano sempre meglio. In ultimo, ma forse più importante degli altri, un contributo consistente alla crescita è venuto da clienti PMI e professionisti con Partita IVA, che stanno scegliendo la formula del noleggio a lungo termine. Va pure ricordato, infine, che il 2014 ha visto affermarsi anche l'offerta di noleggio a lungo termine (NLT) ai privati con codice fiscale, che certamente sarà un fenomeno rilevante nel prossimo futuro.

L'adozione del noleggio da parte di nuove fasce di popolazione, come formula di acquisizione dell'auto, va però inquadrata in un mutamento culturale più ampio. Cambiamento stimolato proprio dai costruttori, che ormai incessantemente propongono in pubblicità i loro prodotti con la possibilità di restituirli dopo 3 anni; più in generale, cavalcato dalla nuova offerta di auto in car sharing, definitivamente affermatosi nel 2014 nelle due grandi metropoli, Roma e Milano.

Grafico 8 - Andamento immatricolazioni auto in Italia. 1994-2014 (dati x1000)



Fonte: Unrae

Tabella 3 - Immatricolazioni autovetture per alimentazione e segmento. Italia %

Alimentazione	2014	2013	Segmento	2013	2014
Diesel	55,2%	54,10%	piccole (A)	18,4%	19,1%
Benzina	28,7%	30,65%	utilitarie (B)	41,8%	41,0%
GPL	9,1%	8,86%	medie (C)	25,8%	25,3%
Metano	5,3%	5,19%	medie-superiori (D)	11,7%	12,3%
Ibride	1,6%	1,14%	superiori (E)	2,0%	2,1%
Elettrica e etanolo	0,1%	0,07%	alto di gamma (F)	0,3%	0,2%
Totale	100%	100%		100%	100%

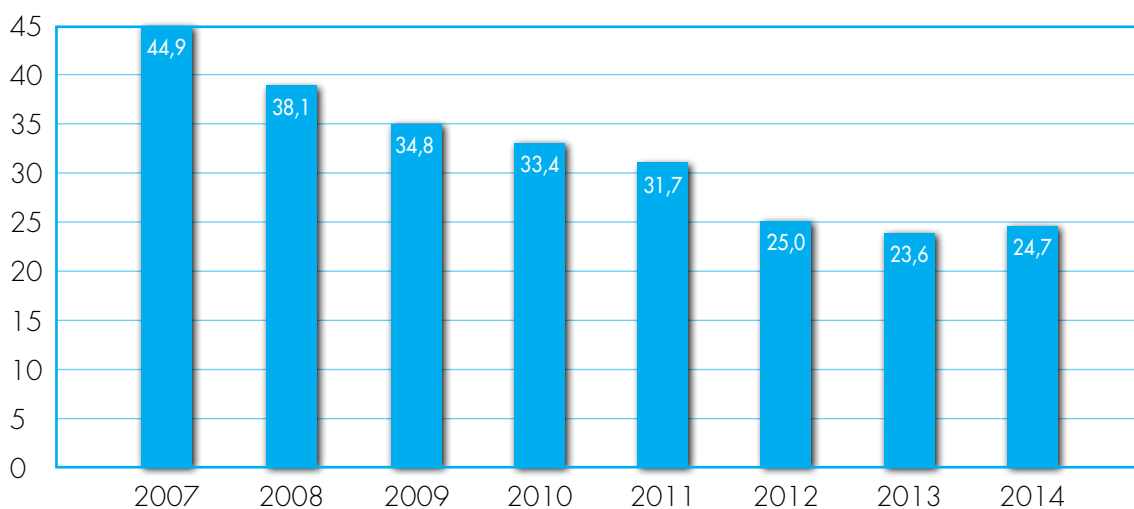
Fonte: Unrae

Tabella 4 - Il mercato auto a valore. Italia 2014

	Tot mkt	Privati	Società	Noleggio
Val € milioni	24.679	14.712	5.022	4.945
Var % v '13	+4,4	+2,0	+3,3	+13,5
Val x unit €	18.001	17.215	19.921	18.713

Fonte: Fleet&Mobility

Grafico 9 - Mercato auto nuove 2007-2014 Italia. Valore al netto di sconti e incentivi. Dati in miliardi di euro



Fonte: Fleet&Mobility

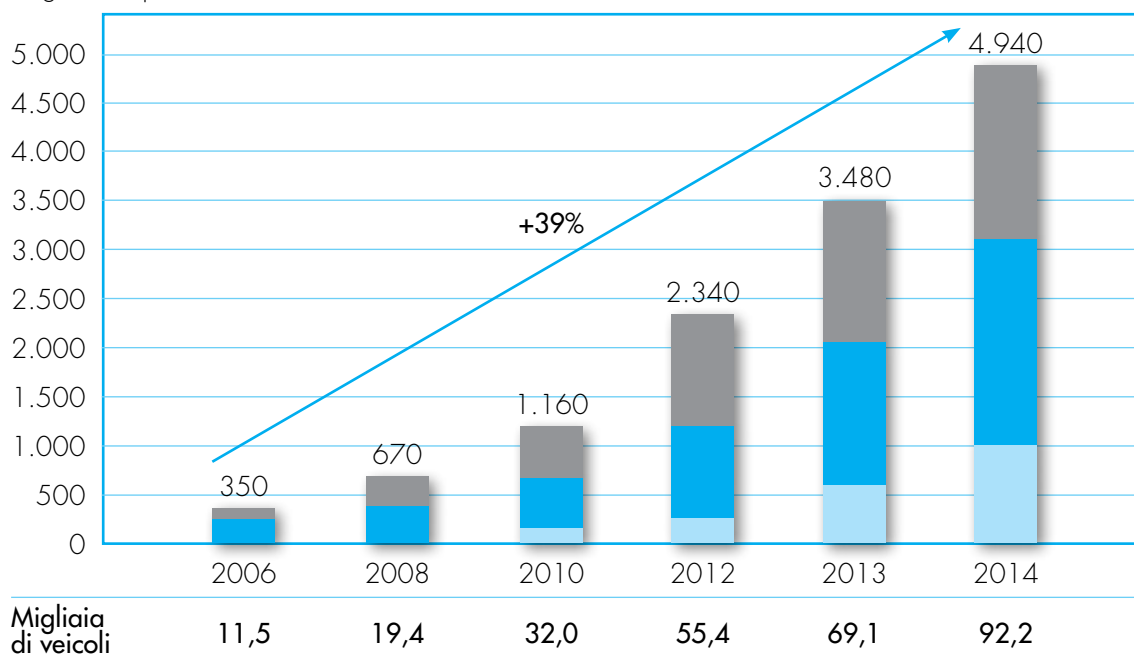
Tabella 5 - La domanda aggregata di automobili 2010-2014 Italia

	2010	2011	2012	2013	2014
Nuovo '000	1.962	1.749	1.411	1.311	1.371
var % vs anno prec.		-11%	-19%	-7%	5%
Usato netto '000 (al netto di minivolture e Km 0)	2.699	2.670	2.453	2.419	2.457
Var % vs anno prec.		-1%	-8%	-1%	2%
Totale vendite '000	4.661	4.419	3.864	3.730	3.828
Var % vs anno prec.		-5%	-13%	-3%	3%

Fonte: elaborazioni Fleet&Mobility su varie fonti

Grafico 10 - Car sharing nel mondo 2006-2014

Migliaia di persone



Fonte: Frost & Sullivan, AGI

Nord America
 Europa
 Resto del Mondo

Tabella 6 - Numero dei passeggeri nazionali e internazionali per aeroporto. 2014

Aeroporto	2014	var % '14 vs '13	Quota 2014
Roma Fiumicino	38.288.519	7%	25,6%
Milano Malpensa	18.669.740	5%	12,5%
Milano Linate	8.984.285	0%	6,0%
Bergamo	8.766.335	-2%	5,9%
Venezia	8.453.013	1%	5,6%
Catania	7.283.298	14%	4,9%
Bologna	6.533.625	7%	4,4%
Napoli	5.917.256	10%	4,0%
Roma Ciampino	4.989.388	6%	3,3%
Pisa	4.670.936	5%	3,1%
Palermo	4.553.631	5%	3,0%
Bari	3.664.981	2%	2,4%
Cagliari	3.629.284	2%	2,4%
Torino	3.419.102	9%	2,3%
Verona	2.755.173	3%	1,8%
Lamezia	2.405.052	11%	1,6%
Treviso	2.243.362	3%	1,5%
Firenze	2.239.999	14%	1,5%
Brindisi	2.156.600	9%	1,4%
Olbia	2.095.828	7%	1,4%
Alghero	1.635.067	6%	1,1%
Trapani	1.596.542	-15%	1,1%
Genova	1.259.077	-3%	0,8%
Trieste	736.170	-13%	0,5%
Pescara	553.164	2%	0,4%
R. Calabria	517.417	-7%	0,3%
Ancona	472.175	-4%	0,3%
Rimini	468.353	-16%	0,3%
Cuneo	233.322	-19%	0,2%
Perugia	203.994	-4%	0,1%
Parma	203.590	4%	0,1%
Bolzano	58.339	128%	0,0%
Brescia	9.940	39%	0,0%
Foggia	5.215	-4%	0,0%
Brescia	7.162	-61%	0,0%
Foggia	5.439	-15%	0,0%
Totale	149.675.604	5%	100,0%

Fonte: Elaborazione su dati Assoaeroporti

Tabella 7 - Viaggi per tipologia. Valori x 1.000

	2014	Var '14 vs '13	Quota %
Viaggi per vacanza	55.445	-11,2%	87,1%
Viaggi per lavoro	8.187	+3,9%	12,9%
Totale viaggi	63.632	-9,5%	100%

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

Tabella 8 - Durata media viaggi per tipologia (numero di giorni)

	2014	2013
Viaggi per vacanza	6,2	5,5
Viaggi per lavoro	3,5	3,1
Totale viaggi	5,8	5,3

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

Tabella 9 - Organizzazione del viaggio (dati percentuali)

2014	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
Prenotazione diretta	42,6	54,5	42,7
- di cui tramite internet	30,3	36,5	29,0
Prenotazione presso agenzia	7,5	8,0	8,1
Nessuna prenotazione	49,8	36,7	49,1
Non sa non risponde	0,1	0,8	0,1
Totale	100	100	100

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

Tabella 10 - Viaggi per tipologia e destinazione (dati percentuali)

2014	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
ITALIA	84,2	80,9	83,8
- Nord	43,3	41,2	43,1
- Centro	19,6	26,7	20,3
- Sud	21,3	13,0	20,4
ESTERO	15,8	19,1	16,2
- Paesi Unione Europea	10,9	12,7	11,1
- Altri Paesi Europei	3,0	0,4	2,8
- Resto del Mondo	1,9	6,0	2,3
Totale	100	100	100

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

IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2014

INDICATORI CHIAVE

Ottimizzazione. Rafforzamento. In vista di qualcosa di importante. Questa l'impressione che emerge analizzando i dati oggettivi del rent-a-car dell'anno 2014. Come se gli operatori avessero tonificato il business così da renderlo non solo presentabile, ma in forma smagliante per qualche appuntamento che non sarà solo 'business as usual'. Uno lo si conosceva da anni: l'Expo di Milano.

Milioni di turisti in arrivo nell'alta stagione, che pongono il solito dilemma: cogliere tutte le opportunità di ricavo gonfiando l'organizzazione, generando dei costi eccessivi e magari non sempre ridimensionabili subito dopo; oppure tenere le risorse sotto controllo, col rischio concreto di lasciare sul terreno molta domanda insoddisfatta (o peggio, sacrificando la clientela che paga meno, che però guarda caso è pure quella che assicura uno zoccolo duro di fatturato, durante tutto l'anno).

La strategia adottata dai noleggiatori è stata ovviamente del terzo tipo: prepararsi a cogliere una forte domanda aggiuntiva senza appesantire l'organizzazione di un solo euro oltre lo stretto necessario. Tipico delle imprese snelle e abituate a stare tutti i giorni sul mercato. Bicchiere né mezzo vuoto né mezzo pieno, ma solo mezzo da riempire. Anche questo è preparazione all'Expo.

Però i muscoli non sono stati tonificati solo in vista dell'Expo. Dopo anni di cambiamenti e nuove realtà che si sono affermate, il settore del rent-a-car in Italia e in Europa è pronto ad operazioni importanti di consolidamento, come già avvenuto negli Stati Uniti, dove tre grandi operatori coprono circa il 95% del mercato, seppure con diversi brand che servono a segmentare l'offerta. Del resto, approfittando del 'senno di poi', un'importante operazione si è appena concretizzata a 60 giorni dall'inizio del nuovo anno. Ma veniamo ai numeri.

Nel 2014 la domanda di noleggio a breve è cresciuta del 3,5%, spinta esclusivamente dai clienti che transitano negli aeroporti, molti dei quali turisti che entrano nel Paese. Le stazioni di città, dove si concentra molta domanda interna, hanno segnato il passo. Questo aumento di domanda è stato incoraggiato dalle politiche commerciali degli operatori, che hanno ridotto il prezzo medio per giorno di noleggio di oltre il 2%.

Poiché il valore medio delle auto immatricolate è cresciuto del 3,5%, è probabile che la diminuzione dei prezzi sia frutto di una strategia aggressiva, piuttosto che di una domanda orientata su prodotti meno costosi. La durata media dei noleggi è rimasta

invariata, dunque nemmeno da lì arriva una giustificazione alla discesa dei prezzi che non sia puramente commerciale. Dunque stesso prodotto, per gli stessi giorni, a un prezzo più conveniente. Come è stato possibile? Scovando spazi di efficienza in molte aree del business.

L'utilizzo prima di tutto. Le macchine sono la spesa più importante per un noleggiatore: per ogni giorno che stanno ferme si produce un danno enorme. Ogni giorno in più che vengono usate si riduce il peso del costo sul prezzo medio e migliora il margine.

Nel 2014 le auto sono state utilizzate quasi 77 giorni ogni 100, mai fatto meglio. I prezzi aggressivi hanno anche ridotto il fatturato medio sviluppato da ogni veicolo in flotta, ma a questo si è risposto allungando di 40 giorni (+15%) il periodo di permanenza in flotta delle auto. Altra leva di efficienza è stata l'ottimizzazione delle stazioni: 26 punti di noleggio in meno nelle città, dove la domanda è ancora in flessione e spesso il punto vendita non si ripaga. Ovviamente negli aeroporti le stazioni risultano in lievissimo incremento.

C'è un altro elemento di grande rilievo che emerge dall'analisi dei dati del 2014: il canale indiretto. Ormai molti clienti utilizzano un servizio di rent-a-car, operato dalle società di autonoleggio, senza avere con esse alcun rapporto commerciale. Si tratta di clienti che acquistano attraverso un intermediario, spesso insieme ad altri servizi, ma non necessariamente. Oppure clienti di società di noleggio a lungo termine o di altri operatori, che offrono in caso di fermo il servizio di auto sostitutiva, fornito poi materialmente da un autonoleggio a breve.

Questo canale indiretto ormai rappresenta quasi metà dei volumi (48%) e il 44% dei ricavi. In altre parole, fatto cento il volume di autonoleggi, una metà viene venduta direttamente e l'altra invece è intermediata. Questo è indice del fatto che il noleggio a breve di auto è un'attività complessa, che richiede know-how e tecnologia affinate per essere profittevole.

Da qui la scelta di tanti soggetti, pur capaci di acquisire la domanda dei clienti, di soddisfarla acquistando il servizio dagli operatori. Del resto, non si ricordano importanti nuovi ingressi nel settore, a parte qualche esperimento che appunto si è dimostrato non duraturo.

La parte maggiore dell'intermediazione è quella rappresentata da broker e altri operatori. Pesa oltre un terzo dell'intero business e si è affermata negli ultimi anni, grazie allo spostamento sul web di un'enorme volume di domanda di turismo e di mobilità. Il prezzo medio è in linea con quello generale e dunque non si ravvisa un particolare problema di margini. Ben diversa la situazione per quanto riguarda invece i noleggi acquistati dagli intermediari per le sostituzioni. Pesano molto meno, appena il 12% dei volumi, ma ancor meno in fatturato, il 9%. Ciò dipende dal fatto che il prezzo medio è inferiore di 1/5 a quello praticato negli altri canali. Questo aspetto dipende senz'altro – oltre che dalla forte capacità negoziale dei soggetti coinvolti – dal fatto che questi noleggi vengono

forniti per periodi abbastanza lunghi, a volte mesi nel caso di auto in pre-assegnazione in attesa che arrivi l'auto dalla fabbrica: la durata media è di 11,6 giorni, contro una media generale di 6,6 giorni.

Ultimo, ma non per questo meno importante, il forte incremento del rent-to-rent, ossia l'acquisizione delle auto con contratti di noleggio a lungo termine: circa 40.000 unità, il 41% in più rispetto all'anno precedente. Dato il periodo piuttosto breve, che non richiede di fatto interventi di assistenza, la fornitura si riduce al noleggio del veicolo e alla tassa di possesso. Sono operazioni spesso assistite dallo stesso costruttore attraverso società captive, che riducono il ricorso alla leva finanziaria per l'acquisto delle macchine. È anche questo un modo di concentrare le risorse sulla gestione operativa del business, il vero terreno di competizione tra gli operatori.

Dunque un anno, il 2014, in cui il noleggio a breve, nonostante la crescita (anzi proprio cavalcandola), ha ottimizzato ancora il proprio business, rafforzandolo, grazie alla prospettiva di appuntamenti importanti.

Tabella 11 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2014	2013	var %
Fatturato	1.064.499.262	1.044.623.423	1,9%
Giorni di noleggio	28.633.995	27.667.007	3,5%
Numero di noleggi	4.362.347	4.211.392	3,6%
Durata media per noleggio - gg	6,6	6,6	-0,1%
Fatturato per noleggio ¹ (€)	230	236	-2,3%
Fatturato per giorno di noleggio (€)	35,1	35,8	-2,2%
Fatturato per veicolo (€)	9.738	9.893	-1,6%
Utilizzo medio della flotta	76,1%	75,6%	0,7%
Flotta media	103.085	100.260	2,8%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ²	77.756	82.287	-5,5%
Occupati	4.023	4.064	-1%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	979	1.003	-2,4%

(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 noleggiavano tali veicoli agli operatori del rent-a-car. Tali veicoli sono invece inclusi nella flotta.

ANALISI DEL FATTURATO

Tabella 12 - Distribuzione del fatturato per tipologia di servizio

	2014	2013	var %
Fatturato totale	1.064.499.263	1.044.623.423	1,9%
- fatturato di base	761.949.793	759.375.507	0,3%
- fatturato su servizi accessori	241.870.720	232.463.122	4,0%
- altro fatturato	60.678.750	52.784.793	15,0%

Il settore del noleggio a breve termine ha sviluppato nel 2014 un giro d'affari pari a 1 miliardo e 64 milioni, registrando una crescita percentuale dell'1,9% rispetto al 2013. Si tratta di un risultato estremamente importante e testimonianza di un comparto in salute soprattutto alla luce della performance negativa del prodotto interno lordo in Italia (-0,4%).

La tariffa base del noleggio, che comprende gli elementi basic come il tempo di noleggio, il chilometraggio ed una serie di oneri, tra cui quelli automobilistici, aeroportuali e ferroviari, ha generato il 72% del giro d'affari.

Il 23% del fatturato è sviluppato dalla vendita di servizi accessori acquistati dai clienti. Sono compresi tra questi alcuni elementi necessari e utili a specifiche esigenze di viaggio come i seggiolini per i bambini e il navigatore satellitare, ma anche altre opzioni di servizio come la nomina di un secondo guidatore e la possibilità di riconsegnare l'auto noleggiata in una location diversa da quella del noleggio. Anche le coperture assicurative opzionali per il furto e per gli incidenti rientrano in questa categoria.

Il restante 5% del giro d'affari è generato dalla categoria "altro fatturato" che comprende alcune voci generate dal comportamento di utilizzo del cliente come la fee trattenuta dal noleggiatore nel caso in cui il cliente non ritiri l'auto anche se prenotata, la quota pagata per la gestione delle multe e dei sinistri, il servizio di rifornimento di carburante e le franchigie danni e furto imputate ai clienti al verificarsi dei sinistri.

La leva prezzo è stata fondamentale nel 2014 per raggiungere volumi più alti rispetto all'anno precedente (i giorni sono aumentati del 3,5%). Infatti il fatturato per giorno di noleggio (revenue per day) è passato da 35,8 euro a 35,1 con una diminuzione del 2,3%. Anche il fatturato per noleggio (revenue per rental) è diminuito passando da 236 euro a 230 (-2,3%). Il ricavo generato da ogni singola auto (revenue per vehicle) si è attestato nel 2014 a 9.738 euro (-1,6% verso il 2013).

I tre indicatori sopra 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.

Il fatturato generato dal business del noleggio di autovetture rappresenta il 95% del giro d'affari totale ed è cresciuto dell'1,7%, mentre il noleggio di furgoni, che rappresenta il restante 5%, è aumentato del 6,2%.

Le stazioni aeroportuali hanno trainato la crescita del fatturato del settore, segnando un +3,7%, mentre continua la contrazione del giro d'affari delle attività sviluppate nelle stazioni di città (-1,1%).

I clienti che noleggiavano direttamente pesano il 32% del giro d'affari complessivo, pari a 343 milioni di euro, in crescita dello 0,3% rispetto al 2013. Cresce del 2,2% la quota di ricavi generata dalle convenzioni con le aziende clienti, pari a 259 milioni di euro.

Il canale B2B2C, cioè quello che contempla i clienti che noleggiavano attraverso intermediari, tra cui broker, tour operator e on line travel agency, ha registrato nel 2014 una crescita del 3,3% a fronte di un peso percentuale pari al 35%. Questo canale anno per anno si sta consolidando come anello di distribuzione strategico per lo sviluppo delle componenti leisure del noleggio, in quanto ha il vantaggio specifico

Tabella 13 - Distribuzione del fatturato per tipologia di veicolo, location e canale

	2014	2013	var %
Fatturato totale	1.064.499.263	1.044.623.423	1,9%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- fatturato su vetture	1.015.680.857	998.672.023	1,7%
- fatturato su furgoni	48.818.405	45.951.400	6,2%
Distribuzione per tipologia di location			
- fatturato realizzato presso aeroporti	686.882.036	662.689.978	3,7%
- fatturato realizzato presso downtown	377.617.225	381.933.444	-1,1%
Distribuzione per tipologia di canale			
- fatturato b2c (realizzato su clienti che noleggiavano direttamente)	342.711.723	341.551.481	0,3%
- fatturato b2b2c (realizzato su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	370.123.756	358.431.644	3,3%
- fatturato b2b.1 (realizzato su attività di replacement)	92.352.883	90.850.045	1,7%
- fatturato b2b.2 (realizzato su convenzioni con aziende clienti)	259.310.897	253.790.253	2,2%

di raggiungere milioni di potenziali clienti, che altrimenti non sarebbero intercettabili dal singolo operatore con le proprie sole risorse.

Il segmento del replacement, che pesa il 9% sul totale del giro d'affari, ha guadagnato 1,7 punti percentuali. Ricordiamo che il replacement è generato, principalmente ma non solo, dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine che locano dal rent-a-car i veicoli per sostituire temporaneamente quelli indisponibili dei propri clienti.

ANALISI DEI VOLUMI

Il settore del noleggio a breve termine ha generato nel 2014 4,4 milioni di noleggi, pari ad una crescita del 3,6% rispetto al 2013.

I giorni di noleggio nel 2014 sono stati oltre 28,6 milioni (+3,5%). La durata media dei noleggi è rimasta sostanzialmente invariata (-0,1%), attestandosi a 6,6 giorni.

Tabella 14 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia veicolo, location e canale

	2014	2013	Var. %
Giorni di noleggio totali	28.633.995	27.667.007	3,5%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- giorni di noleggio di vetture	27.596.088	26.659.421	3,5%
- giorni di noleggio di furgoni	1.037.907	1.007.586	3,0%
Distribuzione per tipologia di location			
- giorni realizzati presso aeroporti	17.277.503	16.398.374	5,4%
- giorni realizzati presso downtown	11.356.493	11.268.633	0,8%
Distribuzione per tipologia di canale			
- giorni b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	7.659.140	7.374.414	3,9%
- giorni b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	10.406.802	9.947.796	4,6%
- giorni b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	3.344.613	3.234.066	3,4%
- giorni b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	7.223.441	7.110.730	1,6%

Tabella 15 - Distribuzione del numero dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale

	2014	2013	Var. %
Numero dei noleggi totali	4.362.347	4.211.392	3,6%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- noleggi di vetture	4.187.680	4.045.384	3,5%
- noleggi di furgoni	174.667	166.008	5,2%
Distribuzione per tipologia di location			
- noleggi realizzati presso aeroporti	2.923.518	2.806.013	4,2%
- noleggi realizzati presso downtown	1.438.829	1.405.379	2,4%
Distribuzione per tipologia di canale			
- noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	1.382.227	1.329.635	4,0%
- noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	1.537.087	1.453.118	5,8%
- noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	287.799	287.620	0,1%
- noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	1.155.234	1.141.019	1,2%

Il decremento del prezzo medio per giorno (dato dal rapporto tra il fatturato totale e i giorni di noleggio) dell'1,5% giustifica la differenza tra la crescita dei volumi (+3,5%) e la crescita del fatturato (+1,9%). Infatti il cliente per noleggiare un'auto nel 2014 ha speso mediamente 37,2 euro al giorno, per tenerla 6,6 giorni (durata media) 244 euro contro i 248 del 2013.

Le location aeroportuali e quelle di città hanno mostrato un andamento dei noleggi e dei prezzi simili, mentre le durate hanno avuto segno opposto.

Nelle location aeroportuali si è noleggiato di più e con durate più lunghe. Analizzando i numeri, i noleggi sono aumentati di 4,2 punti percentuali, la durata media è cresciuta dell'1,1%, passando da 5,8 a 5,9 giorni, e i giorni di noleggio sono aumentati di 5,4 punti percentuali.

Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 39,8 euro al giorno, contro i 40,4 del 2013, e per tenere l'auto 5,9 giorni ha pagato 235 euro contro i 236 del 2013 a fronte di una durata media di 5,8 giorni.

Nelle location cittadine, rispetto al 2013, si è noleggiato di più, a prezzi più bassi e con durate più corte. Il cliente per noleggiare in città ha speso 33 euro al giorno, contro i 34 del 2013, e per tenere l'auto per 7,9 giorni ha pagato 262 euro contro i 272 del 2013 a fronte di una durata media di 8 giorni.

Tabella 16 - Durata media (in giorni) dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale

	2014	2013	Var. %
Durata media per noleggio	6,6	6,6	-0,1%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- di cui durata media per noleggio di vetture	6,6	6,6	0,0%
- di cui durata media per noleggio di furgoni	5,9	6,1	-2,1%
Distribuzione per tipologia di location			
- di cui durata media per noleggio presso aeroporti	5,9	5,8	1,1%
- di cui durata media per noleggio presso downtown	7,9	8,0	-1,6%
Distribuzione per tipologia di canale			
- di cui durata media per noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	5,5	5,5	-0,1%
- di cui durata media per noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	6,8	6,8	-1,1%
- di cui durata media per noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	11,6	11,2	3,4%
- di cui durata media per noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	6,3	6,2	0,3%

IL CLIENTE

L'identikit del cliente medio del 2014 mostra alcune piccole differenze rispetto a quello del 2013.

Per quanto riguarda l'età, la quota percentuale della fascia dei giovani, che comprende le persone tra i 18 e i 35 anni, si attesta al 23% dei noleggi perdendo 3 punti percentuali rispetto al 2013; il segmento delle persone comprese tra i 36 e i 55 anni perde un punto percentuale posizionandosi al 55%.

La fascia dei clienti più maturi (oltre i 55 anni) ha guadagnato i quattro punti persi dai primi due segmenti e detiene un peso percentuale del 22%.

