

ANALISI

Rapporto Aniasa: nel 2008 NLT in crescita ma preoccupa il problema del valore residuo

Abbiamo chiesto al professor del Viscovo, che ha coordinato il dibattito sviluppatosi alla presentazione del Rapporto Annuale Aniasa, di riportarne i contenuti salienti.

La giornata imperniata nella presenziata dell'8° Rapporto Annuale Aniasa, svoltosi a Roma, ha fatto emergere molti temi di confronto, confermando la necessità degli operatori del settore di incontrarsi per ricercare le migliori soluzioni e anche per elaborare nuovi modelli di sviluppo.

RAC: la sfida della distribuzione

Il 2008 ha registrato un incremento delle stazioni di noleggio, passate da 1.750 a 2.752, grazie allo sviluppo di alcuni network di nuovi operatori, che offrono il servizio presso officine e concessionarie. È un tentativo di intercettare un segmento di domanda interessante (quelli che lasciano la propria auto in assistenza) attraverso un'offerta alleggerita di molti costi fissi che una stazione di noleggio autonoma comporta. In tal modo, con un break-even point più basso, è possibile moltiplicare i punti di noleggio. Nel dibattito è emersa la posizione di Spaccasassi (Hertz), secondo cui la domanda di noleggio va catturata dove sta, aumentando la copertura, ma facendo attenzione a non cedere sul livello di servizio. Ancora più ampia la visione del presidente dell'Aniasa Lucchini (Avis), che ha posto addirittura la domanda se sia necessario oggi avere una stazione per noleggiare un'auto, o se non sia sufficiente un link web e dei parcheggi di presa/riconsegna, in pratica una "disconnessione tra prodotto e negozio".

NLT: c'è ancora mercato?

Il NLT ha segnato una crescita nel 2008, dovuta al fatto che quando è scoppiata la crisi gli ordini erano già in casa e andavano solo evasi, mentre nel primo trimestre c'è stata una lievissima contrazione nella flotta gestita, passata da 535mila a 533mila veicoli. Ci può stare, non è niente di drammatico. Magari è solo dovuto a un ritardo nelle consegne, visto il fermo di molti stabilimenti. Però stimola una riflessione. A detta degli stessi operatori, il segmento delle flotte medio-grandi, che ha trainato lo sviluppo del NLT per oltre 20 anni, è prossimo alla saturazione. Da alcuni anni si dice che c'è un serbatoio enorme di domanda potenziale, rappresentato dalle flotte piccole e piccolissime, tra cui le "partite Iva". Mercato ambito, che però esitava a scegliere il NLT perché il prodotto non era sufficientemente a-

dato alle piccole realtà, che hanno esigenze diverse dalle grandi imprese. Oggi però dobbiamo riconoscere che molti operatori di NLT, se non tutti, hanno confezionato un prodotto più "leggero", proprio per questo target di clientela. Inoltre, tutti o quasi hanno sviluppato dei network per offrire in modo capillare tale prodotto ai piccoli clienti: broker, Concessionari, sportelli al pubblico, telesales. In pratica, ora il cavallo l'acqua ce l'ha, ma non beve. Allora è lecito chiedersi: esiste davvero questo serbatoio di domanda potenziale? Secondo Ghinolfi (Arval) il mercato esiste, ma i clienti ancora non hanno compreso appieno i vantaggi del NLT, che contiene delle economie di scala clamoro-

se. E ha aggiunto che bisogna sfatare il pregiudizio che il NLT sia valido solo per chi chiede tanti chilometri e/o lunghe durate: non solo per le grandi flotte, insomma.

Car replacement: da maturare

La domanda di una vettura sostitutiva (o di cortesia) è in forte crescita, trainata certamente dai contratti di NLT, che la prevedono quasi sempre. Tuttavia, questo business, fornito dal RAC al NLT, è stato oggetto di confronto tra gli operatori. Il presidente Lucchini ha denunciato che questo servizio ha dei prezzi troppo bassi a fronte di volumi elevati di noleggio, che fanno comodo nei mesi invernali, per sfruttare la flotta disponibile, ma sono difficili da soddisfare nei picchi di stagione, quando la clientela turistica chiede e paga per le stesse vetture cifre decisamente superiori. Ghinolfi (Arval) ha confermato che questo business non è ancora in equilibrio, visto che il RAC prima offre grossi volumi a prezzi competitivi e poi, durante la stagione estiva, spesso dichiara di non poter soddisfare l'intera domanda e certamente non a prezzi tanto bassi. Secondo Spaccasassi (Hertz), il rapporto tra RAC e NLT è da maturare, magari valutando una strategia di segmentazione del servizio di car replacement, in cui a fasce di servizio esigenti ("demanding") corrispondano prezzi più elevati.