In base al criterio della nazionalità dei noleggi, i clienti italiani rappresentano sempre la quota più alta, 54%, rispetto agli stranieri, 46%, però a partire dal 2009, anno in cui pesavano il 64%, hanno perso ogni anno oltre 2 punti percentuali. Sicuramente una causa importante va ricercata nella curva della domanda interna aggregata, che fatica a riprendersi.

Il segmento dei clienti europei ha perso un punto (29%), mentre è rimasto stabile il peso dei noleggi realizzati dai clienti americani (5%) e aumenta di un punto la quota dei noleggi ai clienti di altra nazionalità (10%).

Tabella 17 - Distribuzione del numero dei noleggi per età e nazionalità

	2014	2013
Distribuzione per età		
- noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	23%	26%
- noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	55%	56%
- noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	22%	18%
Distribuzione per nazionalità		
- noleggi a clienti di nazionalità italiana	54%	54%
- noleggi a clienti di nazionalità europea	29%	30%
- noleggi a clienti di nazionalità americana	5%	5%
- noleggi a clienti di altra nazionalità	12%	11%

ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta è tecnicamente il numero dei veicoli disponibili in un dato momento presso i punti vendita degli operatori. La flotta media è il numero dei veicoli che mediamente nell'anno sono presenti presso le stazioni di noleggio.

Di conseguenza la flotta rappresenta la capacità degli operatori di far fronte alle richieste di noleggio dei clienti. Queste ultime non sono uniformi nei 12 mesi: per esempio nei periodi di vacanze le richieste sono molto elevate, in altri periodi sono molto basse.

Nelle location aeroportuali, dove si concentrano le richieste dei turisti, il fenomeno della stagionalità è molto più evidente. In queste stazioni il peso percentuale dei giorni di noleggio del terzo trimestre (luglio-agosto-settembre) è stato pari al 43% sul totale dei giorni dell'anno, quello del secondo trimestre (aprile-maggio-giugno) è stato pari al 26%, gli altri due trimestri, il primo e il quarto, hanno totalizzato insieme il 31%.

Gli operatori del settore gestiscono questo flusso di domanda con una dotazione di flotta che varia nel corso dell'anno. Ovviamente la variazione della flotta in aumento e in diminuzione non avviene d'impulso, ma ci sono dei tempi tecnici necessari all'acquisizione di nuove auto e alla dismissione di quelle già utilizzate.

Da ciò risulta chiaro che in questo settore è fondamentale effettuare delle previsioni corrette sui volumi (numeri di noleggi e giorni di noleggio) e adattare di conseguenza il numero dei veicoli in flotta. Una previsione errata su minori volumi si tradurrebbe in un assortimento (flotta disponibile) insufficiente numericamente a far fronte alle richieste dei clienti con evidenti impatti su mancate vendite e sull'immagine del brand. Al contrario una previsione errata su maggiori volumi comporterebbe una dotazione di flotta eccessiva che avrebbe come conseguenza un aumento dei costi gestionali e una riduzione del profitto.

Nel 2014 gli operatori, in previsione di un incremento della domanda rispetto al 2013, hanno aumentato la flotta mediamente del 2,8%. Tale incremento, associato ad un utilizzo della flotta migliore rispetto al 2013 (come evidenziato nel paragrafo successivo), ha consentito un incremento del numero e dei giorni di noleggio.

L'aumento della flotta media è riscontrabile anche analizzando l'infloccato, che è il numero puntuale dei veicoli che entrano nella disponibilità fisica del noleggiatore nell'anno. Tale indicatore è aumentato nel 2014 di cinque punti percentuali.

L'acquisizione dei veicoli è avvenuta attraverso il ricorso alle immatricolazioni (in calo del 5,5%) e alla formula del rent-to-rent, attraverso cui la società di rent-a-car noleggia i veicoli dalla società di noleggio a lungo termine per poi rilocali ai propri clienti. Questo fenomeno ha avuto nel 2014 una crescita molto rilevante (+41%), generando un numero di veicoli pari a oltre 40.000.

Sul fronte dell'usato nel 2014 le società di noleggio a breve termine hanno ceduto oltre 71.000 veicoli usati, di cui il 65% alle case automobilistiche (attraverso contratti di buy back).

Il tempo di permanenza in flotta delle vetture è aumentato: nel 2014 è stato di 10,1 mesi, mentre nel 2013 era di 8,8. Anche per i furgoni è aumentato passando da 18,7 mesi nel 2013 a 19,6 mesi nel 2014.

La combinazione di questi fenomeni – immatricolazioni, acquisizioni, cessione di usato e tempo di permanenza in flotta – ha generato una flotta media di 103.085 veicoli con un incremento del 2,8% rispetto al 2013. La flotta media di vetture è incrementata del 2,8%, quella dei furgoni di 3,2 punti percentuali.

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 misurava nel 2014 143.058 veicoli, registrando una crescita del 3,8% rispetto alla stessa misurazione dell'anno precedente. Quella delle vetture è stata pari a quasi 138.255 unità, con un incremento percentuale del 3,7%, mentre quella dei furgoni è stata di 4.803 unità con una crescita del 6,3%.

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 2014 quasi 67.000 unità, registrando una decrescita dell'1,4% rispetto all'anno precedente.

La stagionalità del business del noleggio a breve termine è riscontrabile dal rapporto tra la flotta di picco massimo e la flotta minima. Tale rapporto è stato per le vetture pari al 223%: per servire la domanda massima c'è voluto il 123% di auto in più rispetto alle auto sufficienti a gestire la domanda più bassa dell'anno.

Tabella 18 - Distribuzione della flotta media per tipologia di veicolo

	2014	2013	Var. %
Flotta media	103.085	100.260	2,8%
- di cui vetture	98.581	95.896	2,8%
- di cui furgoni	4.504	4.364	3,2%

Tabella 19 - Inflottato

	2014	2013	Var. %
Inflottato	114.910	109.478	5,0%

Al contrario il business dei furgoni risente molto meno della stagionalità, perché la domanda che serve si distribuisce uniformemente durante l'anno. Infatti la flotta di picco massimo è stata quasi identica alla flotta media annuale.

La flotta delle vetture degli operatori è maggiormente concentrata nel segmento B (35%) e C (26%). Il segmento A pesa il 17%, mentre le medie-superiori, le superiori e le alto di gamma (che corrispondono rispettivamente ai segmenti D, E ed F) pesano complessivamente il 22%.

Tabella 20 - Distribuzione della flotta media vetture per segmento

	2014	2013
- di cui segmento A – piccole	17%	17%
- di cui segmento B – utilitarie	35%	34%
- di cui segmento C – medie	26%	24%
- di cui segmento D – medie-superiori	13%	14%
- di cui segmento E – superiori	6%	8%
- di cui segmento F – alto di gamma	3%	2%

Tabella 21 - Permanenza media dei veicoli in flotta (mesi)

Mesi	2014	2013
Permanenza di vetture in flotta	10,1	8,8
Permanenza di furgoni in flotta	19,6	18,7

Tabella 22 - Distribuzione della flotta di picco massimo per tipologia di veicolo

	2014	2013	Var. %
Flotta di picco massimo	143.058	137.817	3,8%
- di cui vetture	138.255	133.298	3,7%
- di cui furgoni	4.803	4.519	6,3%

Tabella 23 - Distribuzione della flotta di picco minimo per tipologia di veicolo

	2014	2013	Var. %
Flotta di picco minimo	66.711	67.642	-1,4%
- di cui vetture	62.443	63.516	-1,7%
- di cui furgoni	4.268	4.126	3,4%

UTILIZZO DELLA FLOTTA

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

Quindi nell'utilizzo si concentra il vero know how del noleggio a breve termine, perché rappresenta la capacità di "far muovere" i veicoli ed evitare che stiano fermi nelle stazioni di noleggio o nelle officine per le eventuali riparazioni. Più i veicoli sono noleggiati ai clienti, più aumenta il giro d'affari. Molti business sono regolati dal livello di saturazione delle strutture (come l'hotellerie). Il vantaggio del rent-a-car è che le strutture (le auto) si possono spostare. Ma saperlo fare racchiude gran parte del know-how degli operatori.

Nel 2014 l'utilizzo dei veicoli è stato pari al 76,1%, leggermente superiore a quello del 2013.

Questo significa che un veicolo, su 100 giorni di permanenza in flotta, è stato noleggiato per 76 giorni ed è rimasto fermo per 24. Traslando i numeri sull'anno (365 giorni), quel veicolo è stato noleggiato per 278 giorni ed è rimasto fermo per 87.

Dal punto di vista del valore prodotto, il singolo veicolo ha generato 10.326 euro di fatturato all'anno, 861 euro al mese, e 28 euro al giorno; sostanzialmente in linea con il rendimento del 2013 che è stato pari a 10.419 euro all'anno.

L'utilizzo delle auto è stato del 76,7%, in aumento di 0,7 punti percentuali rispetto al 2013, mentre quello dei furgoni del 63,1%, leggermente in perdita (-0,2%) rispetto al 2013.

Restringendo l'analisi alle sole vetture, e prendendo come punto di riferimento non l'anno ma l'effettivo tempo medio di permanenza in flotta (10,1 mesi) delle stesse, possiamo affermare che la singola auto è stata noleggiata per 215 giorni ed è stata ferma per 65.

Allo stesso modo, concentrandosi solo sui furgoni e prendendo come punto di riferimento non l'anno ma l'effettivo tempo medio di permanenza in flotta (19,6 mesi) degli stessi, possiamo affermare che il singolo furgone è stato noleggiato per 376 giorni ed è stato fermo per 220.

Tabella 24 - Utilizzo medio della flotta per tipologia di veicolo (percentuali di utilizzo)

	2014	2013	Var. %
Utilizzo medio della flotta	76,1%	75,6%	0,7%
- utilizzo medio della flotta vetture	76,7%	76,2%	0,7%
- utilizzo medio della flotta furgoni	63,1%	63,3%	-0,2%

IMMATRICOLAZIONI E ACQUISIZIONI

L'acquisto diretto (con immatricolazione) è la modalità abituale e storica con cui i noleggiatori si dotano dei veicoli necessari.

L'altra modalità utilizzata dalle società di noleggio per rifornirsi di flotta è il rent-to-rent. Con questa modalità le società di noleggio a lungo termine noleggiavano i veicoli alle società di noleggio a breve termine che a loro volta rinoleggiano ai clienti finali. Il ricorso a questa formula, ormai consolidato da diversi anni, ha il vantaggio di non immobilizzare capitali finanziari per l'acquisto delle auto, pagando esclusivamente canoni di noleggio. Tale formula non genera per il noleggiatore a breve termine usato da rivendere sul mercato, perché a fine noleggio i veicoli devono essere restituiti al locatore (il noleggiatore a lungo termine).

Le immatricolazioni delle vetture nel 2014 sono calate del 5,5%, quelle dei furgoni di 29 punti percentuali. Al contrario è aumentato il valore medio per veicolo (+3%).

Il ricorso al rent-to-rent ha registrato nel 2014 una forte crescita (+41%) rispetto al 2013. Gli operatori hanno acquistato 40.316 veicoli contro i 28.609 del 2013.

Sommando le immatricolazioni e le acquisizioni, il numero ammonta a 118.072, registrando una crescita del 6% rispetto al 2013.

Il tempo medio di permanenza delle vetture è pari a 10,1 mesi, mentre per i furgoni è pari a 19,6 mesi. Dopo tale periodo i veicoli vengono venduti sul mercato. La maggior parte di questi (oltre il 65%) viene rivenduta alle Case automobilistiche attraverso contratti di buyback, la restante parte viene venduta a commercianti o a privati attraverso diversi canali tra cui i siti web e i piazzali degli stessi noleggiatori oppure le aste on line gestite da operatori specializzati.

Tabella 25 - Numero e valore delle immatricolazioni per tipologia di veicolo

	2014	2013	Var. %
Immatricolazioni	77.756	82.287	-5,5%
- di cui vetture	76.146	80.013	-4,8%
- di cui furgoni	1.610	2.274	-29,2%
Valore delle immatricolazioni (euro)	1.149.818.505	1.178.400.386	-2,4%
- di cui vetture	1.121.285.023	1.138.454.788	-1,5%
- di cui furgoni	28.533.482	39.945.598	-28,6%
Valore medio delle immatricolazioni (euro)	14.788	14.321	3,3%
- di cui vetture	14.725	14.228	3,5%
- di cui furgoni	17.723	17.566	0,9%

Tabella 26 - Acquisizioni in noleggio a lungo termine o leasing per tipologia di veicolo

	2014	2013	Var. %
Veicoli acquisiti in noleggio o leasing	40.316	28.609	40,9%
- di cui vetture	40.039	28.038	42,8%
- di cui furgoni	277	571	-51,5%

PUNTI VENDITA

Nel 2014 il numero dei punti vendita totali è stato di 979 in leggera contrazione rispetto al 2013 (-2,4%). La riduzione è stata determinata dal calo delle stazioni di città, visto che quelle presso gli aeroporti sono aumentate.

La distribuzione dei punti vendita per tipologia di location è leggermente cambiata rispetto al 2013: il 24% delle stazioni si trova presso le location aeroportuali, mentre il 76% è situata presso i centri urbani; erano rispettivamente 23% e 77% nel 2013.

Il fatturato per punto vendita è stato pari a 1 milione e 87 mila euro, con un incremento di oltre 4 punti percentuali rispetto al 2013. Il punto vendita situato in aeroporto è stato molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, ha generato un fatturato medio di oltre 2,9 milioni di euro, contro i 505.000 euro della stazione di città.

Si è leggermente modificata la distribuzione dei punti vendita per tipologia di operatore rispetto al 2013: il 49% delle stazioni appartiene alla rete diretta, mentre il 51% alla rete indiretta. Le stazioni della rete diretta sono diminuite dell'1,2%, quelle della rete indiretta sono calate del 3,5%.

Tabella 27 - Punti vendita

	2014	2013	Var. %
Punti vendita	979	1.003	-2,4%

Tabella 28 - Distribuzione di punti vendita per tipologia di operatore e location

	2014	2013	Var. %
Punti vendita	979	1.003	-2,4%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore			
- di cui della rete diretta	478	484	-1,2%
- di cui della rete indiretta	501	519	-3,5%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia location			
- di cui presso aeroporti	232	229	1,3%
- di cui presso downtown	748	774	-3,4%

FURTI E APPROPRIAZIONI INDEBITE

Il fenomeno dei furti rappresenta una pesante criticità per il settore del noleggio a breve termine.

Infatti il furto ha come conseguenza immediata una perdita economica pari al valore contabile del veicolo (danno emergente) e in secondo luogo genera anche un mancato flusso di fatturato (lucro cessante) derivante dall'impossibilità di noleggiare, che dura fino a quando il veicolo rubato non viene rimpiazzato da un altro. Dobbiamo anche considerare tutte le pratiche amministrative e burocratiche collegate che hanno evidentemente un impatto di costo sulla gestione.

L'ANIASA è ormai da molti anni impegnata a combattere questo fenomeno grazie alla collaborazione utilissima delle aziende associate e al contributo delle diverse forze dell'ordine e delle autorità territoriali.

Oltre agli sforzi associativi, le misure tecniche e tecnologiche proprie di ciascun operatore stanno portando a risultati sempre più tangibili. In questi ultimi anni lo sviluppo della telematica ha dato risultati soddisfacenti non tanto in fase di prevenzione dei furti, quanto nella fase del recupero dei veicoli rubati. Infatti dopo diversi anni di crescita, nel 2012 il fenomeno dei furti ha invertito la tendenza ed ha registrato una diminuzione.

Il 2013 si era rivelato un anno infausto per i furti con una crescita del 30%. Nel 2014 fortunatamente c'è stata un'inversione di tendenza: gli operatori hanno subito 1.342 furti contro i 1.404 del 2013; si è registrato, quindi, un decremento del 4%.

Considerando che la flotta media è aumentata di 2,8 punti percentuali, il rapporto furti/flotta media è di 1,3%, in calo del 7% rispetto al 2013.

In verità, il numero dei furti va misurato in rapporto ai giorni di noleggio, in quanto è molto più probabile che il veicolo venga rubato quando viene utilizzato dai clienti, piuttosto che quando è presso le stazioni di noleggio. Nel 2013 ogni 100.000 giorni di noleggio si sono verificati 4,7 furti, contro i 5,1 del 2013. Utilizzando questo indice come riferimento, il fenomeno dei furti risulta ridimensionato di 8 punti percentuali.

Nel 2014 è migliorato anche il tasso di recupero dei veicoli rubati, tale indicatore è passato dal 18% del 2013 al 25% del 2014, il che equivale a dire che ogni 100 auto rubate ne vengono recuperate 25.

I furti nel 2014 hanno generato un danno per gli operatori pari a 11 milioni di euro contro i 12 del 2013, in percentuale la diminuzione è stata del 9%.

L'impatto del danno da furti sul fatturato nel 2014 è stato pari all'1% contro l'1,2% del 2013.

Anche l'importo del furto medio per veicolo ha avuto una leggera diminuzione passando da 8.597 euro nel 2013 a 8.215 nel 2014.

Anche le appropriazioni indebite sono in leggero calo rispetto al 2013. Nel 2014 si sono verificati 283 casi contro i 296 dell'anno precedente. Il rapporto appropriazioni indebite su flotta media è calato del 7%.

In realtà il numero delle appropriazioni indebite deve essere messo in relazione al numero dei noleggi, perché tale fenomeno si verifica solo se l'auto viene noleggiata da un cliente. Nel 2014 ogni 100.000 noleggi si sono verificate 6,5 appropriazioni indebite, contro le 7 del 2013. Utilizzando questo indice come riferimento, il fenomeno delle appropriazioni indebite risulta ridimensionato dell'8% rispetto al 2013.

Tabella 29 - Furti e appropriazioni indebite

	2014	2013	var. %
Totale Furti	1.342	1.404	-4,4%
- di cui vetture	1.324	1.386	-4,5%
- di cui furgoni	18	18	0,0%
Furti veicoli su flotta media	1,3%	1,4%	-7,0%
Furti vetture su flotta media vetture	1,3%	1,4%	-7,1%
Furti furgoni su flotta media furgoni	0,4%	0,4%	-3,1%
Furti veicoli su 100.000 giorni di noleggio di veicoli	4,7	5,1	-7,6%
Furti vetture su 100.000 giorni di noleggio di vetture	4,8	5,2	-7,7%
Furti furgoni su 100.000 giorni di noleggio di furgoni	1,7	1,8	-2,9%
Veicoli recuperati da furti	335	258	29,8%
Veicoli rubati e non recuperati	1.007	1.146	-12,1%
Appropriazioni indebite	283	296	-4,4%
- di cui appropriazioni indebite vetture	279	291	-4,1%
- di cui appropriazioni indebite furgoni	4	5	-20,0%
Appopr. indebite veicoli su flotta media	0,27%	0,30%	-7,0%
Appopr. indebite vetture su flotta media vetture	0,28%	0,30%	-6,7%
Appopr. indebite furgoni su flotta media furgoni	0,09%	0,11%	-22,5%
Appropriazioni indebite veicoli su 100.000 noleggi veicoli	6,5	7,0	-7,7%
Appropriazioni indebite vetture su 100.000 noleggi vetture	6,7	7,2	-7,4%
Appropriazioni indebite furgoni su 100.000 noleggi furgoni	2,3	3,0	-24,0%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	148	144	2,8%
Veicoli non recuperati da appropriaz.indebite	135	152	-11,2%
Danno da furti (euro)	11.024.480	12.070.611	-8,7%
Danno dei furti sul fatturato	1,0%	1,2%	-10,4%

INDICATORI CHIAVE AEROPORTI E DOWNTOWN

Una prospettiva di analisi per valutare la performance del settore è quella di segmentare l'attività di noleggio in funzione della posizione delle location che erogano fisicamente il servizio.

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

Le due location presentano diverse concentrazioni dei segmenti di domanda: presso le location aeroportuali si concentrano soprattutto i turisti, mentre i segmenti business e replacement si concentrano soprattutto in città.

Il giro d'affari nel 2014 è stato prodotto per il 65% presso gli aeroporti e per il 35% presso il downtown. I giorni di noleggio sono stati sviluppati per il 60% dalle location aeroportuali e per il 40% dal downtown, mentre relativamente ai noleggi, il 67% degli stessi è stato erogato in aeroporto mentre il 33% presso le stazioni cittadine.

Le performance presso le due tipologie di stazioni sono state diverse.

Il giro d'affari presso gli aeroporti è aumentato del 3,7%, mentre presso le location cittadine c'è stato un ridimensionamento pari all'1,1%.

Negli aeroporti i noleggi sono aumentati del 4,2%, questo valore riflette l'andamento del traffico passeggeri presso gli aeroporti italiani che ha avuto un incremento del 5%. I clienti hanno aumentato lievemente la durata media (+1,1%) che è passata da 5,8 a 5,9 giorni. La combinazione dell'incremento dei noleggi (+4,2%) e della durata (+1,1%) ha prodotto un aumento del 5,4% dei giorni di noleggio.

Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 39,8 euro al giorno, contro i 40,4 del 2013, e per tenere l'auto 5,9 giorni ha pagato 235 euro contro i 236 del 2013 a fronte di una durata media di 5,8 giorni.

Nelle città i noleggi sono aumentati del 2,4%, anche se si è registrata una lieve contrazione della durata media (-1,6%), passata da 8 a 7,9 giorni. La combinazione dell'incremento dei noleggi (+2,4%) e della contrazione della durata media (-1,6%) ha portato ad una crescita dei giorni di noleggio dello 0,8%.

Il cliente per noleggiare in città ha speso 33 euro al giorno, contro i 34 del 2013, e per tenere l'auto per 7,9 giorni ha pagato 262 euro contro i 272 del 2013 a fronte di una durata media di 8 giorni.

Il punto vendita situato in aeroporto è stato molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, ha generato un fatturato medio di oltre 2,9 milioni di euro, contro i 505.000 euro della stazione di città.

Tabella 30 - Indicatori chiave per tipologia di location

2014	Aeroporti	Downtown	% APT	% DT
Fatturato	686.882.036	377.617.225	65%	35%
Giorni noleggio	17.277.503	11.356.493	60%	40%
Numeri noleggio	2.923.518	1.438.829	67%	33%
Durata	5,9	7,9		

Tabella 31 - Indicatori chiave aeroporti e downtown

Aeroporti	2014	2013	Var. %
Fatturato	686.882.036	662.689.978	3,7%
Numero di noleggi	2.923.518	2.806.013	4,2%
Giorni di noleggio	17.277.503	16.398.374	5,4%
Durata noleggio	5,9	5,8	1,1%
Downtown	2014	2013	Var. %
Fatturato	377.617.225	381.933.444	-1,1%
Numero di noleggi	1.438.829	1.405.379	2,4%
Giorni di noleggio	11.356.493	11.268.633	0,8%
Durata noleggio	7,9	8,0	-1,6%

Tabella 32 - Quota fatturato, giorni e numero di noleggi per tipologia di location

	Aeroporti		Downtown	
	2014	2013	2014	2013
Fatturato	65%	63%	35%	37%
N° noleggi	67%	67%	33%	33%
Giorni di noleggio	60%	59%	40%	41%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI VETTURE

Il giro d'affari delle vetture è stato di 1 miliardo e 16 milioni di euro, in crescita dell'1,7% nel 2014.

I clienti hanno noleggiato di più (i noleggi sono aumentati del 3,5%), con durate identiche, 6,6 giorni. Di conseguenza i giorni di noleggio sono aumentati del 3,5%.

Gli operatori per servire questo livello di domanda hanno deciso di agire su due elementi dell'offerta. Da una parte hanno incrementato la flotta media di 2.685 vetture, la stessa è passata da circa 95.896 auto nel 2013 a circa 98.581 nel 2014 (+2,8%). Dall'altra hanno lavorato sull'ottimizzazione dell'utilizzo delle vetture disponibili, passato dal 76,2% al 76,7% (+0,5 pps).

La combinazione dell'incremento della flotta media (+2,8%) e dell'utilizzo (+0,7%) ha generato come risultato l'aumento del numero dei giorni di noleggio (+3,5%).

Nel 2014 gli operatori hanno immatricolato 76.146 vetture (-4,8% rispetto al 2013), ma tale decremento è stato ampiamente compensato dal ricorso ad altre forme di acquisizione delle vetture, come il noleggio e il leasing. Tali formule hanno prodotto nel

Tabella 33 - Indicatori chiave business vetture

	2014	2013	var %
Fatturato	1.015.680.857	998.672.023	1,7%
Giorni noleggio	27.596.088	26.659.421	3,5%
Flotta media	98.581	95.896	2,8%
Utilizzo	76,7%	76,2%	0,7%
Numero noleggi	4.187.680	4.045.384	3,5%
Durata (giorni)	6,6	6,6	0,0%
Flotta di picco massimo	138.255	133.298	3,7%
Flotta di picco minimo	62.443	63.516	-1,7%
Vetture acquisite in leasing o noleggio	40.039	28.038	42,8%
Immatricolazioni	76.146	80.013	-4,8%
Valore medio immatricolazioni	14.725	14.228	3,5%
Furti	1.324	1.386	-4,5%
Appropriazioni indebite	279	291	-4,1%

2014 oltre 40.000 acquisizioni contro le 28.038 del 2013 (+42,8%). Sommando le immatricolazioni e le acquisizioni, il numero ammonta a 116.185, registrando quindi una crescita dell'8% verso il 2013.

La flotta delle vetture degli operatori è maggiormente concentrata nel segmento B (35%) e C (26%). Il segmento A pesa il 17%, mentre le medie-superiori, le superiori e le alto di gamma che corrispondono rispettivamente ai segmenti D, E ed F pesano complessivamente il 22%.

Anche se i furti sono diminuiti nel 2014, tale fenomeno continua a essere un serio problema per gli operatori che hanno dovuto subire nel 2014 quasi 1.324 episodi, in diminuzione del 4,5%. Anche le appropriazioni indebite sono in diminuzione: nel 2014 ci sono stati 279 casi, con un complessivo decremento del 4%.

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI FURGONI

Il giro d'affari generato dal noleggio di furgoni è stato di 49 milioni di euro, in aumento del 6,2% rispetto al 2013.

Il business dei furgoni non presenta carattere di stagionalità, perché è destinato alla clientela business per esigenze legate alla movimentazione di persone e merci e ai privati per i piccoli trasporti, attività che si distribuiscono uniformemente durante l'anno. Data la sua natura, tale business è una cartina di tornasole delle dinamiche economiche in cui versa il paese ecco perché tale risultato costituisce un segnale molto positivo per l'economia italiana.

Dal punto di vista dei volumi, nel 2014 gli operatori hanno realizzato quasi 175.000 noleggi di furgoni con una crescita del 5% rispetto al 2013. Tali noleggi hanno avuto una durata media inferiore (-2%), si è passati infatti da una durata media di 6,1 giorni nel 2013 a 5,9 nel 2014. La combinazione di noleggi e durata ha prodotto un volume di giorni di noleggio pari a circa un milione e 38.000 noleggi, in aumento del 3% rispetto al 2013.

Dal lato dell'offerta, nel 2014 gli operatori, in previsione di un incremento della domanda rispetto al 2013, hanno aumentato la flotta mediamente del 3%; inoltre hanno tenuto i furgoni per più tempo (19,6 mesi).

Il noleggio a breve dei furgoni, come già evidenziato, non è un'attività stagionale al pari di quello delle auto, non dovendo adeguarsi a picchi legati all'attività turistica. Questo si evince 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 1,4.

Gli operatori hanno poi continuato, seguendo una logica adottata già da alcuni anni, ad essere degli interlocutori molto specializzati, mostrando di essere capaci di coprire esigenze molto particolari dei propri clienti. La dotazione della flotta comprende furgoni di dimensioni diverse e con funzionalità diverse, dai furgoni piccoli destinati a piccoli trasporti, fino a veicoli destinati ad accogliere carichi più voluminosi e pesanti.

Sul versante dei prezzi gli operatori hanno leggermente ritoccato le tariffe, aumentando il prezzo medio al giorno di quattro punti percentuali, passando da 45,6 euro del 2013 a 47 del 2014. L'aumento del prezzo medio giornaliero è legato alla maggior richiesta della domanda rispetto all'effettiva disponibilità di furgoni sul territorio.

Tabella 34 - Indicatori chiave business furgoni

	2014	2013	Var. %
Fatturato	48.818.405	45.951.400	6,2%
Giorni noleggio	1.037.907	1.007.586	3,0%
Flotta media	4.504	4.364	3,2%
Utilizzo	63,1%	63,3%	-0,2%
Numero noleggi	174.667	166.008	5,2%
Durata (giorni)	5,9	6,1	-2,1%
Flotta di picco massimo	4.803	4.519	6,3%
Flotta di picco minimo	4.268	4.126	3,4%
Veicoli acquisti in leasing o noleggio	277	571	-51,5%
Immatricolazioni	1.610	2.274	-29,2%
Valore medio immatricolazioni	17.723	17.566	0,9%
Furti	18	18	0,0%
Appropriazioni indebite	4	5	-20,0%

INDICATORI CHIAVE PER TIPOLOGIA DI CANALE

Il business del noleggio a breve termine si rivolge ai clienti "consumer" che noleggiavano tipicamente per esigenze legate al leisure e quelli "business" i cui bisogni sono di carattere lavorativo.

I clienti consumer sviluppano la percentuale più elevata del fatturato e del volume di attività. Nel 2014 il giro d'affari generato dai privati è stato pari al 67%, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 67% e del 63%. Si conferma quindi il ruolo prioritario della componente turistica nella mission del business del breve termine.

I privati non solo noleggiavano di più, ma pagano anche di più rispetto alle aziende. Per noleggiare un veicolo hanno speso in media 39,5 euro al giorno, contro i 40,4 del 2013, e per tenere l'auto 6,2 giorni hanno pagato 244 euro contro i 252 del 2013 a fronte della stessa durata.

All'interno della macro categoria dei clienti consumer si distinguono quelli che noleggiavano direttamente (B2C) e quelli che noleggiavano attraverso intermediari quali broker, tour operator, agenzie viaggi e altri (B2BC). Sui primi i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 32% sul totale, in crescita dello 0,3% rispetto al 2013, hanno sviluppato il 32% dei noleggi, in aumento del 4% rispetto al 2013 e il 27% dei giorni (+3,9%).

I clienti che hanno noleggiato direttamente hanno speso in media 44,7 euro al giorno (contro i 46,3 del 2013, -3,4%), 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 35% sul totale, in crescita del 3,3% rispetto al 2013, hanno sviluppato il 35% dei noleggi, in crescita del 5,8% e il 36% dei giorni (+4,6%). Questi clienti hanno speso in media 35,6 euro al giorno (contro i 36 euro del 2013, -1,3%), e per tenere l'auto 6,8 giorni hanno pagato 241 euro. Si conferma quindi che gli operatori ricorrono stabilmente a questo canale che garantisce alti volumi di vendita anche se con qualche rinuncia sui margini.

Relativamente ai clienti business il giro d'affari generato nel 2014 è stato pari al 33% sul totale, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 33% e del 37%.

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 33,3 euro al giorno (lo stesso prezzo pagato nel 2013), e per tenere l'auto 7,3 giorni hanno pagato 244 euro contro i 241 del 2013 a fronte di una durata media di 7,2 giorni.

All'interno della macro categoria dei clienti corporate si distinguono i cosiddetti replacement e le aziende convenzionate.

Il segmento replacement è costituito soprattutto dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine di sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti. Su questi clienti gli operatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 9% sul totale, in aumento dell'1,7% rispetto al 2013, hanno sviluppato il 7% dei noleggi, in linea con il 2013 e il 12% dei giorni (-3,4%). È aumentata la durata media del 3,4%. Il "replacement" ha speso in media 28 euro al giorno, e per tenere l'auto 11,6 giorni ha pagato 321 euro.

Le aziende convenzionate utilizzano il noleggio a breve termine per esigenze occasionali di mobilità dei propri dipendenti, ma stipulano anche contratti plurimensili, anche fino a 12 mesi, 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 aumento del 2,2% rispetto al 2013, hanno sviluppato il 26% dei noleggi, in aumento dell'1,2% e il 25% dei giorni (+1,6%). Le aziende convenzionate hanno speso in media 36 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,3 giorni hanno pagato 225 euro.

Tabella 35 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2014. Valori assoluti

2014	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	342.711.723	370.123.756	92.352.883	259.310.897
Giorni noleggio	7.659.140	10.406.802	3.344.613	7.223.441
Numeri noleggio	1.382.227	1.537.087	287.799	1.155.234
Durata	5,5	6,8	11,6	6,3

Tabella 36 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2014. Valori percentuali

2014	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	32%	35%	9%	24%
Giorni noleggio	27%	36%	12%	25%
Numeri noleggio	32%	35%	7%	26%

Tabella 37 - Indicatori chiave per tipologia di canale

B2C - clienti che noleggiavano direttamente	2014	2013	var %
Fatturato	342.711.723	341.551.481	0,3%
Numero di noleggi	1.382.227	1.329.635	4,0%
Giorni di noleggio	7.659.140	7.374.414	3,9%
Durata noleggio	5,5	5,5	-0,1%
B2B2C clienti che prenotano attr. intermediari	2014	2013	var %
Fatturato	370.123.756	358.431.644	3,3%
Numero di noleggi	1.537.087	1.453.118	5,8%
Giorni di noleggio	10.406.802	9.947.796	4,6%
Durata noleggio	6,8	6,8	-1,1%
B2B.1 - attività di replacement	2014	2013	var %
Fatturato	92.352.883	90.850.045	1,7%
Numero di noleggi	287.799	287.620	0,1%
Giorni di noleggio	3.344.613	3.234.066	3,4%
Durata noleggio	11,6	11,2	3,4%
B2B.2 - convenzioni con aziende clienti	2014	2013	var %
Fatturato	259.310.897	253.790.253	2,2%
Numero di noleggi	1.155.234	1.141.019	1,2%
Giorni di noleggio	7.223.441	7.110.730	1,6%
Durata noleggio	6,3	6,2	0,3%

Tabella 38 - Quota fatturato, numero di noleggi e giorni per tipologia di canale

Canale	Fatturato		N° noleggi		Giorni	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
B2C	32%	33%	32%	32%	27%	27%
B2B2C	35%	34%	35%	35%	36%	36%
B2B.1 (replacement)	9%	9%	7%	7%	12%	12%
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	24%	24%	26%	27%	25%	26%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%

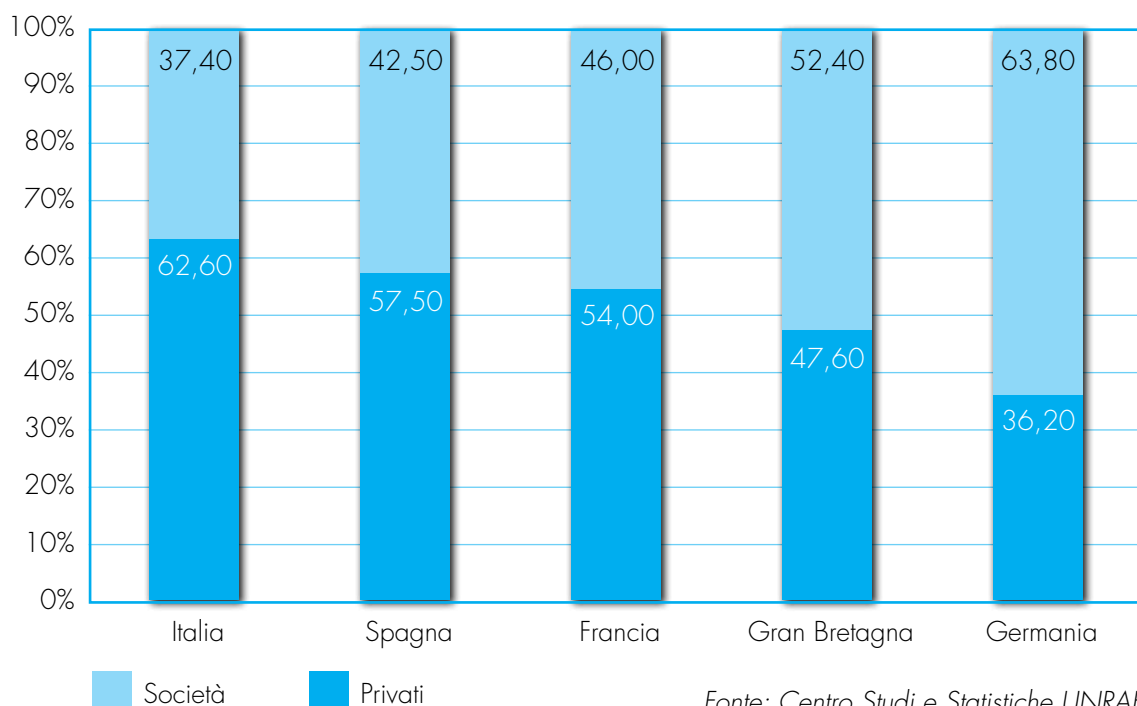
IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

Il mercato automobilistico ha visto nel 2014 il primo risultato positivo dopo 6 anni di calo. Il dato (+4,2%) indica tuttavia una crescita particolarmente modesta e di certo i livelli ante crisi appaiono lontani. Anche il 2015 secondo le prime indicazioni di case auto e di analisti del settore dovrebbe registrare aumenti complessivi di ridotta entità (+5-6%).

Questi aumenti ad una cifra riflettono una situazione generale dell'economia ancora incerta e che procede con alcuni segnali di buon auspicio alternati a indicazioni di stallo. Una situazione che non indica una netta inversione di tendenza, promuovendo quella necessaria maggior domanda di sostituzione sistematicamente rinviata negli ultimi anni e che ha comportato un deciso invecchiamento del parco auto nazionale.

Le flotte aziendali hanno avuto nel 2014 un incremento invece doppio rispetto al mercato generale, con una crescita dell'8,4%. Ed ancora una volta il comparto ha salvato la situazione: di fronte al segmento dei privati sostanzialmente fermo, ormezzato

Grafico 11 - Immatricolazioni auto 2014 in EU
Canali di vendita



Fonte: Centro Studi e Statistiche UNRAE

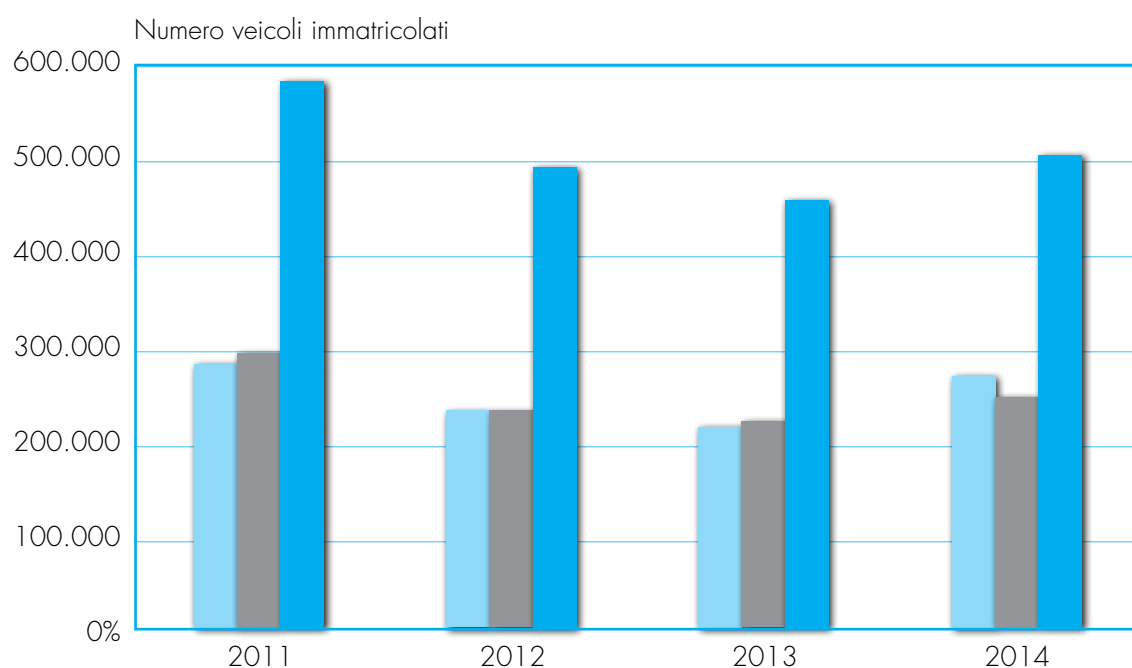
IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

a quota 60% degli acquisti, è cresciuta nel 2014 l'incidenza delle immatricolazioni da parte delle società, anche se ancora lontane dai livelli medi europei.

Questo incremento di rappresentatività, come è agevole constatare, è peraltro dovuto proprio alla semi-paralisi degli acquisti delle famiglie, ritornati ai livelli degli anni '70, che hanno dovuto fare i conti con le preoccupazioni del lavoro e dell'aumento della tassazione locale, e non ad una riduzione del peso della fiscalità sull'auto, tuttora penalizzante.

Anche il mercato dell'auto aziendale (costituito da auto acquisite in proprietà, in leasing finanziario, in uso noleggio), è stato caratterizzato da una domanda di sostituzione, seppure si stanno evidenziando circostanze di incremento del parco auto da parte delle società, segnale augurabile del completamento delle ristrutturazioni delle aziende che hanno invece contraddistinto gli anni scorsi.

Grafico 12 - Immatricolazioni auto aziendali in Italia 2011-2014



Fonte: Elaborazione ANIASA su dati UNRAE

■ Noleggio ■ Società ■ Totale auto aziendale

In questo panorama poco brillante spicca però netto il forte aumento di immatricolazioni del noleggio a lungo termine (NLT), arrivato a rappresentare il 12% del mercato. È vero, comunque, che si tratta di una crescita "tecnica", derivante in larga parte da numerosi contratti già oggetto di proroga e quindi da rinnovare nonché anche dalla maggior diffusione dell'utilizzo di veicoli da parte del settore del noleggio a breve termine. Un trend certamente positivo, incentrato in gran parte sul necessario rinnovamento della flotta, che nel 2013 registrava il 25% dei contratti con durata superiore ai 48 mesi (circa il 20% invece nel biennio 2011-2012).

Il settore anche nello scorso anno ha di certo tenuto la posizione, sostenendo altresì le conseguenze delle politiche riorganizzative delle aziende clienti, che spesso hanno comportato una riduzione delle auto in noleggio.

Se la pressione da parte della clientela è forte, mirante alla continua riduzione dei costi e con una richiesta permanente di modifiche ai canoni ed ai servizi, si constata nondimeno la continua risposta anticipatrice delle imprese di noleggio, pronte all'innovazione di ogni servizio, proponendo anche il soft saving, cioè sistemi per la riduzione del consumo di carburante o degli incidenti, promuovendo un uso sempre più ampio della telematica e sistemi per l'ottimale gestione della flotta.

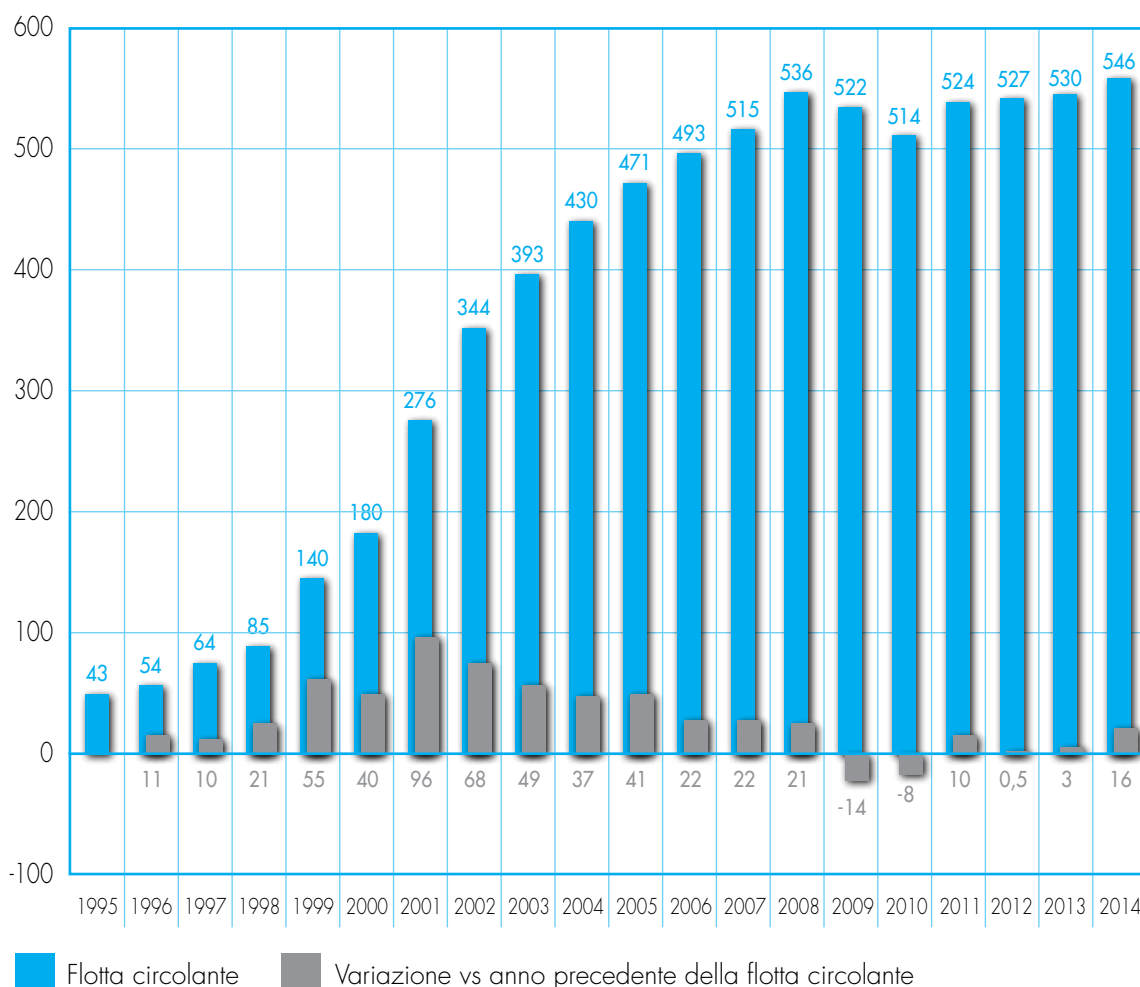
Rispondono a questa logica di contenimento del TCM (total cost mobility) specialmente le nuove iniziative di corporate car sharing, che permettono un maggior generale utilizzo dei veicoli in flotta, ampliando anche la platea dei potenziali driver.

L'osservazione dell'andamento del ciclo di vita del NLT con riferimento alla flotta circolante rappresentato nel successivo grafico 13 induce ad alcune riflessioni.

Dopo una sostenuta e rapida crescita e dopo il manifestarsi di progressivi segnali di maturità, tra il 2008-2009 (proprio in concomitanza con l'inizio della difficile crisi) si sono evidenziate situazioni di criticità, che hanno portato ad un brusco calo della consistenza della flotta. Alla base di tale riduzione sono stati sicuramente i processi di ristrutturazione messi in atto dalle imprese per adeguare le proprie organizzazioni al mutato contesto economico.

Pressate dalle interconnessioni della crisi finanziaria e dalla ridotta agibilità delle linee di credito, varie aziende -per ottenere un drastico abbattimento dei costi operativi, tra cui quelli relativi all'auto aziendale- hanno in un primo momento optato a ridurre il NLT a fronte dell'utilizzo di strumenti finanziari elementari (es. finanziamento/leasing), assumendosi in proprio una parte dei rischi economici. Altre hanno preferito inserire nella propria car policy vetture di fascia inferiore o con meno optional (down-grading/down-sizing), mentre altre sono state costrette a ridurre il personale e, conseguentemente, le auto aziendali loro assegnate.

Grafico 13 - Ciclo di vita del Noleggio a Lungo Termine (N° veicoli)



Il rent-to-rent

Una consistente parte dell'aumento della flotta NLT circolante a fine anno (+0,5% nel 2012, +0,6% nel 2013 e +3,1) è da porsi in relazione alla maggiore richiesta di questi veicoli da parte degli operatori di noleggio a breve termine.

Se fino a poco tempo fa fonte della richiesta sono stati i grandi operatori nazionali del breve per esigenze connaturate essenzialmente alla stagione estiva, si sta assistendo ad una domanda sempre più diffusa anche da parte di piccoli operatori specializzati nel breve o nel lungo termine ovvero, in crescenti casi, pronti a offrire ogni tipologia di noleggio.

Presenti sul territorio spesso con proprie officine di assistenza, questa tipologia di operatori ha la possibilità di un contatto estremamente diretto con la potenziale

clientela; si avvalgono pertanto sempre più del noleggio a lungo termine, che permette loro una maggiore flessibilità riguardo l'offerta ed il grande vantaggio di contenere al massimo gli investimenti finanziari. È interessante anche rilevare la presenza di piccole flotte "green", con motorizzazioni ibride o Euro 5-6 per necessità di mobilità nei centri minori.

Tabella 39 - Evoluzione Flotta NLT

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13	Cagr '10/'14
Totale Flotta NLT	546.047	529.839	526.822	524.160	513.418	+ 3,1%	1,6%
di cui durata 12 mesi	13.464	9.792	12.226	18.137	9.088	+ 37,5%	10,3%
di cui durata oltre 12 mesi	532.583	520.047	514.596	506.023	504.330	+ 2,4%	1,4%

Il rent-to-rent è quindi una modalità di acquisizione del veicolo per sfruttare al meglio sinergie aziendali e di contenimento del TCO. È anche utilizzata per particolari differenti necessità operative come la disponibilità con maggior frequenza di auto nuove ed il contenimento delle auto sostitutive, il c.d. flottino. Per queste specifiche esigenze si tende a noleggiare vetture e anche mezzi commerciali dalle società del lungo termine, abbinando pertanto nei rapporti con le Case ed i concessionari il noleggio all'acquisto o al leasing finanziario o a formule di buy back. A ciò si aggiunge il grande contributo per la diffusione nel territorio di piccola imprenditoria nel settore del noleggio, con speciale riferimento alla particolare fase dello start-up.

Il deciso incremento della tipologia di noleggio in questione si può constatare osservando i dati della tabella 39, che distingue tra i contratti di durata più breve e quelli di durata maggiore, con un incremento del 37,5% della richiesta di contratti di durata massima di 12 mesi, caratteristica della clientela indicata nel contesto automotive come "rent-to-rent".

È da evidenziare che si tratta della situazione al 31 dicembre, una istantanea a fine anno che non considera quindi lo specifico andamento dell'intero periodo annuale e la forte variabilità della domanda/offerta del mercato.

In relazione al trend delle immatricolazioni nel corso dell'anno solare e del volume dei veicoli in flotta nel corso del 2014, si è trattato, in linea di massima e per evidenti motivi di efficienza nella gestione della flotta a breve termine, di contratti che di solito hanno graduale termine nei mesi successivi alla stagione estiva.

ANALISI DELLA DOMANDA

Seppure gli indici di fiducia di famiglie ed imprese siano in forte miglioramento, sembrano tuttavia concretizzarsi molto lentamente gli sforzi di riforma da parte del Governo, considerando che il fondamentale tema della riduzione spesa pubblica uguale riduzione della fiscalità uguale rilancio dei consumi e, quindi, più occupazione, stenta ad essere affrontato sul serio. Il Centro Studi Confindustria sottolinea che “le valutazioni più favorevoli sui bilanci familiari, sull’opportunità di acquisto di beni durevoli e sulle future condizioni economiche suggeriscono che nei prossimi mesi la domanda interna potrebbe dare un contributo significativo al recupero ulteriore di produttività” (nota CSC febbraio 2015).

Il contesto economico generale ha infatti determinato una contrazione dei consumi delle famiglie dell’8% rispetto al 2007, di cui hanno fatto le spese specialmente i consumi di beni durevoli (-29,6%). Il mercato dell’auto ne ha risentito con un crollo del 50%, in un contesto di crisi prolungata e di incertezze sul futuro, tale da indurre le famiglie a prudenza e attendismo. Ed il peso fiscale che grava sul mondo dell’auto in tutte le sue componenti sembra inibire uno scenario di ripresa.

L’uscita del tunnel della recessione è quindi ancora non chiara – al momento si intravede a sprazzi e solo in alcuni settori industriali e dei servizi – mentre l’industria delle quattro ruote è anch’essa in una fase di attesa, ma pronta a risvegliare e a sollecitare il settore manifatturiero. Si è in una fase di stand by, in attesa non solo di quella liquidità ormai necessaria come l’aria, ma anche della tanto auspicata stabilità generale.

Anche nel nostro Paese le immatricolazioni dovrebbero continuare a crescere, con un’industria dell’auto chiamata a grandi sfide, ad un profondo rinnovamento dovuto anche ad emergenti nuovi modelli di business. L’accelerazione dei cambiamenti in atto impone all’intera filiera il confronto con la domanda di nuove tipologie di auto (ibride, carburanti alternative, elettriche) e, specialmente, con nuove modalità dell’uso dell’auto (il car sharing, il noleggio a brevissimo, breve e lungo termine).

Tabella 40 - Trend Immatricolazioni 2010-2014

	2014*	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Circolante autovetture	37.080.753	36.962.934	37.078.000	37.113.000	36.751.000	+0,3%
Autovetture in NLT	423.422	411.304	406.802	402.327	392.539	+2,9%
Autovetture in NLT/ circolante autovetture	1,14%	1,11%	1,10%	1,08%	1,07%	+3%

Fonte: ACI
(*) dato stimato

Ed è in questo contesto che anche nel 2014 è proseguita la crescita di volumi nel comparto NLT (+2,9%), continuando a veder aumentare la rappresentatività sul complesso automobilistico, anche se comunque limitata. Si evidenzia un leggero aumento del parco circolante nazionale dopo la decrescita nel biennio 2012-2013, segnale che l'auto continua ad essere bene richiesto necessario.

Grafico 14 - Trend Immatricolazioni 2010-2014

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 41), si conferma anche nel 2014 la prevalenza 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 41 - Distribuzione percentuale dei clienti per numero veicoli aziendali

Tipologia di aziende	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Aziende con flotta da 1 a 20 veicoli	95,2%	95,0%	88,0%	88,9%	93,9%	+0,21 pps
Aziende con flotta oltre 20 veicoli	4,8%	5,0%	12,0%	11,1%	6,1%	-0,21 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	

La domanda della PA

Le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione stanno modificando radicalmente le modalità di gestione degli acquisti nella Pubblica Amministrazione. Secondo l'eGovernment Action Plan 2011-2012 della Commissione Europea, le Amministrazioni pubbliche potrebbero risparmiare fino a 300 miliardi di euro l'anno se tutte le attività amministrative – compresi gli acquisti e le gare per gli appalti – fossero trasferite su internet.

In particolare, l'e-procurement pubblico ha tuttavia una complessità che non si esaurisce con il ricorso alle tecnologie informatiche, poiché richiede la capacità di organizzare la catena del valore con la conoscenza dei mercati di riferimento, l'utilizzo di strumenti contrattuali innovativi al fine di stimolare concorrenza ed innovazione tra i fornitori. Tutto ciò richiede professionalità e competenze sempre aggiornate.