Rapporti con le Case

Per il forte calo delle immatricolazioni registrato nel 1° trimestre 2009 i noleggiatori puntano il dito sulle Case. Per il RAC, se le Case riducono il buy-back, spostando il rischio dell'usato semi-nuovo sui noleggiatori, e contemporaneamente fanno enormi pressioni sulla vendita del nuovo (reso ancor più allettante dagli incentivi statali), è ovvio che la strategia diventi quella di tenere di più le auto in flotta, allungando il ciclo di sostituzione. Se poi ci aggiungiamo che la crisi sul turismo si fa sentire in termini di minor domanda di noleggi, il quadro è chiaro. Anche il NLT sta affrontando il grave problema dei valori residui, che si stanno svalutando e trasformano la vendita dell'usato in una perdita patrimoniale: meglio anche qui allungare i contratti in scadenza, invece di rinnovarli. In questo caso, più che la pressione delle Case sul nuovo, è l'evoluzione tecnologica delle auto che ha accelerato più del previsto, spiazzando le previsioni sui VR dei noleggiatori. Secondo Lucchini, il tema va affrontato insieme alle Case, puntando a disegnare l'intero "ciclo finanziario" dell'auto, senza limitarsi a considerare solo la vendita del nuovo. La proposta è brillante, interessante e condivisibile. Ma c'è il rischio che in fondo al disegno troviamo scritto: "Costruire meno macchine".

| BUSINESS AUTONOLEGGIO | | | |
|-----------------------------------|--------|--------|---------|
| | 2008 | 2007 | Diff. % |
| Fatturato | 4.866 | 4.471 | 9 |
| di cui NLT e Preleasing | 3.752 | 3.398 | 10 |
| di cui RAC | 1.114 | 1.073 | 4 |
| RAC | | | |
| | 2008 | 2007 | Diff. % |
| Giorni noleggio (.000) | 32.126 | 30.047 | 7 |
| Prezzo x giorno (€) | 35 | 36 | -3 |
| Utilizzo | 68% | 70% | -2 |
| Stazioni | 2752 | 1750 | 57 |
| NLT | | | |
| | 2008 | 2007 | Diff. % |
| Flotta (.000) | 535 | 515 | 4 |
| Canone/Mese (€) | 595 | 562 | 6 |
| Durata (mesi) | 41 | 40 | 2 |
| Km/Anno | 30.816 | 29.008 | 6 |
| IMMATRICOLAZIONI E USATO | | | |
| | 2008 | 2007 | Diff. % |
| Immatricolaz. totali (.000) | 334 | 312 | 7 |
| Vetture (.000) | 295 | 278 | 6 |
| di cui RAC | 129 | 136 | -5 |
| di cui NLT | 166 | 142 | 17 |
| Furgoni (.000) | 39,2 | 33,8 | 16 |
| di cui RAC | 7,2 | 5,8 | 24 |
| di cui NLT | 32 | 28 | 14 |
| Vendita usato NLT | 126 | 138 | -9 |
| Vetture | 110 | 116 | -5 |
| Furgoni | 16 | 22 | -27 |
| PRIMO TRIMESTRE 2009 | | | |
| RAC | | | |
| | 1Q '09 | 1Q '08 | Diff. % |
| Fatturato (€ mln) | 183 | 206 | -11% |
| Giorni noleggio (.000) | 5.629 | 6.341 | -11% |
| Prezzo x giorno € | 33 | 33 | |
| Utilizzo flotta | 72% | 73% | |
| Immatricolazioni (auto + furgoni) | 31.643 | 50.308 | -37% |
| NLT | | | |
| | 1Q '09 | 1Q '08 | Diff. % |
| Fatturato (€ mln) | 919 | 869 | 6% |
| Flotta fine periodo (.000) | 533 | 512 | 4% |
| Immatricolazioni (auto) | 38.986 | 50.311 | -23% |

Fonte: Aniasa