In tale premessa, è fondamentale evidenziare il ruolo rilevantissimo che Consip Spa ricopre da oltre 10 anni nel formulare convenzioni apposite per le PA riguardanti il noleggio dei veicoli destinati alle Amministrazioni di ogni livello. Affinando e semplificando sempre più informativa, modulistica, note di chiarimenti via web, si è ora giunti alla gara auto 11 bis, da aggiudicarsi nei primi mesi del 2015. A fini documentativi le positive caratteristiche dell'operato di Consip spa, l'ultima gara (Auto 11) concerne 5.900 veicoli suddivisi in lotti di differente tipologia, per un importo complessivo di 100 milioni di euro; si distingue poi per la totale presenza di "componenti verdi", da identificare nella disponibilità di modelli di ultima generazione a minore impatto ambientale (veicoli Benzina/gpl, Benzina/metano, a trazione ibrida ed elettrica 100%).

Il comparto pubblico è parimenti di elevato interesse per il noleggio, rappresentando il 3,3% della clientela con 48.100 veicoli, vale a dire un fatturato arrivato a circa 290 milioni di euro. I dati statistici sul 2014 evidenziano una situazione pressoché stabile, caratterizzata dal fatto che le razionalizzazioni in corso stanno sia contenendo il numero complessivo dei veicoli in dotazione alle Pubbliche amministrazioni, sia riducendo il costo delle c.d. auto blu.

Dai tempi della famosa Direttiva Prodi del 1998 si registra un consolidato orientamento del Governo a ridurre il numero dei veicoli in proprietà, con progressivi effetti nel corso degli anni, confermato in ogni legge finanziaria di fine anno. Si presenta chiaro l'indirizzo di acquisizione di servizi di mobilità attraverso il noleggio, che si addice alle misure di razionalizzazione della spesa pubblica e che, proprio attraverso la attività di CONSIP Spa, contribuisce al raggiungimento degli obiettivi di minore spesa.

Ciò non solo perché contribuisce all'efficienza di gestione delle flotte di enti ed organismi pubblici, ma specialmente perché, 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.

Come emerge dai dati di stima del Censimento permanente delle auto della PA, realizzato da Formez PA per conto del Dipartimento della Funzione Pubblica, si sta registrando un'ampia riduzione delle auto di servizio nella Pubblica Amministrazione.

A novembre 2014, rispetto all'inizio dell'anno, il parco totale delle auto censite si è ridotto del 5,7%, per un risparmio complessivo stimato di 95 milioni di euro.

Con particolare riferimento ai ministeri (compresa la Presidenza del Consiglio dei Ministri), il numero delle auto blu è sceso da 1.362 a 1.153 (-209 vetture, con una riduzione del 15,3%), mentre quello delle auto di servizio nel complesso è sceso da 2.126 a 1.710 (-416 vetture, con una riduzione del 19,5%).

Tabella 42 - Focus clienti della Pubblica amministrazione

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
N° clienti P.A./ Clienti totali	3,3%	3,5%	2,7%	3,1%	3,3%	-0,21 pps
Flotta circolante della P.A./Flotta circolante totale	8,8%	8,9%	8,5%	8,7%	8,6%	-0,08 pps
Numero veicoli per cliente della P.A.	15,4	14,7	17,9	16,3	15,4	+70,69 pps

È da rimarcare che nei rapporti con le PA nell'ultimo biennio si sono registrati effetti positivi:

- con il recepimento della Direttiva contro i ritardati pagamenti della PA, che hanno portato al pagamento di insoluti pendenti addirittura da vari anni dal termine del contratto;
- con innovazioni contrattuali nelle Convenzioni Consip: oltre alle modalità di recupero dei crediti, sono di rilevanza 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.

La domanda dei privati

L'accesso ai servizi di NLT da parte delle micro imprese e delle realtà delle Partite IVA, così come dei professionisti e dei privati, è ancora marginale, in una fase potremmo dire iniziale, di vero e proprio start-up.

Per risultare appealing anche a questo target molto variegato, le società di noleggio stanno accentuando la flessibilità della propria offerta, garantendo un'ampia possibilità di operare modifiche contrattuali (durata, km, servizi aggiuntivi) e la personalizzazione dei servizi di noleggio sulla base delle specifiche necessità del cliente.

Sussistono pertanto amplissimi margini di ulteriore sviluppo, come avvalorato dal fatto che nel corso degli ultimi anni quasi tutte le aziende del settore hanno studiato e progettato la penetrazione in questi segmenti.

È ormai noto che, dopo aver svolto test e affrontato criticità ed incognite, non ultime quelle riguardanti la correttezza dei pagamenti, molte aziende di NLT hanno cominciato ad offrire i servizi anche ai privati, incentivandoli non solo con il ritiro del veicolo e con possibilità di permuta e conseguente riduzione dei canoni mensili, ma specialmente con formule aperte alle richieste di una domanda estremamente variegata.

E con l'innovazione dell'offerta da parte dei maggiori operatori, i risultati cominciano ad arrivare. Analizzando la suddivisione del fatturato conseguito nel 2014 dal NLT per segmenti, se è pur sempre predominante la componente di clientela aziendale, si mantiene stabile il fatturato proveniente da clienti privati, già aumentato di quasi il 300% nel 2013, mentre sembrava ancorato negli ultimi anni all'1% del totale.

Probabilmente è ancora presto per indicare un cambiamento epocale e affermare che, complice la crisi, quel processo di svincolarsi dal concetto di proprietà stia passando dalle dichiarazioni ai fatti. L'ingresso del NLT nel bacino dei privati è comunque una realtà, anche se ancora limitata (si tratta infatti di circa 8.000 contratti), e sarà importante monitorarne l'andamento su un maggior arco temporale.

È anche da considerare il cambiamento in ambito collettivo relativo all'utilizzo bene auto, in modo particolare nelle grandi città, nonché il ricorso al NLT per sopperire ad improponibili costi assicurativi per la responsabilità civile, in particolare in varie regioni del Sud.

Uno dei punti cruciali oggetto di continua verifica sarà costituito dalla facilità di accesso dei privati ai servizi di NLT, da sempre incentrati su un'offerta esclusivamente per clientela aziendale. È anche da rimarcare che lo sdoganamento del Car Sharing tramite smartphone e app probabilmente contribuirà ad accrescere questo segmento, essendo un veloce trasmettitore della cultura e dei vantaggi del noleggio.

In pochi mesi, infatti, il car sharing, dopo anni di stand by, si sta diffondendo con grande velocità in varie aree metropolitane e le imprese di NLT ne sono attori di primo livello in quanto fornitori dei veicoli.

In questo scenario di "mobilità accelerata" anche attraverso le app, la possibilità di servizi di car sharing sta velocemente entrando nel quotidiano delle aziende, proprio come completamento dei servizi di NLT.

Si pianificano i propri trasporti, si utilizza il sistema più agevole alle nostre esigenze, compresa l'auto in condivisione in ambito cittadino. Non solo, con il car sharing aziendale si può utilizzare il veicolo più opportuno anche per le necessità extra-lavoro. Un progressivo ampliamento di servizi quindi che agevola le attività business.

Distribuzione e comparazione della domanda

Il quadro di collocazione territoriale della flotta circolante e della clientela ha visto anche nel 2014 primeggiare il Nord Italia come sede di maggiore concentrazione del mercato del noleggio a lungo termine (Tabelle 43-46), scendendo tuttavia di oltre 4,5 punti percentuali a vantaggio del Centro (+3,22 pps) e del Sud (+1,21 pps).

E se la regione della Lombardia continua a costituire il maggiore bacino (36% del totale, -3,79% pps), si registra una parallela emigrazione della flotta circolante nel Lazio (quasi il 23% del totale e +3,13 pps), dovuta alla forte localizzazione della clientela "rent-to-rent" nonché delle Pubbliche Amministrazioni a livello nazionale.

D'interesse, inoltre, la crescita della flotta circolante in Sicilia (da 1,5% a 2,1%) e specialmente in Basilicata (da 0,1% a 0,6%) nonché della clientela in Campania (da 9,4% al 10,1%), in Abruzzo (da 1,2% a 2%) e ancora in Basilicata (da 0,2% a 1,2%).

Sembra quindi che anche nel Sud e in regioni in precedenza non abituate al noleggio il concetto di uso temporaneo dell'auto cominci a farsi strada, aprendo un mercato che rappresenta area di forte potenzialità di sviluppo. Per la Campania la costante crescita da cinque anni, è molto probabilmente collegata alla ricerca di soluzioni al problema dei costi assicurativi e di manutenzione incredibilmente elevati, che possono aver indirizzato una determinata clientela verso il NLT.

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.

Grafico 15 - Suddivisione flotta circolante 2010-2014

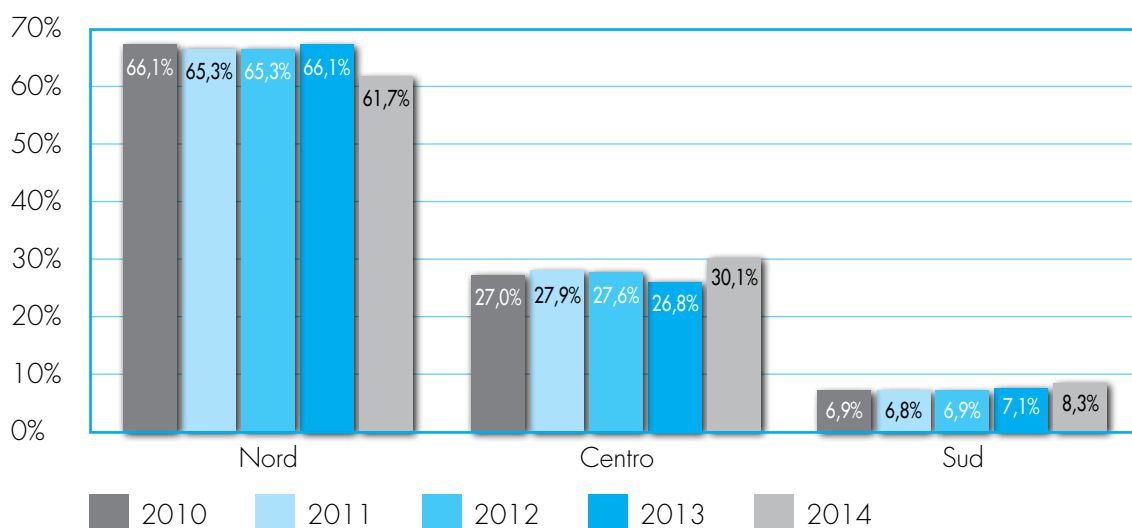


Grafico 16 - Suddivisione clientela NLT 2014-2010

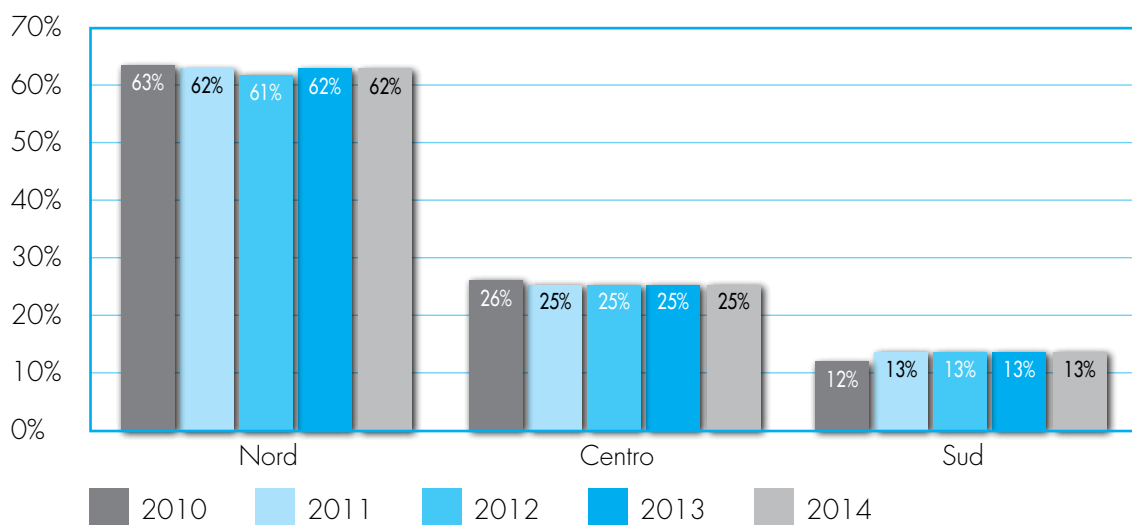


Tabella 43 - Distribuzione geografica della flotta circolante

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
NORD	61,7%	66,1%	65,5%	65,3%	66,1%	-4,43 pps
CENTRO	30,1%	26,8%	27,6%	27,9%	27,0%	+3,22 pps
SUD	8,3%	7,1%	6,9%	6,8%	6,9%	+1,21 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabella 44 - Distribuzione geografica della flotta circolante

Regione	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Lombardia	36,0%	39,8%	36,4%	36,3%	36,8%	-3,79 pps
Lazio	22,7%	19,6%	20,4%	20,7%	19,8%	+3,13 pps
Emilia Romagna	8,0%	8,2%	8,0%	8,1%	8,1%	-0,19 pps
Piemonte	6,9%	7,3%	10,3%	10,6%	11,2%	-0,41 pps
Veneto	5,8%	6,1%	6,1%	5,7%	5,6%	-0,29 pps
Toscana	4,3%	4,6%	4,4%	4,4%	4,5%	-0,31 pps
Campania	3,2%	3,1%	2,8%	2,8%	2,8%	+0,11 pps
Sicilia	2,1%	1,5%	1,7%	1,6%	1,7%	+0,58 pps
Liguria	1,8%	1,7%	1,8%	1,8%	1,8%	+0,14 pps
Trentino AA	1,6%	1,4%	1,4%	1,4%	1,3%	+0,23 pps
Abruzzo	1,2%	0,7%	0,7%	0,7%	0,6%	+0,54 pps
Friuli V.G.	1,2%	1,1%	1,1%	1,0%	1,1%	+0,10 pps
Puglia	1,2%	1,3%	1,2%	1,2%	1,2%	-0,11 pps
Marche	1,1%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	-0,04 pps
Umbria	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%	0,9%	-0,09 pps
Basilicata	0,6%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	+0,48 pps
Sardegna	0,6%	0,6%	0,5%	0,6%	0,6%	+0,00 pps
Calabria	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	+0,10 pps
Valle Aosta	0,1%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%	-0,01 pps
Molise	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	+0,05 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Estero	0,2%	0,4%	0,1%	0%	n.d.	-0,20 pps

Tabella 45 - Distribuzione geografica dei clienti

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
NORD	61,7%	63,1%	62,6%	63,2%	62,8%	-1,48 pps
CENTRO	25,1%	23,9%	24,4%	24,0%	25,1%	+1,20 pps
SUD	13,3%	13,0%	13,0%	12,9%	12,2%	+0,28 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabella 46 - Distribuzione geografica dei clienti

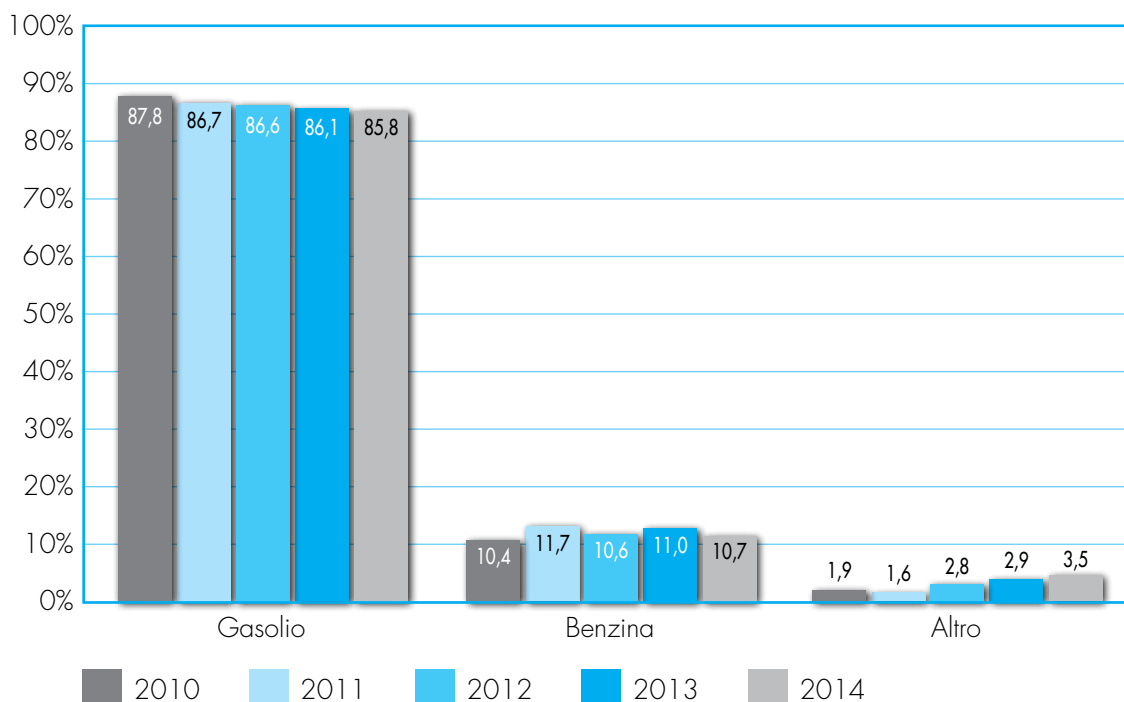
Regione	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Lombardia	26,9%	28,4%	28,9%	29,6%	31,3%	-1,50 pps
Lazio	13,4%	13,6%	13,5%	13,0%	15,6%	-0,27 pps
Campania	10,1%	9,4%	8,2%	7,8%	6,7%	+0,67 pps
Emilia Romagna	9,2%	9,5%	9,4%	9,7%	9,2%	-0,21 pps
Piemonte	7,9%	8,2%	7,7%	8,7%	9,2%	-0,28 pps
Veneto	7,4%	7,6%	8,3%	8,1%	7,1%	-0,24 pps
Toscana	6,4%	6,3%	6,3%	6,4%	5,9%	+0,08 pps
Puglia	2,7%	2,7%	2,6%	2,4%	2,2%	+0,06 pps
Sicilia	2,6%	3,0%	3,2%	2,5%	2,2%	-0,34 pps
Liguria	2,5%	2,2%	2,2%	2,2%	2,0%	+0,28 pps
Abruzzo	2,0%	1,2%	1,2%	1,3%	1,0%	+0,75 pps
Marche	1,8%	1,9%	1,9%	2,0%	1,9%	-0,08 pps
Trentino AA	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,6%	-0,04 pps
Friuli V.G.	1,2%	1,2%	1,2%	1,3%	1,3%	+0,03 pps
Basilicata	1,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%	+0,94 pps
Calabria	1,0%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	+0,24 pps
Umbria	0,9%	1,0%	1,0%	1,0%	0,9%	-0,08 pps
Sardegna	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,7%	+0,02 pps
Molise	0,2%	0,2%	0,7%	0,2%	0,1%	-0,01 pps
Valle Aosta	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	+0,00 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Eestero	0,4%	0,4%	0,3%	n.d.	n.d.	+0,09 pps

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

Tipologia di alimentazione	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
Benzina	10,7%	11,0%	10,6%	11,7%	10,4%	-0,30 pps
Gasolio	85,8%	86,1%	86,6%	86,7%	87,8%	-0,28 pps
GPL	1,2%	0,9%	1,1%	0,5%	1,9%	+0,32 pps
Metano	1,6%	1,5%	1,0%	0,9%		+0,09 pps
Ibride	0,5%	0,4%	0,6%	0,1%		+0,14 pps
Elettriche	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%		+0,03 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	

La motorizzazione privilegiata dalle scelte della clientela di NLT continua ad essere quella a gasolio, con una leggera decrescita di quelle a benzina (Tabella 47). Crescono ancora le alimentazioni alternative come il metano e l'ibrido. Stazionarie quelle elettriche, benché quelle a noleggio rappresentino il 60% del mercato complessivo nazionale.

Grafico 17 - Suddivisione per alimentazione



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

Nonostante il fisco italiano non sia assolutamente tenero con l'auto aziendale, dare una vettura in benefit ad un dipendente è una soluzione sempre vantaggiosa sia per l'azienda che per il dipendente.

L'auto in benefit è quindi un modo efficace per migliorare il pacchetto retributivo e per le società si tratta di uno strumento molto flessibile, considerando che l'assegnazione delle vetture può avvenire in base a politiche retributive ed incentivanti personalizzate, che non obbligano all'erogazione del beneficio alla generalità o a categorie omogenee di lavoratori.

Un benefit quindi non più riservato solo al top management, ma che è oggi una leva di motivazione proposta a favore di più ruoli aziendali da un numero crescente di aziende.

Tabella 48 - Distribuzione dei veicoli NLT per tipologia di auto 2010-2014

Tipologia	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
Non Premium	77,3%	76,2%	76,0%	77,6%	77,1%	+1,16 pps
Premium	22,7%	23,8%	24,0%	22,4%	22,9%	-1,16 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	

La composizione della flotta in NLT in base al brand automobilistico (Tabella 49), attesta un ulteriore calo dei marchi nazionali che nel loro complesso scendono (-2 pps nel 2014 e -3 pps nel 2013). I nuovi modelli ora in commercializzazione sono probabilmente 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'84%, elemento rappresentativo dell'alta concentrazione dei brand prediletti per il noleggio. Continua comunque la crescita dei 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 vetture di grande qualità, sia l'ampliamento della rete di assistenza.

I rapporti con le Case auto così come con i concessionari sono da sempre ottimi, non solo perché sono il principale canale di approvvigionamento, ma anche per l'importanza dei servizi di assistenza assicurati sul territorio dalle loro officine. Con il crollo delle immatricolazioni dei privati e l'aumento di incidenza del settore nel mercato, i rapporti si sono poi fatti ancora più stretti, una collaborazione fondamentale per il necessario equilibrio tra domanda ed offerta.

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

Tipologia	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
Fiat	35,3%	36,4%	37,1%	40,4%	42,8%	-1,07 pps
Volkswagen	8,5%	8,3%	8,3%	8,1%	8,1%	+0,27 pps
Audi	7,5%	7,7%	8,0%	8,2%	7,7%	-0,25 pps
Ford	6,4%	6,6%	6,7%	6,9%	6,9%	-0,21 pps
Renault	5,4%	5,5%	5,6%	5,8%	5,4%	-0,01 pps
Bmw	5,3%	5,2%	4,6%	4,5%	4,5%	+0,09 pps
Opel	5,2%	5,4%	5,1%	4,3%	3,4%	-0,22 pps
Peugeot	4,2%	3,8%	3,4%	2,8%	2,0%	+0,38 pps
Citroen	3,1%	2,9%	3,2%	3,5%	3,5%	+0,16 pps
Mercedes	3,0%	3,5%	3,5%	2,5%	2,4%	-0,53 pps
Alfa Romeo	2,7%	3,1%	3,4%	2,8%	4,0%	-0,45 pps
Lancia	2,3%	2,8%	3,1%	3,1%	3,0%	-0,57 pps
Skoda	1,3%	0,9%	0,7%	0,7%	0,4%	+0,42 pps
Volvo	1,3%	1,2%	1,2%	1,2%	1,0%	+0,10 pps
Altro	8,5%	6,7%	5,9%	5,5%	4,8%	+1,88 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	

Supera i 3,5 miliardi di euro il valore complessivo (autovetture e mezzi commerciali) delle immatricolazioni NLT, un aumento proporzionale al maggior numero di veicoli nuovi acquisiti nel corso del 2014.

Resta pressoché stabile il valore medio delle vetture, con lievissimo aumento dello 0,4%, comunque sceso dai 22.000 euro del 2010 ai 18.600 del 2014. Su tale valore specifico per le auto aziendali influiscono ovviamente di continuo non solo differenti aspetti della domanda, comunque orientata a veicoli con costi ridotti, ma anche le politiche commerciali delle case auto (Tabella 50).

Continua ad aumentare invece il valore medio dei VCL (in cui non è però considerato il maggior costo per l'eventuale allestimento), che arriva a più di 16.000 euro/unità. Per quanto riguarda il valore delle altre tipologie di veicoli (mezzi speciali, ecc.) è chiaramente dipendente dalla relativa e variabile richiesta (Tabella 51), come si evince dalla comparazione 2010-2014.

Grafico 18 - Quota mercato per marca 2012-2014

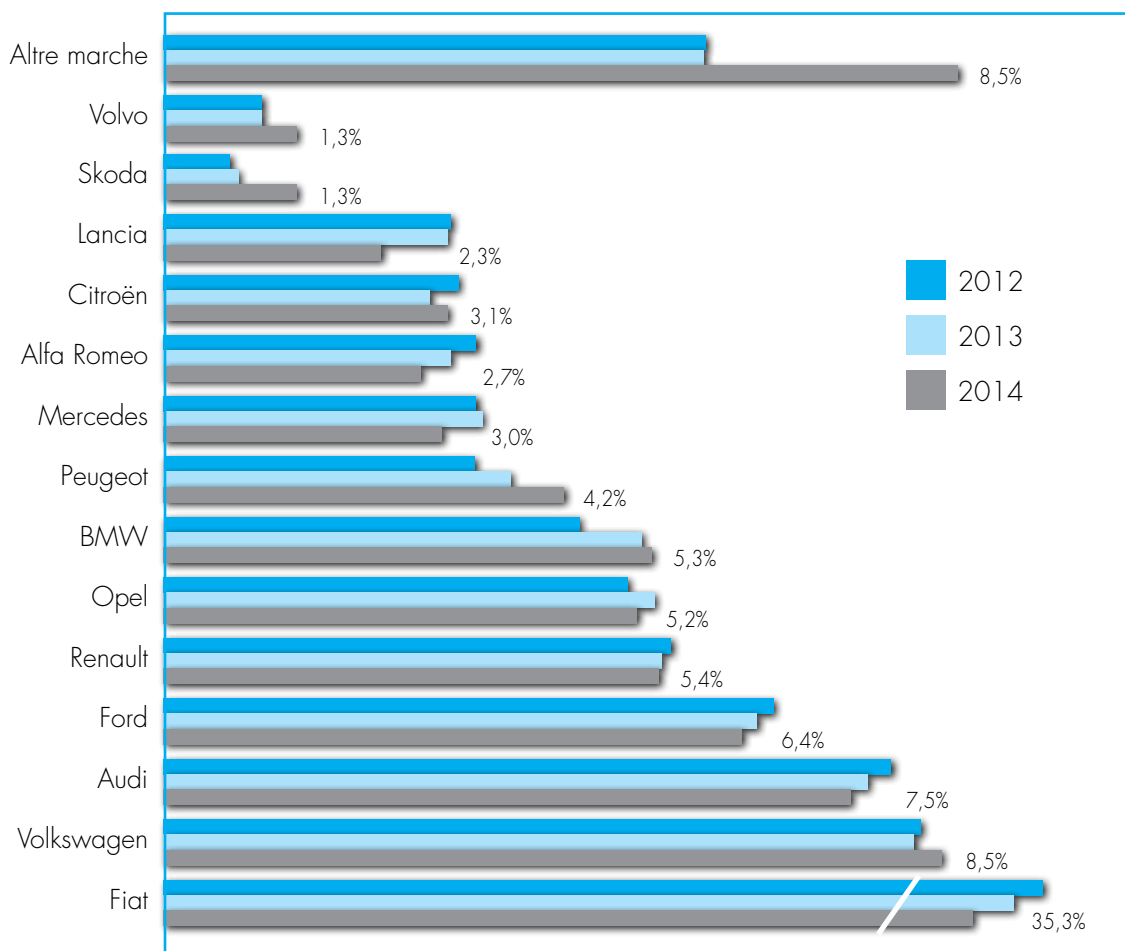


Tabella 50 - Distribuzione del valore delle immatricolazioni per tipologia veicolo (mio €)

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13	Cagr '10/'14
Vetture	3.014,5	2.450,7	2.650,9	2.760,6	2.679,9	+23,0%	3,0%
VCL	459,9	273,4	291,8	494,9	267,8	+68,2%	14,5%
Altro	27,2	36,7	11,4	14,7	7,7	-25,8%	37,0%
Totale	3.501,6	2.760,8	2.954,2	3.270,2	2.955,5	+ 26,8%	4,3%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 51 - Distribuzione del valore medio delle immatricolazioni per tipologia veicolo (€)

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13	Cagr '10/'14
Vetture	18.606	18.532	18.535	19.044	22.099	+0,4%	-3,7%
VCL	16.374	14.699	14.114	12.536	12.427	+11,4%	7,1%
Altro	25.389	23.101	10.443	28.285	9.970	+9,9%	26,3%
Totale	2.760,8	2.954,2	3.270,2	2.955,5	2.683,3	-6,5%	0,71%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Sembra terminato l'allungamento della durata media dei contratti di vetture e LCV, che avevano superato nel 2013 i 43 e i 58 mesi, mentre sono sostanzialmente stabili le percorrenza medie annue (Tabelle 55 e 56). Le durate, elemento fondamentale insieme al chilometraggio per la formulazione dei canoni di locazione, continuano comunque ad essere maggiori rispetto agli anni 2000-2010 (circa 36 mesi), a dimostrazione delle mutate esigenze delle policy aziendali per contenere i costi complessivi di mobilità e di trasporto. Il tema è ovviamente attentamente monitorato dal settore.

Tabella 52 - Durata media contrattuale per tipologia veicolo (mesi)

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13	Var. Ø mesi
Vetture	42,5	43,6	41,6	41,4	40,9	-2,6%	-1,1
VCL	57,4	58,3	51,5	52,1	51,2	-1,5%	-0,8
Altro	43,7	36,8	22,4	41,9	46,3	+18,6%	6,9
Durata media totale	45,8	46,9	43,8	43,8	43,5	-2,3%	-1,1

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 53 - Km medio/anno per tipologia veicolo

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13	Var. Ø km
Vetture	30.613	30.661	30.884	30.892	30.391	-0,2%	-48
VCL	25.525	26.347	26.343	27.128	26.414	-3,1%	-823
Altro	34.739	38.557	23.023	28.053	17.374	-9,9%	-3.818
Km medio totale	29.490	29.705	29.848	30.180	29.883	-0,7%	-215

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

ANALISI DELL'OFFERTA

Sono ben note le armi vincenti che hanno consentito al noleggio veicoli e specialmente al comparto delle auto aziendali di crescere costantemente negli ultimi 15 anni, nonostante la lunga congiuntura economica a dir poco depressiva e una forte crisi del settore dell'auto tornato ai livelli di immatricolazione degli anni '70.

A contribuire al successo della formula sono stati in primis i benefici per la clientela aziendale sotto il profilo economico-finanziario. L'esternalizzazione della gestione della flotta ha evitato pesanti immobilizzazioni di capitale, ha garantito la certezza dei costi, assicurando un notevole risparmio rispetto al parco auto in proprietà. Il noleggio a lungo termine è quindi diventato sempre più un aiuto contro il costante aumento dei premi assicurativi e la lievitazione dei costi di gestione dell'auto, funzionando anche da "sostegno finanziario" alle aziende in crisi di liquidità o alla prese con il cronico ritardo dei pagamenti.

Il comparto riveste una sempre più solida posizione nel contesto dell'automotive aziendale ed alla fine del 2014 registra un fatturato da contratti di noleggio che supera i 4 miliardi di euro, una crescita del +1,9%. Calcolando i positivi risultati anche della rivendita dell'usato, si arriva a un complessivo di 5.450 milioni (+3,7%), un'ulteriore crescita dopo gli altrettanto soddisfacenti risultati annoverati dal 2010.

Continua a crescere la flotta (16mila unità in più a fine anno), mettendo decisamente da parte il calo verificatosi nel biennio 2009-2010 e raggiungendo, con il quarto anno consecutivo, la punta massima della storia del NLT in Italia con 546.000 unità. È indubbiamente, considerata la situazione del mercato nazionale, un segnale di grande presenza, seppure volumi ed incidenza sul mercato sono ridotti, considerando che, peraltro, sono stati immessi veicoli nuovi di fabbrica pari al 35% del complessivo, vale a dire 191.174 unità.

Sulla base dell'esperienza, della preparazione alle trasformazioni del mercato e della domanda, il NLT pertanto non solo tiene posizioni, rafforzando quelle capacità di anticipazione e di adeguamento ai cambiamenti, ma acquisisce nuove fette di clientela, perfezionando in particolare efficacia ed efficienza delle proprie strutture aziendali, con l'obiettivo di offrire il miglior servizio di mobilità al prezzo più conveniente.

Cresce, e non decresce, il numero degli addetti, vanto nel 2014 di pochissimi altri settori produttivi in Italia, che accompagnato al forte aumento della flotta media (da 528mila a 538mila unità) sono ulteriore dimostrazione della valenza organizzativa e funzionale del NLT (Tabella 54).

Tabella 54 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13	Cagr '10/'14
Fatturato da contratti di noleggio, incluso prelease (mln €)	4.047	4.030	3.914	3.844	3.751	+0,4%	1,9%
Fatturato da rivendita usato (mln di €)	1.403	1.224	1.218	1.092	1.135	+14,6%	5,4%
Fatturato totale (mln di €)	5.450	5.254	5.133	4.936	4.886	+3,7%	2,8%
Totale Veicoli usati venduti	162.530	138.022	164.319	156.341	138.713	+17,8%	4,0%
Veicoli in noleggio a fine anno	546.047	529.839	526.822	524.160	513.418	+3,1%	1,6%
Flotta media in noleggio a lungo termine	537.943	528.330	525.491	518.789	517.828	+1,8%	1,0%
Fatturato medio/mese (€)	621	630	614	610	596	-1,5%	1,0%
Durata media dei contratti (mesi)	45,8	46,9	43,8	43,8	43,5	-2,3%	1,3%
Chilometraggio medio/anno	29.490	29.705	29.848	30.180	29.883	-0,7%	-0,3%
Dipendenti	2.850	2.753	2.763	2.773	2.721	+3,5%	1,6%
Ø Car per staff	192	192	190	189	193	+0,2%	-0,9%
Immatricolazioni (auto, VCL, altro)	191.174	152.425	164.791	184.953	143.597	+25,4%	7,4%
Prezzo medio al chilometro	0,253	0,255	0,247	0,242	0,239	-0,8%	1,3%

Prosegue la riduzione delle percorrenze chilometriche medie anche se di poco (-0,7%), in linea con le necessità di contenimento dei consumi e di saving delle aziende clienti, grazie anche all'offerta da parte degli operatori del long term di strumenti telematici per la miglior utilizzazione dei veicoli.

Sfruttando al massimo sinergie ed ottimizzazioni produttive, il settore si applica per contenere l'aumento dei costi generali che incombono sull'automotive. Il fatturato medio per veicolo registra una riduzione dell'1,5%, risultato brillante del settore che continua ad essere richiesto di servizi aggiuntivi, in particolare per amministrare e coordinare le flotte, e di servizi per la mobilità aziendale.

Con il progressivo aumento della flotta di NLT, che sta tornando ai valori ante crisi superiori alle 530 mila unità, i fleet manager confermano utilità e saving del NLT. Il passaggio ad altri strumenti o il ricorso al rimborso chilometrico sono stati infatti temporanei o più costosi e difficili da controllare, una scelta di breve periodo, che trasformando un costo certo in un costo incerto produceva solo un'apparente riduzione dei costi.

Secondo le rilevazioni più aggiornate, l'utilizzo del NLT è ormai consolidato nel 90% delle imprese di grandi dimensioni, percentuale che arriva al 60-50% per le aziende di medie e medio-piccola rilevanza. Se fino al 2013 sembrava prospettarsi il completamento di un ciclo economico, di raggiunta maturità del prodotto NLT, è comunque da considerare che storicamente è stato strutturato principalmente verso la domanda di imprese multinazionali o di grandi dimensioni.

Oltre alle PMI ed al mondo dei professionisti da sempre riconosciuti dagli operatori come target di grande interesse, il settore si sta ora progressivamente interessando al mondo dei privati con iniziative promozionali di grande interesse e, per la prima volta, utilizzando anche i media radiotelevisivi. Traendo beneficio dalle esperienze e delle criticità comunque emerse negli ultimi anni, il noleggio a lungo termine si è riorganizzato, operando una sintesi tra modularità dei servizi classici e prossimità dell'offerta; costituendo canali di vendita e prodotti dedicati, veri elementi chiave per sviluppare un possibile nuovo ciclo economico incentrato anche su queste fasce di potenziale clientela.

Il noleggio è anche una forma di "finanza utile", offrendo alle aziende non solo servizi di mobilità flessibile, ma consente anche di contenere l'esposizione in bilancio e di non appesantire le linee di credito. Sotto questo profilo si segnalano nel 2014 interessanti accordi tra imprese NLT ed istituti di credito per sinergie e cross selling, con particolare attenzione proprio al c.d. small business.

Per arricchire servizi e produttività, in un contesto di trasparenza e alta qualità, il noleggio fa progressi nella crescita professionale e deontologica, conferendo 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 chiave per le aziende 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 generalmente 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.

Tabella 55 - Rapporto flotta circolante/dipendenti

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13	Cagr '10/'14
Flotta media in noleggio	537.943	528.330	525.491	518.789	517.828	+1,8%	1,0%
Dipendenti	2.794	2.753	2.763	2.773	2.721	+1,5%	0,7%
Ø Veicoli/ Dipendenti	194	192	190	189	193	+1,3%	0,1%

A seguito di varie operazioni di fusione societaria, i primi 4 player continuano a rappresentare 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 dai primi 10 operatori.

Come noto, le attività di noleggio veicoli presuppongono notevoli investimenti e disponibilità finanziarie, come infatti testimoniato dal fatto che le società più importanti sono di 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 nei confronti di operatori di piccole e medie dimensioni. La crisi accelera le innovazioni, rinnova i processi.

Tabella 56 - Concentrazione del mercato NLT

Tipologia	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
Primi 4 operatori	77,5%	78,5%	74,7%	74,7%	74,4%	-1,0 pps
Primi 7 operatori	91,1%	91,6%	87,2%	84,3%	83,4%	-0,5 pps
Primi 10 operatori	96,4%	96,4%	95,5%	94,3%	93,2%	+0,0 pps

ANALISI DEL FATTURATO

Il giro d'affari complessivo del noleggio long term, incluso il fatturato da attività di pre-leasing e da rivendita di usato, continua la sua crescita (+3,7% vs il 2013, già in progresso del 4% vs 2012).

A differenza di quanto era avvenuto nel 2013, a determinare lo sviluppo del fatturato sono soprattutto le attività di remarketing (+14,6%), arrivate a costituire un quarto del fatturato complessivo. In misura percentuale sempre sostenute anche il pre-leasing (+13%), pur essendo molto migliorata la tempistica di consegna dei veicoli, l'ottimizzazione dei controlli e la manutenzione in officina, mentre il fatturato relativo ai soli contratti di noleggio resta pressoché stabile (+0,3%).

Guardando al trend dell'ultimo lustro, il tasso di crescita annuale si attesta sul 2,77%, un dato decisamente positivo, soprattutto se confrontato con quanto sta avvenendo nel comparto automotive e, più in generale a livello economico, alla luce anche delle continue esigenze di saving riscontrate dalle aziende clienti.

Tabella 57 - Distribuzione del fatturato per tipologia di attività

	2014		2013		2012		Var. 2013/2014	
	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix in pps
Fatturato da contratti di noleggio	4.008	73,6%	3.996	76,1%	3.873	75,5%	+0,3%	-2,50 pps
Fatturato da attività di preleasing	39	0,7%	34	0,7%	41	0,8%	+13%	+0,06 pps
Fatturato da rivendita di auto usate	1.403	25,7%	1.224	23,3%	1.218	23,7%	+14,6%	+2,44 pps
Fatturato totale	5.450	100%	5.254	100%	5.133	100%	+3,7%	

Tabella 58 - Distribuzione del fatturato per tipologia di attività - Trend

Tipologia	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr '10/'14
Fatturato da contratti di noleggio	4.008	3.996	3.873	3.795	3.706	1,98%
Fatturato da attività di preleasing	39	34	41	49	45	3,28%
Fatturato da rivendita di auto usate	1.403	1.224	1.218	1.092	1.135	5,44%
Fatturato totale	5.450	5.254	5.133	4.936	4.886	2,77%

Tabella 59 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio per tipologia di veicolo

	2014		2013		2012		Var. 2014/2013	
	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix %	Mln €	Mix in pps
Vetture	3.315	82,7%	3.269	81,8%	3.188	82,3%	+1,4%	+0,89 pps
VCL	688	17,2%	713	17,8%	678	17,5%	-3,4%	-0,66 pps
Altro	5	0,1%	15	0,4%	7	0,2%	-64,6%	-0,24 pps
Fatturato da contratti di noleggio	4.008	100%	3.996	100%	3.873	100%	+0,3%	

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 60 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio per tipologia di veicolo - Trend

	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr '10/'14
Vetture	3.315	3.269	3.188	3.177	3.018	2,37%
Furgoni	688	713	678	599	676	0,47%
Altro	5	15	7	18	12	12,05%
Fatturato da contratti di noleggio	4.008	3.996	3.873	3.795	3.706	1,98%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

La sostanziale tenuta del fatturato da contratti di noleggio è realizzata interamente dal segmento vetture (3.315 mln di euro per un +1,4%), l'unico a crescere.

Nel mix di distribuzione della clientela le singole voci restano stabili, con il primato schiacciante di quella business (90,1%) e la leggera crescita delle flotte pubbliche (+0,4%).

Al momento rallenta la quota percentuale della clientela privata, i privati cittadini che decidono di prendere l'auto a noleggio e di abbandonare l'acquisizione in proprietà. Tale dato di fatturato non inficia peraltro assolutamente la crescita del segmento sotto il profilo dei volumi, vicino alle 8.000 unità. Bisogna inoltre evidenziare che il fatturato per singola auto noleggiata a privati è inferiore rispetto a quello per le aziende. Notoriamente nel caso di locazione alle flotte la presenza di particolari servizi aggiuntivi determina infatti un canone maggiore. Altro aspetto da considerare sono i noleggi delle Partite IVA, utilizzati in parte anche per necessità private.

Tabella 61 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio a lungo termine per tipologia di clienti

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
business	90,0%	90,4%	93,0%	92,3%	92,5%	-0,4 pps
pubblici	7,2%	6,8%	6,0%	6,2%	6,5%	+0,4 pps
privati*	2,8%	2,9%	1,0%	1,1%	1,1%	-0,1 pps

* persone fisiche no partite IVA

Nonostante, il continuo aumento dei costi di gestione dell'auto e dei premi assicurativi, evidentemente la leva fiscale, di cui i privati non beneficiano, è ancora molto importante per supportare la diffusione della formula del noleggio a lungo termine. La recente promozione del noleggio nei contesti televisivi e radiofonici, oltre che le nuove offerte misurate appositamente per il privato, inducono analisti e operatori a ritenere tale segmento di potenziale forte sviluppo nei prossimi anni. Un ruolo di un certo rilievo potrà essere assunto anche dal mondo dei concessionari, che inevitabilmente si sta misurando con la realtà del noleggio. Il fenomeno resta comunque sotto attenta osservazione per i possibili sviluppi nel breve periodo.

ANALISI DELLA FLOTTA

Anche nel 2014 è proseguito il graduale ampliamento della flotta in NLT, che recuperati i volumi di circolante ante crisi, registra infatti un aumento dell'3,1%. La crescita, di maggior rilevanza rispetto al 2013 è da porsi in relazione sia alle richieste di veicoli da parte di aziende di locazione a breve termine, sia ad un maggior interesse da parte della domanda, tra cui quella proveniente dai privati.

Il segmento delle autovetture continua a crescere, superando al 31 dicembre le 423mila unità, così come quello degli VCL, che dopo un periodo di stabilità, riprendono quota e salgono a 121mila unità.

Grafico 19 - Suddivisione flotta circolante 2009-2014

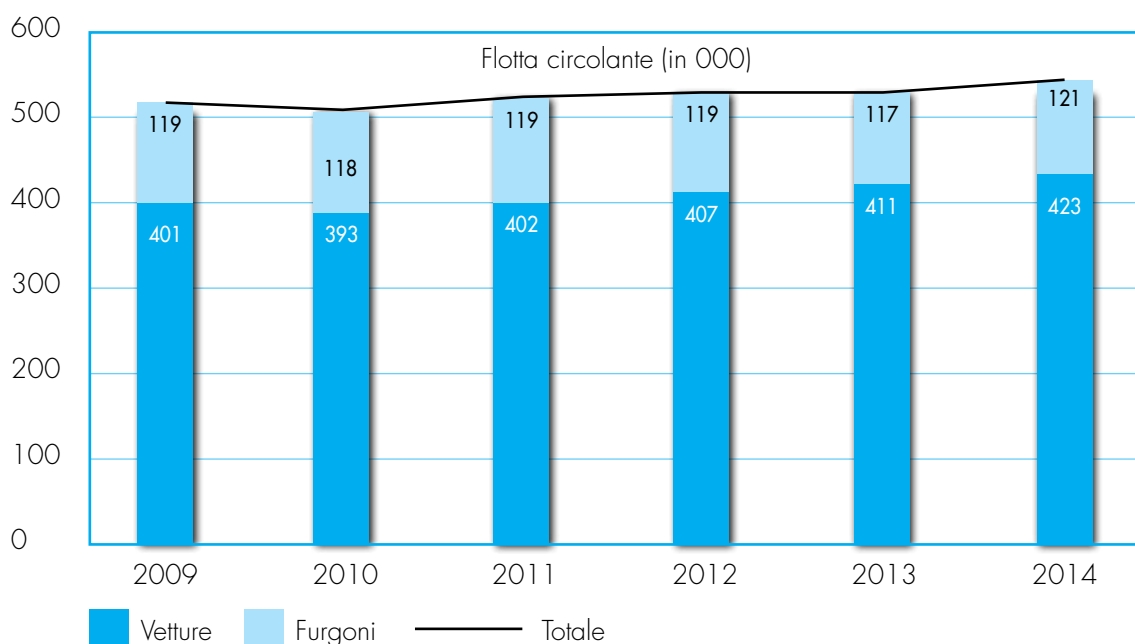


Tabella 62 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia veicolo

Tipologia veicoli	2014		2013		2012		Var. 2014/2013	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Mio €	%
Vetture	423.422	77,5%	411.304	77,6%	406.802	77,2%	+ 2,9%	-0,08 pps
VCL	120.899	22,1%	117.050	22,1%	118.648	22,5%	+ 3,3%	+0,05 pps
Altro	1.726	0,3%	1.485	0,3%	1.372	0,3%	+ 16,2%	+0,04 pps
Totale	546.047	100,0%	529.839	100,0%	526.822	100,0%	+3,1%	

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 63 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia veicolo - Trend

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr 10/14
Vetture	423.422	411.304	406.802	402.327	392.539	1,91%
VCL	120.899	117.050	118.648	118.991	118.200	0,57%
Altro	1.726	1.485	1.372	2.842	2.679	7,91%
Totale	546.047	529.839	526.822	524.160	513.418	1,55%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

L'analisi della flotta delle vetture a fine 2014 pone riflessioni di grande interesse sulla segmentazione. Anche se soggetto ad alcuni "rimbalzi" per particolari situazioni ed offerte di mercato, il fenomeno del downgrading in atto da diversi anni è diventato ancora più evidente.

Le city car, il segmento "A", sono sempre più richieste e salgono al 13,3% del totale. Anche le utilitarie e medie ("B" e "C") aumentano di rappresentatività, raggiungendo rispettivamente il 18,1% ed il 35,2% (Tabelle 64 e 65).

Stabile il totale cumulativo dei segmenti "C" e "D" (vetture di fascia media e medio-alta), compensandosi l'aumento del segmento "C" con la riduzione del segmento "D". Insieme rappresentano il più rilevante volume delle auto aziendali, arrivando al 63,3% a dimostrazione che nelle flotte aziendali sono maggiormente richiesti veicoli di media cilindrata (sotto i 1800 cc), come strumento di lavoro specifico per aziende private e PA.

Lo spostamento della flotta verso vetture di minori dimensioni è pertanto netto. E non incide nel downgrading il verificatosi aumento delle vetture dei segmenti "E" e "F" (superiori e alto di gamma), sempre sottoposti a particolari situazioni di mercato e con volumi sostanzialmente stabili.

Tabella 64 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento - Unità

Segmento	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr 10/14
A (city car)	56.383	52.189	42.071	41.851	36.930	11,16%
B (utilitarie)	76.742	70.253	68.368	72.748	68.615	2,84%
C (medie)	149.064	139.371	136.656	115.519	109.741	7,96%
D (medie-superiori)	118.803	128.984	128.456	109.438	126.402	1,47%
E (superiori)	19.360	18.524	28.396	57.237	40.223	11,01%
F (alto di gamma)	3.071	1.983	2.854	5.534	10.628	14,37%
Totale	423.422	411.304	406.802	402.327	392.539	1,91%

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

Tabella 65 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento - Percentuale

Segmento	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
A (city car)	13,3%	12,7%	10,3%	10,4%	9,4%	+0,63 pps
B (utilitarie)	18,1%	17,1%	16,8%	18,1%	17,5%	+1,04 pps
C (medie)	35,2%	33,9%	33,6%	28,7%	28,0%	+1,32 pps
D (medie-superiori)	28,1%	31,4%	31,6%	27,2%	32,2%	-3,30 pps
E (superiori)	4,6%	4,5%	7,0%	14,2%	10,2%	+0,07 pps
F (alto di gamma)	0,7%	0,5%	0,7%	1,4%	2,7%	+0,24 pps
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

Tabella 66 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento - Percentuale cumulativa

Segmento	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
A (city car)	13,3%	12,7%	10,3%	10,4%	9,4%	+0,63 pps
B (utilitarie)	31,4%	29,8%	27,1%	28,5%	26,9%	+1,67 pps
C (medie)	66,6%	63,7%	60,7%	57,2%	54,8%	+2,99 pps
D (medie-superiori)	94,7%	95,0%	92,3%	84,4%	87,0%	-0,31 pps
E (superiori)	99,3%	99,5%	99,3%	98,6%	97,3%	-0,24 pps
F (alto di gamma)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	+0,00 pps

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

Nel 2014 è finalmente ripartito il comparto dei VCL dopo essere stato costantemente per anni ancorato attorno alle 118/117mila unità. Con un andamento opposto all'anno scorso, i principali segmenti dei van e dei VCL sono rispettivamente in calo (-8,3%) ed in aumento (+28,7%). È 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 costante riduzione i volumi dei mezzi oltre 3,5 PTT, ancora poco presenti nelle flotte a noleggio.

Grafico 20 - Suddivisione vetture per segmento 2011-2014

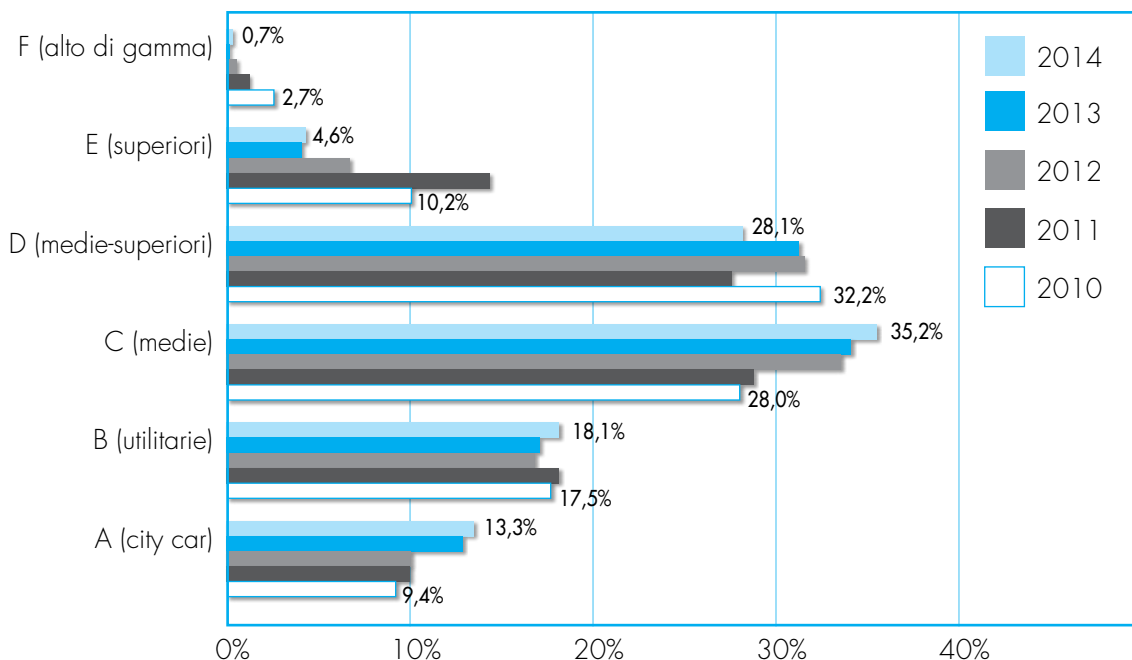


Tabella 67 - Distribuzione della flotta circolante furgoni per segmento

Tipologia veicoli	2014		2013		2012		Var. 2014/2013	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità	%
Van	73.060	60,4%	79.668	68,1%	66.593	56,1%	-8,3%	-7,63 pps
VCL PTT fino a 3,5 t	46.946	38,8%	36.467	31,2%	50.858	42,9%	28,7%	+7,68 pps
VCL PTT oltre 3,5 t	893	0,7%	915	0,8%	1.198	1,0%	-2,3%	-0,04 pps
Totale	120.899	100,0%	117.050	100,0%	118.648	100,0%	3,3%	

Nota:

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

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

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

Tabella 68 - Distribuzione della flotta circolante furgoni per segmento

Segmento	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr 10/14
Van	73.060	79.668	66.593	72.839	66.022	2,56%
VCL PTT fino a 3,5 t	46.946	36.467	50.858	45.015	52.051	2,37%
VCL PTT oltre 3,5 t	893	915	1.198	1.137	127	62,84%
Totale	120.899	117.050	118.648	118.991	118.200	0,57%

Nota:

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

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

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

Da vari anni la rete commerciale, sia diretta che indiretta del NLT, è oggetto di forte attenzione da parte delle aziende del settore, specialmente perdurando la crisi economica. Nel 2014 sono cresciuti i livelli delle attività della contrattazione mediante la rete diretta (dal 73% al 76%), con una parallela discreta riduzione delle attività attraverso agenti, broker, dealer, ecc., scese dal 27% al 24% 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 69 - Distribuzione dei contratti per tipologia rete di vendita

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
Rete diretta (venditori, telesales)	76%	73%	77%	73%	79%	+2,83 pps
Rete indiretta (agenti, broker, dealer, aste)	24%	27%	22%	26%	21%	-2,83 pps
Altro	0%	0%	1%	1%	0%	+0,00 pps
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

In merito all'andamento del portafoglio contratti della flotta circolante, dopo il forte aumento verificatosi nel 2011 (+110% sul 2010), al 31 dicembre 2014 si constata la crescita dei contratti con durata fino a 12 mesi, segmento in cui nel corso dell'intero anno solare ha inciso la notevole richiesta a fini rent-to-rent, così come del segmento da 12 a 24 mesi, arrivati rispettivamente al 2,7% e al 4,4% del portafoglio complessivo.

Nella fascia di esclusivo riferimento delle cosiddette aziende tradizionali di NLT si annovera nel 2014 un aumento di 1,24 pps dei contratti con durata standard tra 37-48 mesi e una lieve diminuzione delle locazioni tra 25-36 mesi e tra 49-60 mesi. È da notare la sensibile riduzione dei contratti con durata superiore a 60 mesi, riguardanti essenzialmente VCL.

È da rilevare che nel corso del quinquennio in osservazione 2010-2014, come si evince dalle tabelle 70-73, la durata è stata estremamente connessa a situazioni di mercato contingenti, a volte riguardanti rilevanti commesse di un numero ristretto di grandi aziende locatarie. L'aspetto principale è stata la progressiva riduzione della fascia contrattuale tra i 25-36 mesi, passata dal 42,5% del 2010 al 28,1% del 2014. Aspetto di rilievo che attesta la situazione di incertezza e di disagio economico attraversata dalle aziende clienti, ma anche la continuazione nell'apprezzamento della formula noleggio a lungo termine rispetto ad altre modalità di acquisizione dei mezzi di mobilità e trasporto. In questo frangente economico si allungano i tempi di locazione, grazie anche alla sempre crescente qualità dei veicoli, si riducono i costi di esercizio delle flotte.

Tabella 70 - Distribuzione % della flotta circolante per durata contrattuale attuale

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Relativa a contratti con durata fino a 12 mesi	2,7%	2,0%	2,5%	3,6%	1,7%	+0,66 pps
Relativa a contratti con durata da 13 a 24 mesi	4,4%	3,8%	4,7%	5,6%	5,7%	+0,61 pps
Relativa a contratti con durata da 25 a 36 mesi	28,1%	28,8%	32,8%	34,6%	42,5%	-0,72 pps
Relativa a contratti con durata da 37 a 48 mesi	41,8%	40,6%	40,3%	36,3%	30,3%	+1,24 pps
Relativa a contratti con durata da 49 a 60 mesi	14,1%	14,5%	13,7%	12,3%	15,1%	-0,44 pps
Relativa a contratti con durata oltre 60 mesi	8,9%	10,3%	6,0%	7,5%	4,7%	-1,34 pps
Flotta circolante totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Tabella 71 - Distribuzione % cumulativa della flotta circolante per durata contrattuale attuale

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Relativa a contratti con durata fino a 12 mesi	2,7%	2,0%	2,5%	3,6%	1,7%	+0,66 pps
Relativa a contratti con durata fino a 24 mesi	7,0%	5,8%	7,3%	9,2%	7,4%	+1,27 pps
Relativa a contratti con durata fino a 36 mesi	35,2%	34,6%	40,0%	43,8%	49,9%	+0,54 pps
Relativa a contratti con durata fino a 48 mesi	77,0%	75,2%	80,3%	80,1%	80,2%	+1,78 pps
Relativa a contratti con durata fino a 60 mesi	91,1%	89,7%	94,0%	92,5%	95,3%	+1,34 pps
Relativa a contratti con durata oltre 60 mesi	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Tabella 72 - Distribuzione della flotta circolante per data contrattuale - Unità

	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr '10/'14
Di cui relativa a nuovi contratti stipulati nell'anno	135.727	129.022	143.650	170.903	133.454	0,42%
Di cui relativa a contratti stipulati negli anni precedenti	410.319	400.817	383.172	353.257	379.964	1,94%
Flotta circolante totale	546.047	529.839	526.822	524.160	513.418	1,55%

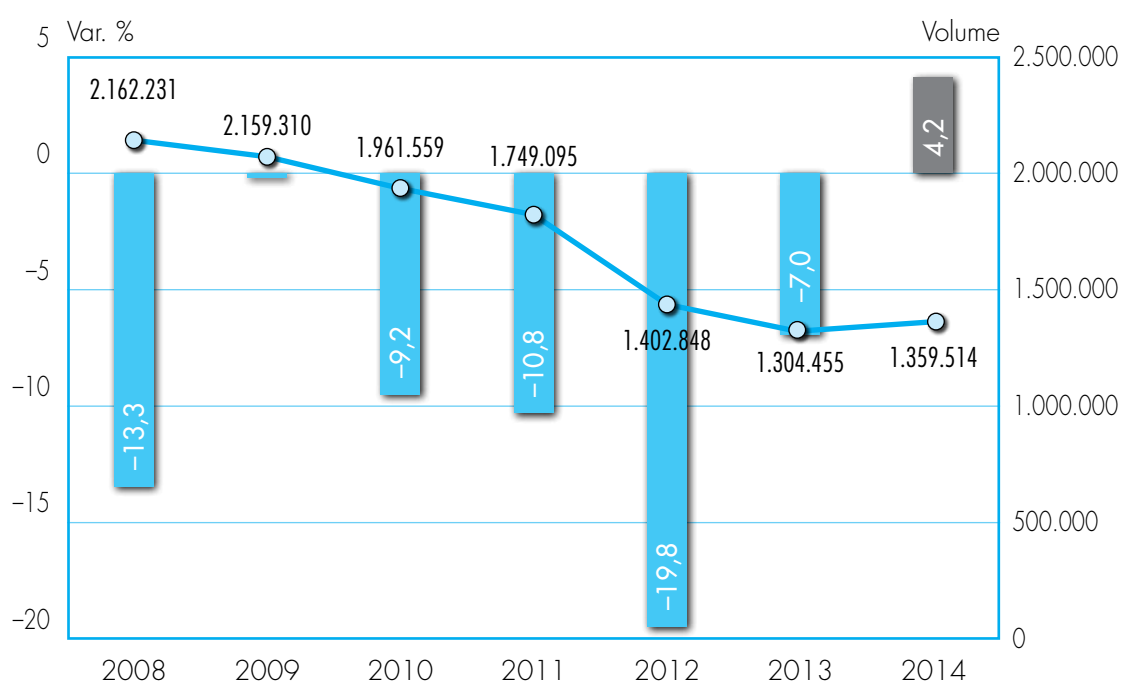
Tabella 73 - Distribuzione % della flotta circolante per data contrattuale

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Di cui relativa a nuovi contratti stipulati nell'anno	24,9%	24,4%	27,3%	32,6%	26,0%	+0,51 pps
Di cui relativa a contratti stipulati negli anni precedenti	75,1%	75,6%	72,7%	67,4%	74,0%	-0,51 pps
Flotta circolante totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

ANALISI IMMATRICOLAZIONI

Il quadro automobilistico targato 2014 ha visto ancora una volta il noleggio a lungo termine tirare la debole ripresa delle immatricolazioni. Con un tasso di crescita del 22,5% pari a 162.000 unità si conferma la locomotiva anticrisi per eccellenza, che riesce a far sì che il mercato nazionale si attesti almeno al +4,2%, laddove in tutta Europa si sono registrati aumenti ben maggiori.

Grafico 21 - Andamento immatricolazioni in Italia 2008-2014



Fonte: UNRAE

Ed il parallelo contesto della clientela dell'auto – famiglie e aziende – cerca di superare la pressione delle incertezze della crisi, la pressione del fisco a livello nazionale e locale in crescita costante, le difficoltà di accesso al credito, la pressione dell'imposizione immobiliare, della incertezza sull'occupazione. Un complesso di elementi negativi, congiunti ad una politica di disincentivazione forzata dell'auto che sta rallentando oltremodo il ritorno ad un normale ciclo di vita che permetta al settore di continuare a dare lavoro, produrre utili, aumentare intelligentemente il gettito tributario.

Secondo vari studi il contesto economico generale ha determinato una contrazione dei consumi delle famiglie dell'8% rispetto al 2007, di cui hanno fatto le spese specialmente i consumi di beni durevoli (-29,6%). Il mercato dell'auto ne ha risentito con un crollo delle immatricolazioni del 50%, in un contesto di crisi prolungata e di incertezze sul futuro, tale da indurre famiglie ed aziende a prudenza e attendismo, rinviando a tempi migliori ogni forma di investimento.

Le analisi indicano comunque che gli italiani continuano a preferire l'auto per gli spostamenti, evidenziando che il 61% dei quasi 29 milioni di pendolari per motivi di lavoro/studio, si sposta utilizzando un'auto (come guidatore/passeggero) e che in molte città la percentuale arriva al 70%.

Ma la caduta delle immatricolazioni ha avuto ben altri effetti. L'intero settore dell'automotive è sotto pressione: dal 2008 ad oggi si sono persi 26.500 addetti e il fatturato complessivo è sceso del 18,6%. Il suo contributo al Pil del Paese resta prioritario, ma è diminuito dall'11,7% al 7,8%.

Lo stop del mercato ha inoltre causato l'innalzamento dell'età media del circolante, oggi di 9,5 anni, mentre nel 2006 era di 7,5. È poi cresciuta ancora la componente più obsoleta: le vetture con più di 14 anni di età erano il 27,7% del parco circolante nel 2006 mentre oggi ne costituiscono ancora il 28,4% (quasi 10 milioni di unità). Ne deriva un aumento del consumo di carburante per chilometro percorso, delle emissioni di sostanze inquinanti. I quasi 10 milioni di veicoli più vecchi emettono circa 22,5 milioni di tonnellate/anno di CO₂, che, se fossero sostituiti, calerebbero di 12,2 milioni.

Senza dimenticare che il mancato rinnovo del parco non consente riduzioni del costo sociale dell'incidentalità, raggiungibili con un parco auto meno obsoleto. Il tasso di mortalità (morti per 1.000 vetture/incidenti) delle auto con più di 11 anni di vita è il triplo di quelle con meno di 2 anni. E la sostituzione della componente più obsoleta del parco determinerebbe una riduzione della mortalità del 7,8%.

In questo complesso quadro congiunturale, non si riesce a comprendere la riluttanza del Governo a comprendere come la recessione dell'auto, accompagnata a quella altrettanto grave delle costruzioni, sia facilmente riconvertibile in positivo con un regime fiscale più equo e chiaro, così come è praticato nel resto dell'Europa.

La fiscalità dell'auto aziendale, sottoposta ad ulteriori pesi tributari con il dimezzamento delle già ridotte possibilità di deducibilità delle spese inerenti, è un perdurante esempio di opacità legislativa ed economica. In Europa l'auto aziendale è vista come un produttivo propulsore per il mondo industriale e dei servizi attinenti i trasporti e la mobilità nonché un promotore di trasparenza amministrativa e tributaria.

Di fronte a tale pressione tributaria e politica, il noleggio a lungo termine ha comunque cavalcato i cambiamenti in atto, registrando 30.000 immatricolazioni di autovetture in più rispetto al 2013 (+22,5%), e continuando a dare il consueto supporto all'intera filiera, dalle case auto, ai concessionari, al mondo del post vendita. L'incidenza della locazione long term sul totale delle immatricolazioni è in decisa salita e nel 2014 quasi il 12% è stato strumento di mobilità aziendale a noleggio (Tabella 74).

Tale crescita è da rapportare in primis a situazioni congiunturali e cioè le scadenze e le necessità di rinnovo delle flotte già oggetto di proroga da parte di molte aziende clienti negli scorsi anni, con il concordato allungamento da 36 a 48 mesi.

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

Altro aspetto già esaminato sono le immatricolazioni per le necessità del rent-to-rent e l'inserimento nella clientela NLT di un crescente numero di professionisti, di artigiani, di privati, di soggetti in pratica che generalmente noleggiavano una singola autovettura. E su questo nuovo versante le aziende NLT stanno configurando con attenzione nuovo approccio e servizi, assistenza e collaborazione, esaminando nel dettaglio le peculiari singole esigenze.

Si tratta di un canale ancora da consolidare e che vede un crescente interesse da parte delle Case auto; potrebbe inoltre essere maggiormente valutato dalla rete dei concessionari proprio per la loro grande affinità con il territorio.

Tabella 74 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di vetture

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013	Cagr '10/'14
Immatricolazioni vetture	1.359.514	1.304.412	1.402.089	1.749.739	1.961.759	+4,2%	-6,9%
Immatricolazioni vetture in NLT	162.012	132.237	143.022	144.957	121.267	+22,5%	7,5%
Penetrazione NLT	11,9%	10,1%	10,2%	8,3%	6,2%		

Fonte: UNRAE

Tabella 75 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo

Tipologia veicoli	2014		2013		2012		Var. 2014/2013	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità	%
Vetture	162.012	84,7%	132.237	86,8%	143.022	86,8%	22,5%	-2,01 pps
VCL	28.090	14,7%	18.600	12,2%	20.676	12,5%	51,0%	+2,49 pps
Altro	1.072	0,6%	1.589	1,0%	1.094	0,7%	-32,5%	-0,48 pps
Totale	191.174	100,0%	152.425	100,0%	164.791	100,0%	25,4%	

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 76 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo - Trend

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr 10/14
Vetture	162.012	132.237	143.022	144.957	121.267	7,5%
VCL	28.090	18.600	20.676	39.475	21.553	6,8%
Altro	1.072	1.589	1.094	521	776	8,4%
Totale	191.174	152.425	164.791	184.953	143.597	7,4%

Fonte: Dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

L'analisi dell'andamento delle immatricolazioni evidenziano quanto sia aumentata la richiesta di vetture del segmento "A" e "B", una chiara conferma al "downsizing", con un trend già evidente negli anni passati e che ha visto anche nel 2014 un aumento rispettivamente di 1,36 pps e di quasi 6 pps, probabilmente dovuto al fenomeno del rent-to-rent. Tutti gli altri segmenti hanno ceduto quote, mentre il calo verticale del segmento "E", le vetture di categoria superiore, ridottesi ad un quarto rispetto al 2011 sembra essersi arrestato.

Una domanda diretta pertanto al contenimento non solo dello TCO, ma anche del TCM (Total Cost of Mobility), utilizzando maggiormente 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.

Grafico 22 - Distribuzione immatricolazioni vetture per segmento 2011-2014

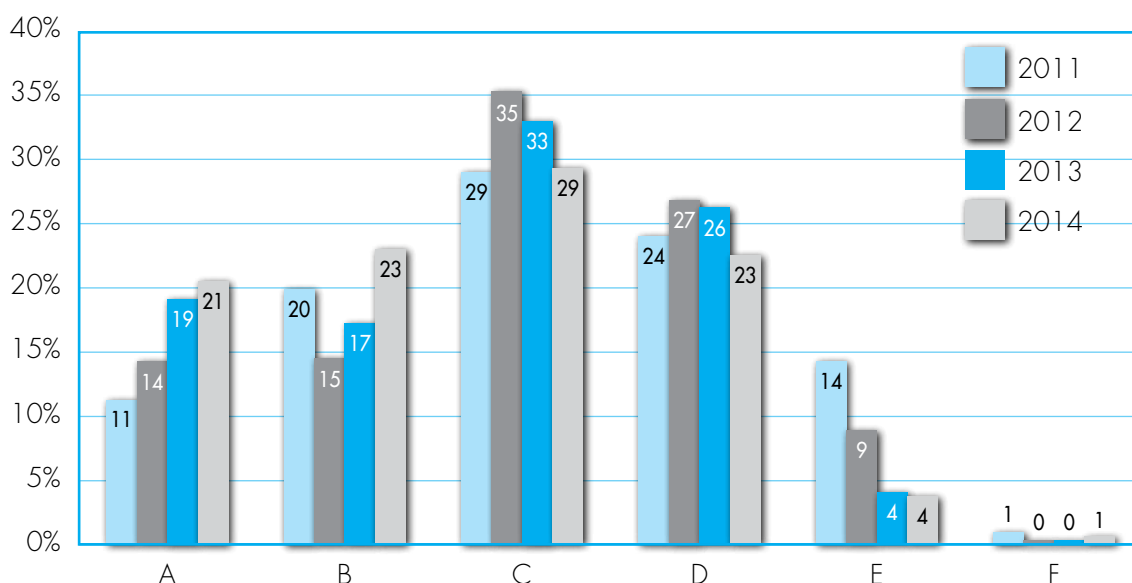


Tabella 77 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento

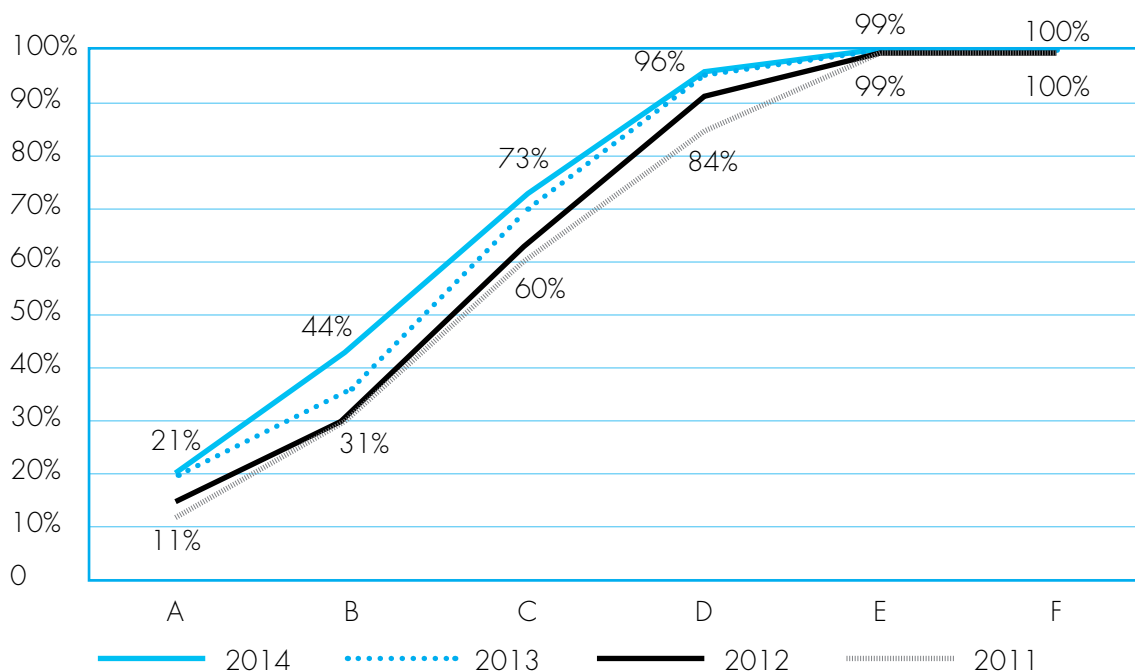
Tipologia veicoli	2014		2013		2012		Var. 2014/2013	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità	%
A (city car)	33.354	20,6%	25.420	19,2%	20.592	14,4%	31,2%	+1,36 pps
B (utilitarie)	37.358	23,1%	22.566	17,1%	20.787	14,5%	65,5%	+5,99 pps
C (medie)	47.588	29,4%	43.520	32,9%	50.266	35,1%	9,3%	-3,54 pps
D (medie-superiori)	36.490	22,5%	34.869	26,4%	38.365	26,8%	4,6%	-3,85 pps
E (superiori)	6.190	3,8%	5.440	4,1%	12.571	8,8%	13,8%	-0,29 pps
F (alto di gamma)	1.031	0,6%	421	0,3%	440	0,3%	144,8%	+0,32 pps
Totale	162.012	100%	132.237	100%	143.022	100%	22,5%	

Tabella 78 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento - Trend

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr 10/14
A (city car)	33.354	25.420	20.592	16.275	10.068	34,9%
B (utilitarie)	37.358	22.566	20.787	28.944	20.731	15,9%
C (medie)	47.588	43.520	50.266	42.144	35.533	7,6%
D (medie-superiori)	36.490	34.869	38.365	34.792	38.443	1,2%
E (superiori)	6.190	5.440	12.571	20.890	14.067	11,8%
F (alto di gamma)	1.031	421	440	1.913	2.425	12,0%
Totale	162.012	132.237	143.022	144.957	121.267	7,5%

Nota: suddivisione dei segmenti secondo standard UNRAE

Grafico 23 - Distribuzione cumulativa immatricolazioni vetture per segmento 2010-2013



	A	B	C	D	E	F
2014	21%	44%	73%	96%	99%	100%
2013	19%	36%	69%	96%	100%	100%
2012	14%	29%	64%	91%	100%	100%
2011	11%	31%	60%	84%	99%	100%

Dopo un periodo di contrazione, si è finalmente ripreso e con notevole decisione il segmento dei VCL, il quale aveva più di tutti risentito della congiuntura e nel quinquennio si è caratterizzato con una stabilità di flotta e con un maggior periodo di durata, con punte arrivate ai 60 mesi.

Se è vero che si tratta specialmente di rinnovo di flotte di importanti aziende, già oggetto di proroga nel 2012-2013, è anche vero che sta lievitando la domanda di aziende di medie e piccole dimensioni, specialmente per far fronte alle esigenze di trasporto in area urbana e regionale. Sono anche più interessati gli artigiani e le partite IVA, che per necessità di circolazione in ambito cittadino, viste le limitazioni del traffico nei centri storici, si dotano di veicoli euro 5.

Correlati al noleggio a lungo termine dei furgoni sono i servizi di allestimento, che vanno dalle furgonature, alle celle frigorifere, alle piattaforme aeree, ai cassoni ribaltabili, per arrivare alle piattaforme aeree ed al trasporto di farmaci. Da rilevare la crescente dotazione di black box, per ridurre consumi e assicurare maggior sicurezza nei trasporti.

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

E in questi ultimi anni si è quindi sviluppato grazie al noleggio un'interessante filiera che coinvolge professionisti, commerciali, produttori di veicoli ed allestimenti, tecnici e indotto della manutenzione. Un network caratterizzato dall'obiettivo di rispondere con precisione, puntualità e massima flessibilità alle esigenze del mondo lavorativo, personalizzando ogni intervento.

La possibilità di locazione di ogni tipologia di veicolo, insieme a quella di acquistarlo in proprietà o in leasing finanziario, apre a tutte le aziende di trasporto semplicemente nuove opportunità, permette più flessibilità di utilizzo e rispondenza alle esigenze produttive. In altri termini: riduzione dei costi e migliore impiego degli investimenti, cioè i fattori base per condurre al meglio un'azienda.

È quindi importante che il legislatore, nel continuare la revisione della normativa dei trasporti verso forme e modalità di servizio più competitive, consideri le potenzialità dei servizi di noleggio, che possono contribuire, tra l'altro, anche a sviluppare sistemi più funzionali di intermodalità e trasporto combinato.

Se è da considerare il progressivo sviluppo delle attività di noleggio verso una moderna configurazione industriale, che incoraggia innovazione nell'offerta di prodotti e servizi, sembra perduto nel tempo il divieto, in vigore dal 1994, della locazione di mezzi con portata utile sopra le 6 tonnellate. Si tratta, alla fine, di regolamentare una situazione in cui gli operatori nazionali soffrono per una concorrenza su vasta scala da parte degli altri operatori EU, permettendo loro – nel pieno rispetto della sicurezza della circolazione – di ridurre costi ed offrire più servizi. È indispensabile un ancora maggior coinvolgimento di tutti gli attori interessati, in primis le associazioni dell'autotrasporto.

Tabella 79 - Distribuzione delle immatricolazioni furgoni per segmento

Tipologia veicoli	2014		2013		2012		Var. 2014/2013	
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	Unità	%
Van	11.437	40,7%	10.075	54,2%	9.814	47,5%	13,5%	-13,4 pps
VCL PTT fino a 3,5 t	16.636	59,2%	8.499	45,7%	10.810	52,3%	95,8%	+13,5 pps
VCL PTT oltre 3,5 t	17	0,1%	26	0,1%	52	0,3%	-37,5%	-0,1 pps
Totale	28.090	100%	18.600	100%	20.676	100%	51,0%	

Nota:

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

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

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

Tabella 80 - Distribuzione delle immatricolazioni furgoni per segmento - Trend

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr 10/14
Van	11.437	10.075	9.814	25.914	11.877	0,9%
VCL PTT fino a 3,5 t	16.636	8.499	10.810	12.853	9.504	15,0%
VCL PTT oltre 3,5 t	17	26	52	708	172	17,5%
Totale	28.090	18.600	20.676	39.475	21.553	6,8%

*Nota: Van: furgone derivato da vettura: classificato categoria N art 47 C.d.S.
VCL con PPT (Peso Totale a Terra) non superiore a 3,5 t, categoria N1 art 47 C.d.S.
VCL 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 18.500/600 euro. Sono peraltro notevoli gli aumenti dei valori medi dei segmenti "A" e "B", rispettivamente del 30,9% e del 16,1%: aumenti dovuti ad allestimenti top, con caratteristiche business, usualmente presenti nei segmenti superiori. Anche nelle sezioni "D" ed "E" si registrano discreti aumenti, non influenti per altro nella media generale, considerati i ridotti complessivi volumi. Cresce il valore medio dei VCL, aumento dovuto anche in questo caso a maggiori dotazioni per la sicurezza attiva e passiva.

Tabella 81 - Valore medio vetture immatricolate (€)

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	Var. 2014/2013
A (city car)	10.305	7.871	8.370	8.800	+30,9%
B (utilitarie)	12.610	10.859	10.782	12.532	+16,1%
C (medie)	18.449	16.843	17.256	18.627	+9,5%
D (medie-superiori)	26.830	25.613	25.040	26.683	+4,8%
E (superiori)	42.313	37.509	31.917	30.573	+12,8%
F (alto di gamma)	52.694	61.269	63.488	51.803	-14,0%
Media	18.606	18.532	18.535	19.044	+0,4%

Tabella 82 - Valore medio furgoni immatricolati (€)

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	Var. 2014/2013
van	13.549	12.378	11.423	9.284	+9,5%
fino a 3,5 t	18.302	16.319	16.442	17.298	+12,2%
oltre 3,5 t	29.566	39.912	40.763	31.011	-25,9%
Media	16.374	14.699	14.114	12.536	+11,4%

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

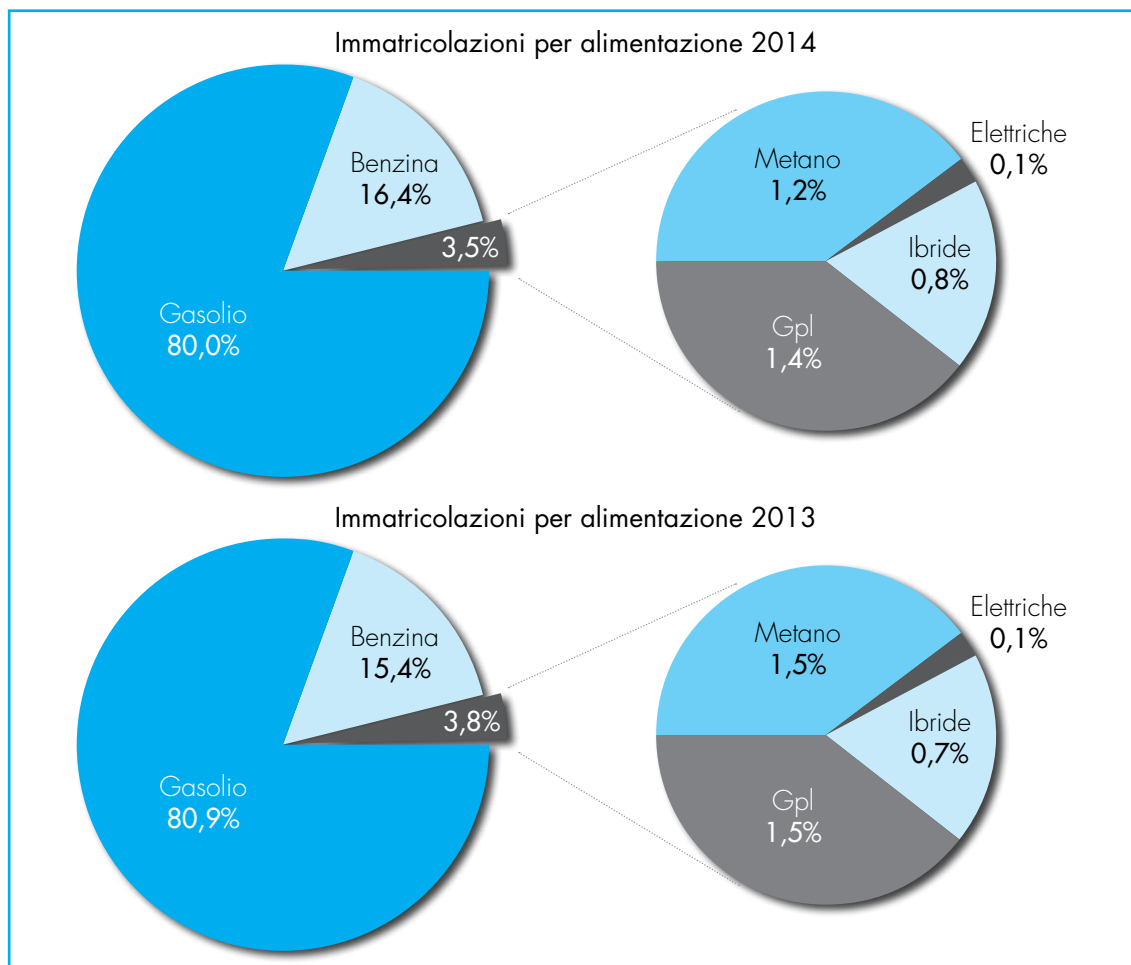
Anche nel 2014 l'alimentazione a gasolio primeggia tra le flotte a noleggio con l'80%, in lieve ribasso comunque rispetto al 2013. La quota restante è suddivisa tra benzina (al 15,4%, in aumento di 1 pps) e altre alimentazioni (3,4%), con un aumento delle richieste di motorizzazioni a metano.

Il metano continua a raccogliere consensi della clientela non solo per la ancora maggiore qualità dei veicoli con caratteristiche ormai analoghe a quelle con altre motorizzazioni, ma anche per la presentazione di nuovi modelli da parte di molte Case.

Altro aspetto è la maggior diffusione della rete di rifornimento che è arrivata a 1.024 punti di rifornimento (dati Assometano 2013), con importanti programmi di costruzione ed apertura, specialmente in ambito autostradale.

Bisogna comunque considerare che le aziende di noleggio hanno necessità di costruire dati storici per affinare la previsione dei costi manutentivi. In ogni caso, con l'ampliamento della distribuzione, il metano ha tutte le potenzialità per raggiungere livelli di maggior presenza, specialmente nella flotta delle PA.

Grafico 19 - Suddivisione immatricolazioni NLT 2013-2014



Le misure per incentivare l'acquisto di veicoli a basse emissioni in atto dal 2013 hanno sicuramente dato risultati incoraggianti, ma i 120 milioni di stanziamento potevano essere più attentamente utilizzati, per esempio non prevedendo per le aziende l'obbligo di rottamare un veicolo con più di 10 anni, eliminato infatti nel 2014, o consentendo che l'agevolazione fosse estesa direttamente all'utilizzatore del mezzo. Le scelte politiche sono infatti determinanti: nei prossimi mesi si valuterà l'utilità dei nuovi incentivi scattati in Francia da aprile 2015, per la sostituzione di auto a gasolio senza filtro antiparticolato con un'auto elettrica, pari a 10.000 euro. Incentivo che scende a 6.000 euro per un'alimentazione ibrida, ma di certo molto superiori a quelli in Italia, dove nel 2014 sono state immatricolate 1.097 auto elettriche contro le 15.000 in Francia.

Nell'ultimo biennio i volumi delle immatricolazioni di veicoli elettrici tra le flotte a noleggio sono stabili, sostituiti dal raddoppio delle auto ibride, vista la loro efficienza complessiva. E' comunque da considerare che il noleggio rappresenta da sempre il maggior acquirente dei veicoli ad alimentazione elettrica, nel 2014 pari al 60% dell'immatricolato nazionale. La lenta velocità di diffusione è certamente condizionata da diversi fattori, come la carenza di infrastrutture dedicate alla ricarica, l'ancora elevato prezzo d'acquisto e la difficoltà di valutare con esattezza il valore residuo del veicolo da rivendere alla fine del contratto di noleggio. Elementi a cui si aggiungono l'ancora limitata autonomia, lo "switch off" della batteria, i tempi di ricarica e la mancanza effettiva di parcheggi gratuiti/corsie preferenziali.

Le auto elettriche non sembrano al momento la soluzione, ma rappresentano un evidente grande passo in avanti della mobilità sostenibile. Secondo recenti analisi del settore, quasi il 45% delle aziende clienti per dotarsi di vetture elettriche/ibride sarebbe disponibile anche a spendere qualcosa in più (fino a 70 euro sul canone mensile). È altresì da considerare che le iniziative in corso sui servizi di car sharing anche aziendale, in cui il noleggio potrebbe rivestire un ruolo estremamente importante, grazie all'esperienza ed al know how gestionale, daranno un nuovo impulso alle motorizzazioni elettriche.

A seguito non solo dell'inasprimento fiscale – collegato con normative discontinue e contraddittorie a livello nazionale e locale che hanno generato anche un dispendioso contenzioso – ma specialmente dell'offerta più rapida e completa dei servizi amministrativi inerenti la gestione dei veicoli, varie aziende di noleggio hanno trasferito nelle regioni e province autonome la richiesta di immatricolazione di notevoli quantitativi di veicoli.

Ciò sta comportando inevitabilmente conseguenze nella ridefinizione dei flussi di immatricolazioni su scala nazionale.

L'ex provincia di Roma (ora Città metropolitana) ha pertanto visto scendere via via la propria quota dal 40% (2010) al 31% (2011), al 19% (2012), al 12% (2013), al 9% (2014). Se le innovazioni normative a livello locale hanno riportato a 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%. Ovvero Torino passata dal 16% (2010) all'1% (2014).

Tabella 83 - Distribuzione delle immatricolazioni per provincia

	2014		2013		2012		2011		2010		Var. 2014/2013
Roma	9%	58%	12%	37%	19%	29%	31%	72%	40%	84%	-3,7 pps
Firenze	24%		20%		3%		19%		27%		+3,4 pps
Milano	3%		2%		5%		13%		11%		+0,8 pps
Aosta	23%		2%		2%		9%		6%		+20,7 pps
Trento	24%	42%	24%	63%	40%	71%	5%	28%	16%	16%	+0,6 pps
Reggio E.	1%		3%		0%		3%				-1,9 pps
Torino	1%		21%		20%		2%				-20,0 pps
Bolzano	13%		16%		11%		17%				-3,4 pps
Altre province	4%		0%	+3,5 pps							
Totale	100%		100%		100%		100%		100%		

Appare evidente, anche in relazione alla nuova situazione del mercato auto, l'utilità per le PA e per i soggetti contribuenti di una completa revisione dell'intera normativa anche per ragioni di ammodernamento e miglior taratura del tributo, unico in Europa. Revisione espressamente stabilita, tra l'altro, dal D.lvo n.68 del 2011 sul federalismo fiscale.

L'intero settore del noleggio dovrebbe godere di una specifica normativa, in linea con le attività imprenditoriali in cui i veicoli sono ad esclusivo uso strumentale, considerando il più rapido tasso di sostituzione rispetto ai privati nonché il conseguente contributo al rinnovo del parco circolante nazionale, vista l'offerta sul mercato dell'usato di oltre 250.000 veicoli certificati, più sicuri e con motorizzazioni quasi tutte già Euro 5/6.

ANALISI DEL REMARKETING

Partito piuttosto lentamente, il mercato dell'usato 2014 si è chiuso in leggera crescita, superando il negativo andamento del precedente triennio, archiviando una crescita del 2,5%, in relazione principalmente all'aumento delle c.d. minivolture (i trasferimenti temporanei alle concessionarie), mentre risultano stabili i trasferimenti netti.

Sembrerebbero quindi in via di miglioramento le prospettive per le autovetture di seconda mano. Questo positivo andamento dovrebbe porsi in relazione al lieve progresso del mercato del nuovo che a sua volta produce un aumento della disponibilità di auto usate nella rete commerciale di rivendita. Negli anni passati, infatti, si è registrata pressoché in tutto il territorio nazionale una forte mancanza di prodotto, collegata alla

riduzione di immatricolazioni, che ha a sua volta prodotto una evidente contrazione delle auto in vendita o ritirate in permuta dai concessionari.

Altro aspetto da considerare nella crisi durata sette anni è poi la contrazione delle radiazioni: nel 2014 sono state 1.275.058, pari a una diminuzione dell'11%: si deve quindi constatare nel 2014 un ulteriore rallentamento dei flussi di sostituzione del parco automobilistico nonché il continuo aumento dell'età media dei veicoli oggetto di trasferimento, arrivata a 8,4 anni.

Tabella 84 - Il mercato complessivo

Tipologia veicoli	2014	2013	2012	2011	Var. 2014/2013
Nuovo	1.360.430	1.304.412	1.402.848	1.749.095	4,3
Trasferimenti di proprietà *	2.474.101	2.460.671	2.449.163	2.740.638	0,5
Esportazioni usato*	434.576	570.353	567.830	490.792	-23,8
Importazioni usato	83.794	68.711	63.548	84.675	22,0
Rottamazioni*	776.549	789.644	858.123	878.986	-1,7
Totale movimenti	5.129.450	5.193.834	5.341.512	5.944.186	-1,2

Fonte: Elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Tabella 85 - Evoluzione mercato usato

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
Totale passaggi di proprietà	4.239.306	4.149.357	4.142.299	4.654.917	4.597.982	2,2%
di cui netto minivolture	2.474.101	2.460.671	2.449.163	2.737.794	2.799.898	0,6%
Età media trasferimenti	8,4	8,1	7,8	7,7	7,4	

Fonte: Elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Il comparto del remarketing è particolarmente strategico per il noleggio a lungo termine e in forte evoluzione, considerati gli evidenti aspetti economici e finanziari nonché le interconnessioni con il mondo delle Case auto e dei concessionari. Le compravendite di veicoli, dopo un momento di flessione registrato nel 2013, sono infatti ripartite (+17,8%) riportandosi ai livelli 2011-2012. Un risultato dovuto soprattutto all'incremento di nuove immatricolazioni da parte delle società del settore ed ai molteplici rinnovi dei parchi

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

auto verificatisi nel corso del 2014. Il business dell'usato è infatti di grande rilevanza e trova connessione operativa con l'attività relativa ai valori residui, fondamentali per l'offerta del NLT.

Tabella 86 - Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia di veicolo

	2014		2013		2012		Var. 2014/2013	
	Unità	Mix %	Unità	Mix %	Unità	Mix %	Unità	Mix %
Vetture	141.164	86,9%	119.635	86,7%	139.989	85,2%	18,0%	+0,18 pps
VCL	21.033	12,9%	17.597	12,7%	23.564	14,3%	19,5%	+0,19 pps
Altro	333	0,2%	790	0,6%	766	0,5%	-57,9%	-0,37 pps
Totale	162.530	100,0%	138.022	100,0%	164.319	100,0%	17,8%	

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 87 - Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia di veicolo - Trend

	2014	2013	2012	2011	2010	Cagr 10/14
Vetture	141.164	119.635	139.989	127.852	119.230	4,3%
VCL	21.033	17.597	23.564	27.763	18.987	2,6%
Altro	333	790	766	726	496	7,4%
Totale Veicoli usati venduti	162.530	138.022	164.319	156.341	138.713	4,0%

In corso di deciso rinnovo la flotta relativa ai veicoli commerciali (+19,5%), che stante la situazione di incertezza dell'andamento dell'economia aveva risentito maggiormente dell'allungamento della durata dei contratti, arrivati a superare in vari casi i 60 mesi.

Il mix di veicoli venduti indica comunque una graduale ripresa dell'incidenza di vetture rispetto ai furgoni. Il fenomeno è dovuto al rientro di vetture oggetto negli anni passati di allungamento contrattuale.

Le vendite di vetture usate a privati ha segnato un discreto aumento, soprattutto grazie all'attività sul web, diventata sempre più completa vetrina dell'offerta di autoveicoli, con ampi servizi informativi sullo stato d'uso del mezzo e sui prezzi al pubblico. Alcuni operatori all'avanguardia hanno istituito servizi personalizzati su smartphone, con download gratuito delle applicazioni e costante informativa sui veicoli posti in vendita.

Le apposite strutture realizzate dai noleggiatori negli anni passati, lo sviluppo di nuovi canali e strumenti e l'uso di intermediari continuano a produrre effetti positivi sul mercato

in genere, garantendo con continuità l'immissione di un prodotto di qualità e garantito, a supporto anche di un indotto di importante rilevanza economica.

Si tratta, infatti e come ben noto agli operatori, di un prodotto 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.

Sul punto è da rilevare la generale osservanza del settore della regolamentazione sulla trasparenza prevista col Codice del Consumo. La totale trasparenza e garanzia, a tutela dei diritti del consumatore, è infatti assicurata dall'adesione alla normativa comunitaria promossa dall'Unione Nazionale Consumatori (www.consumatori.it) per la concreta e totale applicazione del Codice del Consumo allo specifico mercato dell'auto.

La professionalità delle officine convenzionate consente, inoltre, di garantire il processo di riqualificazione dell'auto attraverso un'accurata analisi del periodo di noleggio del veicolo usato e la verifica che non esistano difetti indicati al momento della vendita.

Tabella 88 - Distribuzione delle vetture usate vendute per tipologia di acquirente (escluso vendite con buy back)

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
Veicoli venduti a commercianti	68%	66%	81%	79%	70%	+1,76 pps
Veicoli venduti all'estero	12%	14%				-1,78 pps
Veicoli venduti a concessionari	6%	8%	7%	5%	16%	-1,36 pps
Veicoli venduti a privati	13%	12%	12%	16%	14%	+1,38 pps
Totale Veicoli usati venduti	100%	100%	100%	100%	100%	

Tabella 89 - Distribuzione dei VCL usati venduti per tipologia di acquirente (escluso vendite con buy back)

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013
Veicoli venduti a commercianti	79%	75%	89%	90%	86%	+3,53 pps
Veicoli venduti all'estero	8%	11%				-2,87 pps
Veicoli venduti a concessionari	2%	4%	2%	1%	4%	-1,50 pps
Veicoli venduti a privati	11%	10%	9%	9%	10%	+0,84 pps
Totale Veicoli usati venduti	100%	100%	100%	100%	100%	

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

Come indicato nel Rapporto sul 2013, nell'obiettivo di ampliamento del business, varie aziende hanno aperto la rete di vendita sul mercato estero, canale di vendita più agevole per il collocamento delle vetture di maggior cilindrata. Continuano a crescere i rapporti con commercianti di veicoli nell'Est dell'EU, mentre si sono ridotti i traffici con i Paesi del bacino del Mediterraneo causa l'instabilità politica dell'area.

Grazie specialmente agli investimenti effettuati sul web – ormai con le app dedicate una "prima vetrina" specialmente per la vendita a privati – l'apertura di innovativi outlet e le aste on line, le aziende di noleggio a lungo termine hanno velocizzato incredibilmente le attività di rivendita delle vetture.

Tabella 90 - Vetture in stock

	2014	2013	2012	2011	Var. 2014/2013
N° veicoli in stock	9.316	8.703	12.503	14.439	+7,0%
gg medi	24	27	33	41	-9,3%

Tabella 91 - VCL in stock

	2014	2013	2012	2011	Var. 2014/2013
N° veicoli in stock	2.219	1.448	1.673	2.225	+53,3%
gg medi	39	30	26	29	+28,3%

Il cosiddetto periodo in stock (il periodo di intervallo tra la chiusura del contratto di noleggio e la cessione del veicolo usato) è infatti passato dai 41 giorni del 2011 ai 24 del 2014. Continua invece ad aumentare la permanenza dei mezzi commerciali, arrivata a 39 giorni (+28% sul 2013). È questo un fenomeno strettamente correlato alle difficoltà del c.d. small business: artigiani, piccoli commercianti che, vessati da fiscalità ed oneri burocratici, risentono in modo particolare della recessione complessiva, ritardando quanto possibile la sostituzione del mezzo.

Tali durate medie comunque ridotte, considerando che i tempi di giacenza media sul mercato nazionale sono stati di 77 giorni, rappresentano ulteriore spiegazione della grande richiesta del prodotto proveniente dal noleggio.

La crisi economica e occupazionale e la continuata stagnazione economica hanno determinato, negli ultimi anni, una forte contrazione dei consumi e hanno alimentato un atteggiamento di estrema cautela da parte dei consumatori, portando a rinviare il più possibile la sostituzione dell'auto. Negli anni 1998-2002 sono state immatricolate in Italia 11,8 milioni di nuove autovetture, di cui, a fine 2013, l'84% risultava circolante.

Si tratta di vetture con un'anzianità tra gli 11 e 15 anni, la cui sostituzione non potrà essere rinviata ancora per molto tempo, soprattutto considerando che i molteplici contesti territoriali dove non sono disponibili alternative di trasporto per esigenze di lavoro-studio.

Tabella 92 - Età media delle auto in Italia

	2013	2012	2011
auto a benzina	12 anni e 2 mesi	11 anni e 7 mesi	10 anni e 11 mesi
auto a gasolio	7 anni e 7 mesi	7 anni	6 anni e 4 mesi
auto bz/GPL	5 anni e 1 mese	4 anni e 9 mesi	4 anni e 10 mesi
auto bz/metano	5 anni e 4 mesi	4 anni e 10 mesi	4 anni e 5 mesi

Fonte: ANFIA

ANALISI DEI SINISTRI E DEI FURTI

Nel 2014 i danni provocati da sinistri e furti che hanno coinvolto i veicoli in noleggio a lungo termine hanno subito un nuovo, preoccupante aumento, peggiorando il già negativo trend consolidato negli ultimi anni. I sinistri Kasko (Tabella 93) superano nuovamente quota 440mila, attestandosi a 441.515 episodi, quasi 40mila in più del 2010. Tra le ragioni del nuovo aumento anche la crescita della flotta del long term su strada, che spiega come il tasso di incidenza sulla flotta media subisca una leggera contrazione (0,82 da 0,83 dell'anno precedente).

Restano elevati i danni provocati da questa voce, ben 285 milioni di euro, dato esploso negli ultimi anni (era pari a 201 mln di euro sei anni fa); diminuisce leggermente, invece, il valore del danno causato da ogni singolo sinistro (quasi 9 euro in meno per ogni incidente), dopo il boom registrato nel 2013.

Tabella 93 - Sinistri kasko

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013	Cagr 10/14
N° di sinistri kasko	441.515	438.819	440.060	427.868	402.405	+0,6%	2,3%
Sinistri kasko su flotta media	0,82	0,83	0,84	0,82	0,78	-1,2%	1,4%
Danni da sinistri kasko (milioni di euro)	285	287	270	267	234	-0,8%	5,0%
Danno per singolo sinistro kasko (euro)	645	654	615	624	582	-1,4%	2,6%

È naturalmente da considerare che tali veicoli sono utilizzati quotidianamente per esigenze di lavoro, percorrendo 30.000 chilometri anno, e quindi con maggior rischio di incorrere in inconvenienti stradali, passivi o attivi che siano, con negative ricadute di costi per aziende, conducenti, salute pubblica.

Se i dati sui sinistri mostrano indici altalenanti, gli indici relativi ai furti di veicoli sono tutti in crescita. Come ricordato anche nelle precedenti edizioni del Rapporto, negli ultimi anni stiamo assistendo a una costante crescita d'interesse delle organizzazioni criminali coinvolte in questo particolare business per le vetture a noleggio (Tabella 98).

Tabella 94 - Furti

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. 2014/2013	Cagr 10/14
Veicoli rubati	4.310	3.663	3.260	2.979	2.817	+17,7%	11,2%
Veicoli rubati in % su flotta media	0,80%	0,69%	0,62%	0,57%	0,54%	+15,6%	10,2%
Danni da furti (milioni di euro)	46,6	34,8	32,1	32,7	27,2	+33,7%	14,4%
Danni da furti su fatturato da noleggio	1,16%	0,87%	0,83%	0,86%	0,73%	+33,3%	12,1%

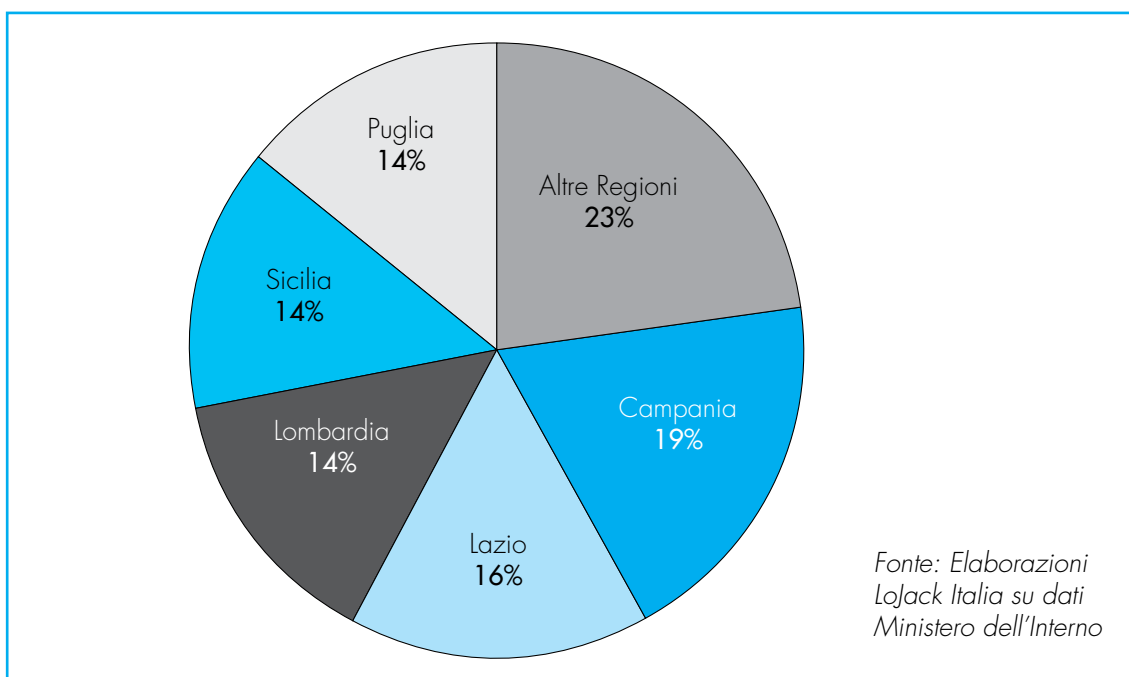
Il danno provocato da questo fenomeno delittuoso ha ormai raggiunto la cifra monstre di 46,6 milioni di euro, l'1,16% del fatturato complessivo delle attività da noleggio. È la prima volta nella storia del noleggio a lungo termine che la quota di danni da furti raggiunge valori assoluti e dati percentuali così elevati.

In alcune aree del Paese i furti di auto a noleggio (a lungo e a breve termine) hanno superato ogni possibile soglia di tolleranza, spingendo l'Associazione a sollecitare vivamente un intervento delle Istituzioni per aumentare il livello di guardia. I riscontri positivi tardano tuttavia ancora a palesarsi.

In un anno è cresciuto del 17,7% il numero dei veicoli rubati rispetto allo scorso anno (dai 3.663 del 2013 ai 4.310 del 2014) e il dato appare ancora più preoccupante se si guarda allo sviluppo degli ultimi anni: nel 2010 erano 2.817 episodi, 2.979 nel 2011, 3.260 nel 2012 e 3.663 nel 2013.

Eppure, come testimoniato dal Dossier annuale sui furti di auto, realizzato da LoJack Italia, anche lo scorso anno si è confermato il calo dei furti (-5%, dai 126.441 del 2013 ai 120.495 del 2014), conseguenza anche della continua crisi di acquisti di vetture nuove (bersaglio preferito dei topi d'auto), dell'invecchiamento del parco auto circolante (quasi 10 mln di vetture sono Euro 0-1-2) e della sua complessiva contrazione (da 37 a 35 mln di unità).

Grafico 25 – Diffusione furti in Italia per regione (2014)



Diversamente, il business dei furti di auto in noleggio a lungo termine non conosce rallentamenti e anzi prospera, anche a causa delle difficoltà delle Forze dell'Ordine (da anni alle prese con i tagli dei fondi dovuti alla spending review governativa) nelle attività di contrasto al redditizio business internazionale dei furti. In questa situazione si inserisce l'interesse sempre più massivo delle associazioni a delinquere ramificate in tutto il Continente per questa attività per cui l'Italia costituisce a livello europeo una delle maggiori fonti di approvvigionamento di vetture da trasportare all'estero (soprattutto verso i Paesi dell'Est, quali Romania, Ucraina, Russia e Lituania), che finiscono per alimentare il mercato delle auto usate o quello dei pezzi di ricambio (fonte Dossier Lojack).

A questo scenario già critico, si aggiunge il fenomeno delle appropriazioni indebite dei veicoli, che crea rilevanti problemi ai player del settore e che risulta ancora in crescita, particolarmente in questa ancora difficile situazione congiunturale.

Il contributo della telematica alla maggior sicurezza

La tutela dall'esplosione dei costi connessi a sinistri e furti, ma non solo, costituisce uno dei principali contributi offerti al settore dall'integrazione degli strumenti telematici.

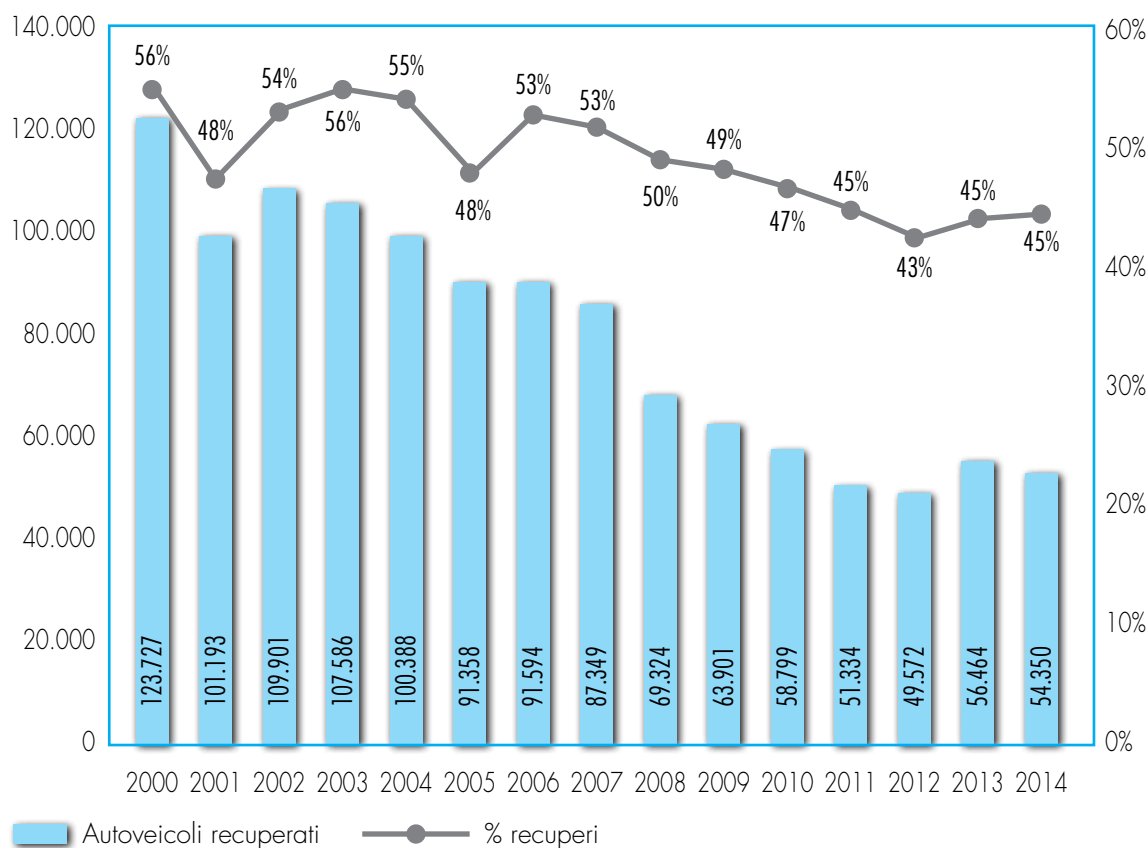
Dispositivi di localizzazione satellitare e in radiofrequenza e sistemi di black box si stanno diffondendo massivamente sui veicoli in flotta con l'obiettivo di ridurre la sinistrosità e i costi assicurativi, aumentare le percentuali di recupero dei veicoli rubati e responsabilizzare direttamente il driver.

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

È decisamente cresciuta l'attenzione degli operatori del settore e delle aziende clienti ai temi della sicurezza stradale, focalizzandosi non solo sugli aspetti connessi alla manutenzione e allo stato d'uso dei veicoli e alla dotazione di sicurezza a bordo, ma specialmente sulla promozione di iniziative per la massima correttezza dei conducenti, nel rispetto delle esigenze collettive. Il contenimento dei costi della mobilità e dei trasporti passa anche attraverso una maggiore attenzione allo stile di guida, alla responsabilità verso la stessa azienda e verso terzi.

Secondo recenti indagini, insieme alle attività formative alla guida sicura, alla definizione delle dotazioni di sicurezza, si stanno facendo strada anche iniziative mirate al singolo conducente, al fine di migliorare lo stile di guida personale, con ritorni positivi riguardo i costi finali della mobilità. In pratica un sistema formativo diretto, one to one, un mix di didattica e di sensibilizzazione sul tema, con l'obiettivo di una maggior responsabilizzazione individuale. Si cerca, dunque, attraverso l'uso di dispositivi elettronici di modificare positivamente le abitudini del singolo alla guida per soddisfare gli obiettivi in materia di sicurezza, portando ad un miglioramento della gestione delle flotte aziendali, rendere più virtuosi l'atteggiamento e le reazioni del singolo che influiscono anche sull'osservanza delle regole comuni.

Grafico 26 – Le auto rubate recuperate, % di recupero (2000-2014)



Fonte: Elaborazioni Lojack Italia su dati Ministero dell'Interno

Tornando allo scenario furti nazionale, secondo il Dossier Lojack Italia ogni giorno sulle strade italiane vengono rubati oltre 330 autoveicoli (ben 120.495 nell'intero anno), 13,7 ogni ora; l'attività di prevenzione e contrasto delle Forze dell'Ordine riesce a riportare a casa solo 148 vetture al giorno (in tutto il 2014 54.350). Di oltre la metà dei veicoli rubati (66.145) si perdono le tracce. Negli ultimi 15 anni è sparito nel nulla un parco auto di 1.177.094. Roma e Napoli sono le città più colpite da questa piaga, seguite da Milano, Catania, Bari, Palermo.

Per contrastare questi dati preoccupanti, le installazioni 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.

ANALISI FUNZIONE AMBIENTALE DEL NOLEGGIO

L'elemento della sostenibilità ambientale è sempre più presente nelle car policy. Per ragioni di costi, ma anche di immagine, è sollecitato dalle aziende alla ricerca di strumenti per ridurre i consumi e, di conseguenza, le emissioni. Negli ultimi due anni l'accelerazione nelle immatricolazioni di veicoli ad alimentazione alternativa è stata evidente così come si è ampliato il ricorso al downsizing nella composizione delle flotte. E nelle car policy più sostenibili si arriva perfino a operazioni di compensazione dell'inquinamento causato con attività mirate come la riforestazione.

Se all'inizio era evidente un interesse per il green circoscritto a imprese multinazionali, dovuto prevalentemente a motivi di immagine o a necessità di circolazione in zone a traffico limitato, si constata l'estendersi di una vera attenzione ambientale riguardo le flotte anche da parte di aziende di minori dimensioni, attratte anche dagli effetti positivi sul fronte dei saving.

Nella scelta eco la possibilità di ridurre le spese legate alla mobilità dei propri dipendenti, insieme ai ritorni in termini di immagine, rappresenta un driver fondamentale per le società alle prese con la costituzione del proprio parco auto: e le aziende di locazione rispondono all'esigenza di contenere i costi in diversi modi. Non solo supportando i clienti nella scelta di modelli che per alimentazione o per segmento permettano di diminuire i consumi, ma anche fornendo nuovi servizi come il monitoraggio delle emissioni grazie a tool informatici che forniscono indicazioni sulle prestazioni del veicolo e corsi di guida "risparmiosa".

Il 2014 ha visto continuare il rinnovamento del parco auto, che si appresta addirittura a spostarsi sulle motorizzazioni Euro 6 (in vigore dal 1 settembre 2014 per le omologazioni di nuovi modelli, mentre diventerà obbligatoria dal 1 gennaio 2016 per tutte le vetture di nuova immatricolazione). Il trend indicato in Tabella 96 evidenzia quindi la progressiva riduzione di Euro 4 e una flotta Euro5-6 arrivata l'anno scorso all'88,3%.

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2014

Il NLT conferma pertanto una politica di acquisto che, in relazione agli aspetti del turn-over ed alla fase di remarketing, partecipa ad assicurare il mantenimento dei valori residui, fondamentali nelle dinamiche di esercizio aziendale.

Tabella 95 - Suddivisione flotta per fasce EU emissione

Normativa antinquinamento	2014	2013	2012	2011	Var. 2014/2013	
Euro 4	11,6%	17,0%	28,9%	49,1%	-31,5%	-5,3 pps
Euro 5	83,1%	82,3%	70,9%	50,8%	+ ,0%	+0,9 pps
Euro 6	5,2%	0,8%	0,2%	0,1%	+586,3%	+4,5 pps
Totale	100%	100%	100%	100%		

Tabella 96 - Suddivisione flotta per emissione CO₂

Emissioni ciclo misto	Suddivisione per fascia					Suddivisione cumulativa				
	2014	2013	2012	2011	Var. 14/13	2014	2013	2012	2011	Var. 14/13
≤ 100 g	13,0%	5,0%	3,3%	3,9%	+8,0 pps	13%	5%	3%	4%	+8,0 pps
≤ 110 g	15,0%	12,7%	10,2%	7,6%	+2,3 pps	28%	18%	14%	11%	+10,2 pps
≤ 120 g	27,7%	30,0%	26,3%	22,9%	-2,3 pps	56%	48%	40%	34%	+7,9 pps
≤ 130 g	10,2%	11,5%	11,8%	11,8%	-1,3 pps	66%	59%	52%	46%	+6,6 pps
≤ 140 g	10,7%	13,3%	15,0%	15,6%	-2,5 pps	77%	73%	67%	62%	+4,1 pps
≤ 150 g	6,1%	6,6%	8,4%	8,3%	-0,4 pps	83%	79%	75%	70%	+3,7 pps
> 150 g	17,2%	20,9%	25,0%	30,0%	-3,7 pps	100%	100%	100%	100%	0,0 pps

La progressiva riduzione di emissioni e l'evidenziazione della configurazione sempre più ecologica del noleggio è da porsi in relazione anche alle attività sinergiche con le Case Auto, che, continuando negli investimenti e nella ricerca, presentano in continuazione modelli con sempre minori consumi ed emissioni (oltre che sempre più sicuri). È da notare che se le cilindrata sono sempre più compatte, si evidenzia contemporaneamente un aumento della potenza media delle motorizzazioni, un netto miglioramento delle efficienze, innovazioni tutte che portano a positivi riflessi sull'ambiente.

Se la lotta ai cambiamenti climatici passa sempre di più da una svolta green dei trasporti, soprattutto urbani, il noleggio riveste un ruolo rilevante per i nuovi scenari di mobilità aziendale integrata, in cui responsabilità sociale, trasparenza, attenzione al cliente e all'ambiente rappresentano i criteri guida. Da tale contesto si sviluppano le iniziative di formule innovative, come per esempio il car sharing aziendale supportato dall'utilizzo di motorizzazioni meno inquinanti. Un profilo di nuova mobilità che si inserisce con la funzione di spinta nella "riconversione ecologica" del parco auto nazionale, sia con la diffusione e condivisione dei valori ambientali in tutta la filiera produttiva e di servizi automotive.

È interessante rilevare la recente costituzione di piccole aziende di NLT che offrono a livello locale unicamente veicoli low cost con basse emissioni e l'offerta abbinata di veicoli a noleggio proposta da società esercenti servizi di trasporto ferroviario, in prossimità delle stazioni. Si tratta di una risposta molto apprezzabile verso la ricerca di nuove soluzioni di mobilità sostenibile, con particolare attenzione all'implementazione tecnologica di veicoli bimodali ed elettrici.

Tabella 97 - Suddivisione flotta per consumo ciclo misto

Consumi ciclo misto (l/100km)	Suddivisione per fascia					Suddivisione cumulativa				
	2014	2013	2012	2011	Var. 14/13	2014	2013	2012	2011	Var. 14/13
≤ 2 l	0,2%	0,1%	0,8%	0,1%	+0,1 pps	0%	0%	1%	0%	+0,0 pps
≤ 4 l	23,6%	22,3%	7,6%	6,8%	+1,3 pps	24%	22%	8%	7%	+1,3 pps
≤ 6 l	51,8%	49,3%	55,6%	46,5%	+2,5 pps	76%	72%	64%	53%	+3,8 pps
≤ 8 l	16,7%	18,5%	26,6%	33,4%	-1,8 pps	92%	90%	91%	87%	+2,0 pps
≤ 10 l	4,6%	6,1%	5,7%	8,7%	-1,5 pps	97%	96%	96%	95%	+0,5 pps
> 10 l	3,2%	3,7%	3,6%	4,5%	-0,5 pps	100%	100%	100%	100%	+0,0 pps

Tabella 98 - Emissioni e consumi

	2014	2013	2012	2011	Var pps 2014/2013
CO ₂ Ciclo misto	129,0	132,1	133,2	139,5	-3,0
Consumo Ciclo misto	5,9	6,6	6,3	6,4	-0,7
Totale	100%	100%	100%	100%	

Riguardo le politiche ambientali sui trasporti è importante una visione d'insieme che consideri gli aspetti finanziari, energetici, sociali e in primis le crescenti necessità derivanti dai megatrends della mobilità ed all'aumento degli spostamenti cittadini: riduzione di traffico e inquinamento, ampliamento offerta, spesso in collegamento con i trasporti pubblici, contenimento dei costi di trasporto e dei tempi di trasferimento, miglioramento dell'efficienza delle attività.

Se le tecnologie per una svolta green sono ora disponibili e sempre meno costose, è da considerare tuttavia l'estrema complessità dell'attività di concertazione per coinvolgere tutti gli attori nel cambiamento: istituzioni, imprese, cittadini.

In questo scenario le logiche del "pay per use" stanno comunque emergendo con rapidità ed intensità, con una domanda improntata alla massima facilità e flessibilità d'utilizzo, nell'ambito, ovviamente, di determinate, precise direttive/principi, per sfruttare al massimo i benefici specialmente in termini di salvaguardia del valore ambientale.

Sebbene siano ancora bassi i livelli di motorizzazione elettrica, probabilmente il top in materia di veicoli ecologici a condizione che il rifornimento provenga prevalentemente da fonti rinnovabili, è utile evidenziare che le aziende di noleggio a lungo termine:

- offrono da tempo importanti servizi per diffondere maggior cultura sul versante dell'ecomobility, con servizi di consulenza specifica, test drive e programmi di guida nonché app per localizzare le infrastrutture di ricarica elettrica;
- in relazione ai nuovi modelli ora commercialmente diffusi, prospettano sempre più anche la possibilità di motorizzazioni ibride, che si rivelano per le aziende clienti un buon strumento di marketing ambientale oltre che un sistema per la riduzione dei costi.

Un ulteriore apporto al raggiungimento di maggiore efficienza e di taglio ai costi dei carburanti, è costituito dai sempre più numerosi corsi di guida sicura e ecologica attivati dalle imprese di noleggio in relazione ad una domanda in crescita, comprensiva anche di corsi di aggiornamento per i driver aziendali.

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

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.

© 2013. Per informazioni, contattare Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte.

IL FLEET MANAGEMENT NEL 2014

Il modello di gestione in outsourcing dei parchi auto aziendali ha evidenziato chiaramente la sua validità con il successo del NLT.

Parallelo al passaggio dall'auto di proprietà al noleggio a lungo termine è la gestione integrata dei parchi aziendali "misti", quelli con veicoli di proprietà, in leasing e a noleggio.

Il mercato vede quindi spazi di offerta di servizio alle aziende non coperti dal NLT, tanto che varie aziende NLT sono organizzate per fornire anche il Fleet Management (FM), la "gestione di veicoli per conto terzi". È inoltre da rilevare che società specializzate nella gestione di alcuni processi amministrativi e operativi stanno avendo notevole successo, offrendo servizi sia alle aziende, sia ai noleggiatori e sia alle stesse società di fleet management, come outsourcer di secondo livello (ne è un esempio la gestione completa dei processi delle multe).

È utile ricordare cosa si intende per fleet management. Il termine si riferisce a tutte le attività di natura operativa e amministrativa connesse alla gestione della flotta, a eccezione del finanziamento/noleggio del veicolo. Nell'ambito del fleet management, il più specializzato servizio di fleet administration si occupa di tutte le attività amministrative, che tradizionalmente erano svolte da un ufficio interno all'azienda cliente: la car policy, gli ordini, l'interfaccia con il fornitore, il controllo delle fatture e dei costi e la predisposizione dei dati contabili.

La clientela delle società di fleet management è generalmente costituita non solo da aziende di varie dimensioni (le più grandi anche con il modello dell'inplant), ma anche da aziende di noleggio, case auto, distributori e importanti concessionari. Costituiscono inoltre un forte elemento di flessibilità del sistema, agevolando le aziende in situazioni complesse o per rispondere a opportunità espresse dal mercato.

Al di là dei brevemente citati vantaggi, la soluzione del fleet management non è ancora adeguatamente conosciuta nel contesto produttivo nazionale.

Gli operatori specialisti di fleet management e fleet administration continuano a essere pochi. I dati di fatturato dell'ultimo triennio registrano comunque una crescita solida e costante, con un aumento sul 2013 del 18,2% (+40% dal 2012), grazie in particolare a innovativi modelli di business e proposte di servizio differenti, pianificate in relazione alle esigenze dei clienti.

Tabella 99 - Andamento complessivo del Fleet Management

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Fatturato da Fleet Mgmt (mln €)	64,3	54,4	45,5	60,3	80,3	18,2
Totale veicoli gestiti	142.069	126.155	110.586	129.947	127.337	12,6%
Fatturato medio veicoli gestiti (€)	449	431	412	464	631	4,2%

Tabella 100 - Composizione operatori mercato Fleet Management

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. '14/'13
Veicoli gestiti da operatori specialisti	69%	79%	72%	75%	79%	-12%
Ricavi prodotti da operatori specialisti	27%	43%	29%	27%	39%	-38%

Evoluzione verso la telematica

In un'ottica di ottimizzazione e aumento della sicurezza grazie all'Information Technology è in costante aumento l'interesse per le soluzioni di telematica di bordo applicate alle flotte aziendali, per monitorare in tempo reale e costantemente reale i movimenti dei veicoli.

Si tratta di applicazioni, con un apparato hardware da installare sul veicolo e un software utilizzato da chi gestisce le flotte, che forniscono una notevolissima quantità di dati, utili sia ai fleet manager sia ai driver.

Ampio è il dibattito sulla miglior utilizzazione ai fini aziendali, in cui si presenta fondamentale poter disporre di sistemi che elaborino e rendano fruibili tali dati e che siano esattamente individuati gli specifici obiettivi.

Si può comunque delineare che la crescente richiesta è in relazione a tre macro aree. L'ottimizzazione dell'utilizzo dei veicoli, la riduzione dei tempi di percorrenza ed assistenza, l'aumento della sicurezza.

Ed in questo contesto che le imprese di Fleet Management sono attive da tempo, offrendo servizi che supportano il fleet manager nelle attività a maggior valore aggiunto, come la pianificazione del TCO, la soddisfazione dei driver attraverso l'erogazione di servizi di eccellenza, la relazione di alto livello con la direzione aziendale.

I dati raccolti dalle applicazioni telematiche possono infatti essere analizzati dai fleet manager per predisporre le corrette strategie nella gestione delle flotte abbassando i costi di gestione e cercando di ridurre le frodi. Non solo: la presenza di un sistema di radiolocalizzazione sui mezzi può consentire la riduzione del premio assicurativo, rapidità nell'individuare veicoli oggetto di furti, oltre che aumentare la sicurezza del conducente, che può essere raggiunto e soccorso più velocemente anche in caso di incidente grave.

Più in generale, secondo recenti studi sulle policy aziendali, nel 2014 è cresciuto il ricorso alla telematica di bordo. Il 33% delle aziende internazionali con oltre mille dipendenti ha installato scatole nere a bordo veicolo, per aumentare la sicurezza e ridurre le controversie (limando il costo dell'assicurazione), contro il 16% dell'anno precedente. Il 46% dei mobility manager intervistati ha dichiarato di utilizzare la telematica come strumento per migliorare la sicurezza dei guidatori. Quasi un terzo (il 27%) è, inoltre, interessato alla gestione via web delle auto condivise, sottolineando l'attenzione crescente per il corporate car sharing.

Tabella 101 – Flotta a noleggio e dotazione sistemi telematici

	2014	2013	2012
Noleggio a Breve Termine	12%	7%	4%
Noleggio a Lungo Termine	11%	8%	5%
Unità	75.000	49.000	25.000

Stima ANIASA

È sempre più realtà quindi un nuovo scenario in cui i vantaggi del monitoraggio on line della flotta si associano ad un rapporto interattivo con il driver, basato anche su servizi con app, con evidenti vantaggi per la riduzione dei costi ed aumento della sicurezza.

La velocità di evoluzione del mercato dell'IT è di un ordine di grandezza superiore a quello dell'automotive. A fine 2014 sono stati circa 3 milioni i dispositivi elettronici installati in Italia, una progressione rapidissima, considerando che nel 2012 erano 1,2 milioni e nel 2013 oltre 2 milioni (fonte ANIA).

Tale diffusione, sempre più ampia anche grazie a soluzioni telematiche già installate a bordo, e gli aspetti sulla normativa della privacy sono di grande rilevanza non solo per le aziende, ma anche per le PA preposte.

Di particolare interesse per gli aspetti relativi alla geolocalizzazione, il più recente punto di riferimento è la delibera del 9 ottobre 2014 del Garante della Privacy. Il Garante ha ritenuto ammissibile il trattamento dei dati personali dei dipendenti di un'impresa

durante gli spostamenti per lavoro conseguentemente all'installazione di applicazione sui rispettivi smartphone aziendali. Nella Delibera è stato introdotto il concetto di equilibrio di interessi: è lecito avere strumenti che indicano posizione spostamenti se questi sono coerenti con l'attività, naturalmente previo accordo con le rappresentanze sindacali aziendali in considerazione dell'articolo 4 dello Statuto dei lavoratori.

Il tema generale è oggetto di studio anche da parte di IVASS (la nuova denominazione dell'autorità sulle assicurazioni) e del Ministero dello Sviluppo Economico, che in un imminente regolamento congiunto intendono indicare le salvaguardie da rispettare per non interferire nella vita dei conducenti, sia privati che utilizzatori di veicoli aziendali. Il regolamento, che dovrebbe essere operativo nella seconda metà 2015, stabilisce che i sistemi telematici potranno acquisire analiticamente i dati relativi a particolari eventi (incidenti, furti), mentre le informazioni sugli stili di guida, nelle flotte aziendali oggetto di specifiche clausole contrattuali, saranno utilizzati solo in forma aggregata.

Fleet management e innovazione

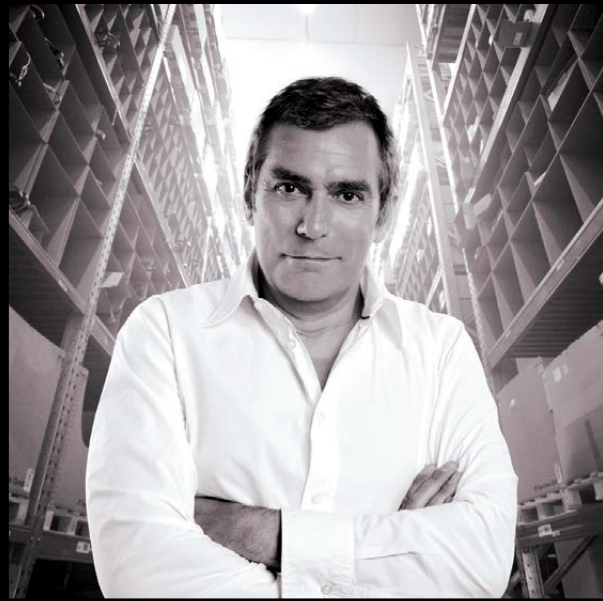
Dall'analisi dei servizi forniti dalle società di fleet management emergono alcune linee di tendenza che presumibilmente segneranno l'evoluzione di questo mercato nei prossimi anni.

Inoltre, le società di fleet administration hanno consolidato il ruolo di interfacce tra azienda e NLT, grazie a una crescente conoscenza delle dinamiche del mercato utile a promuovere scelte consapevoli da parte dell'azienda.

Anche se il core business del comparto è rappresentato dal fleet management operativo o "full service" (servizi di manutenzione, assistenza stradale, riparazione e auto sostitutiva), si fanno strada servizi improntati all'innovazione con obiettivi di maggiore efficienza, flessibilità e professionalità nella gestione della flotta. Rispondono a ciò non solo lo sviluppo della telematica applicata, ma anche la consulenza per il miglioramento dei processi di procurement, la riduzione delle emissioni di CO₂, l'adozione di best practice globali.

Per assicurare l'ampliamento del business del futuro, alcuni fattori competitivi saranno vincenti nel soddisfare le necessità dei clienti: primo fra tutti la dimensione internazionale, che alcuni degli operatori stanno assumendo anche attraverso acquisizioni e network. Un approccio decisamente consulenziale, oltre alla tradizionale gestione operativa e amministrativa, consentirà inoltre una maggior conoscenza e apprezzamento da parte della potenziale clientela.

Vicino a te.



Vicino a te.

Fleet manager, Ricambista, Meccanico o Automobilista: qualunque sia il tuo ruolo nell'automotive e qualsiasi sia la tua necessità legata ad un veicolo, Rhiag ti è vicina con la soluzione migliore per acquistare un ricambio, riparare, gestire o guidare un veicolo.

Se sei un Fleet Manager ti offriamo una piattaforma on-line per preventivazione di meccanica e carrozzeria, authority e gestione amministrativa del tuo parco auto, che sia di 100 o 100.000 mezzi, dalla grande flotta NLT alla piccola flotta proprietaria.

Al tuo fianco ogni giorno, qualunque sia il tuo bisogno.



rhiag.com

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
servizio.clienti@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 Goito 58/A - 00185 Roma
Tel. 06.412071 - Fax 06.41207222
clienti@athloncarlease.it - www.athloncarlease.it
Amministratore Delegato: Luca Nuvolin



AVIS BUDGET ITALIA S.p.A.

Viale Carmelo Bene, 70 - 00139 Roma (Sede Amministrativa)
Via Roma, 96 - 39100 Bolzano (Sede Legale)
Tel 06 419941 - Fax 0641994218
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



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 S.r.l.

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



DEKRA ITALIA S.r.l.

Via Fratelli Gracchi 27 - Torre Sud - 20092 Cinisello B.mo (MI)
Tel. 02 899.29090 - Fax. 02 899.29200
info.it@dekra.com - www.dekra.it
Amministratore Delegato: Alberto Da Silva
Amministratore Delegato: Toni Purcaro



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
info.italy@ge.com - www.gecapital.it
Amministratore Delegato: Dario Casiraghi



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

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
Amministratori delegati: Mario Tavazza, Agatino Di Maira



LOCAUTO RENT S.p.A.

Via Gustavo Fara, 39 - 20124 Milano
Tel. 02 43982911 - Fax 02 43980845
www.locautorent.com
Presidente: Mario Tavazza



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: Gianluca Testa



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



SICILY BY CAR S.p.A.

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



VODAFONE AUTOMOTIVE ITALIA S.p.A.

SS 33 del Sempione Km 35, 212 - 21052 Busto Arsizio (VA)
Tel. 0331 072200
Via Monte Urano, 96 - 00138 Roma
Tel. 06 88170 1
automotive.vodafone.it
Amministratore Delegato: Nicolaus Gollwitzer

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

FINANZIAMENTI, LEASING, NOLEGGIO, ASSICURAZIONI.

VOLKSWAGEN

Volkswagen Financial Services è un marchio di Volkswagen Leasing GmbH
Via C.I. Petitti, 15 - 20149 Milano
Tel. 02 39267881 - Fax 800 904 234
vlcommerciale@vws.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 65211 - 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



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.primrentcar.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



ROMA PARKING S.r.l.

Via Sicilia, 9/13 - 00187 Roma - Tel. 06 47082853
www.romaparking.net
Presidente: Simone Arbib



SABA ITALIA S.p.A.

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



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 Ticino, 30 - 20900 Monza (MB) - Tel. 039 946 72 59
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 2015

“Rapporto ANIASA 2014”

è disponibile sul sito

www.aniasa.it

Via del Poggio Laurentino, 11

00144 Roma

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

aniasa@aniasa.it

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

ANIASA è titolare dei diritti di riproduzione,
memorizzazione, adattamento, totali o parziali,
con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm
e le copie fotostatiche) del presente volume.

È ammessa la riproduzione parziale
per gli usi consentiti dalla normativa vigente

Diritti: ANIASA

Message pubblicitario di Europ Assistance Italia, prima della sottoscrizione leggere il Fascicolo Informativo consultabile sul sito www.europassistance.it e reperibile presso i nostri intermediari.

LE TEMPS DES CE

Le temps des
VERSES

1992

4^e Arr.
1927 - 1995
PRÉFET DE LA SEINE, CONSEILLER MUNICIPAL
1948 - 1973 - 1975 DE 1900 à 1973

**NE ABBIAMO FATTA DI STRADA.
IL BELLO È CHE
CONTINUIAMO A FARLA INSIEME.
IERI COME OGGI.**



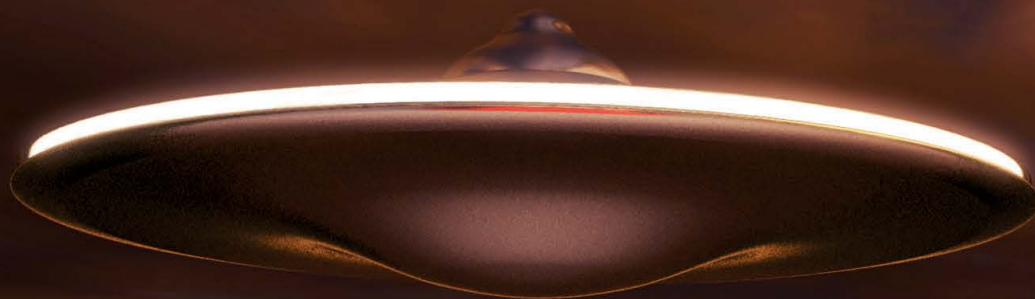
since
1963

I tempi
cambiano,
la sicurezza
di partire con noi
resta sempre la stessa.

europassistance.it

europassistanceitalia europassistanceitalia @EA_Italia

Sulla strada tutto può accadere...

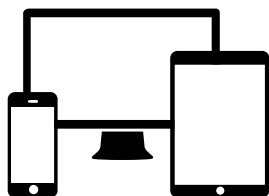


TARGA

n°1 in Italia nel recupero veicoli rubati.

PER LA SICUREZZA DELLA TUA FLOTTA E DEI TUOI CLIENTI, AFFIDATI A TARGA:
IL LEADER NELLA TELEMATICA PER L' AUTONOLEGGIO.

- Antifurto e Centrale operativa
- Telematica assicurativa
- Crash management
- Gestione manutenzioni
- Compliance
- Driver behavior



Targa  drive
LOCATION INTELLIGENCE
www.targadrive.com

 targa Infomobility
THE TELEMATICS WAY
www.targainfomobility.com

SCEGLI IL CONTROLLO. SCEGLI PIRELLI.



P ZERO™ SOFT



P ZERO™ MO

**PNEUMATICI DIVERSI, STESSA TECNOLOGIA.
SCELTI DALLA FORMULA 1® E DALLE MIGLIORI CASE AUTO.
SEGUI IL LORO ESEMPIO.**



LA POTENZA È NULLA SENZA CONTROLLO

