



DOSSIER FLOTTE AZIENDALI

ANIASA UN 2009 NEGATIVO, -70 MILA VEICOLI MA IL VALORE DI MERCATO SALE DEL 2%. SI RIPARTE DA PRIMAVERA 2010

L'auto scalda il motore

Anche il noleggio soffre. *Il Mondo* ha chiesto a Pietro Teofilatto, direttore servizio **lungo termine** di Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici, di tracciare un bilancio dell'anno in corso.

Domanda. Ci scatta una foto del mercato del noleggio?

Risposta. Registriamo un calo medio del 30% e pensiamo di chiudere il 2009 con 130 mila veicoli (-70 mila sul 2008). Effetto dell'incertezza delle aziende, della mancanza di liquidità e dell'assenza di scenari prevedibili nel medio periodo.

D. La mancanza di incentivi ha influenzato?

R. Certo, ma incidono anche i prolungamenti dei contratti, in media siamo oltre 40 mesi, quindi il rallentamento era inevitabile. Il dato confortante è che le aziende apprezzano i benefici economici e gestionali del noleggio a **lungo termine**.

D. Quanto vale il mercato?

R. Circa 6 miliardi, inclusi contratti del remarketing dell'usato, è la stima per il 2009 (+2% sul 2008).

D. Le Case automobilistiche hanno messo un freno al settore, riducendo i margini dei noleggiatori?

R. La collaborazione tra le due realtà è forte, il noleggio resta uno dei canali preferenziali dei costruttori per i loro prodotti. Vero è che gli incentivi hanno favorito altri canali.

D. Com'è suddiviso territorialmente il settore?

R. Radicato in determinati distretti del Nord Est e Nord Ovest che fanno il 75% della flotta (di oltre mezzo milione di veicoli, ndr). Il Centro e il Sud sembrano preferire altre formule: muta il contesto, anche se Campania e Puglia sono più virtuose, in generale il Meridione soffre un approccio poco consapevole al noleggio, preferendo il leasing o la proprietà del veicolo.

D. Il 94% del mercato è fatto da grandi aziende che noleggiavano piccole flotte. Quali sono le nuove opportunità di business?

R. Il mercato fatica a estendersi anche alle pmi. La nuova frontiera sono le piccolissime realtà imprenditoriali. La mentalità di servizio che ispira il settore si confronta in un tessuto imprenditoriale dove la proprietà è considerata ancora un valore. È una questione di cultura, di conoscenza, che deve farsi strada perfino tra i professionisti, e di una fiscalità non sempre chiara.

D. Il fronte fiscale si può migliorare?

R. La detraibilità dell'Iva, frutto della normativa del 2007, non ha un'applicazione facile per alcuni professionisti. Aggiungiamo che la deducibilità dei costi, variando in relazione al soggetto, pone meccanismi poco chiari di fronte a un tessuto sociale che avrebbe bisogno di meno regole e molto semplici.

D. A quando la ripartenza?

R. Pensiamo di uscire dalle difficoltà da primavera 2010.



Pietro Teofilatto



DOSSIER FLOTTE AZIENDALI

GREENTREND L'OFFERTA PUNTA SEMPRE DI PIÙ SU PMI E POPOLO DELLE PARTITE IVA PER CATTURARE NUOVI CLIENTI

Ecologia ai comandi

L'intera filiera dell'industria apprezza i benefici economici e gestionali del noleggio. Lo confermano la diffusione sul territorio dei più importanti player (Ald e Leasys in testa, Ge Capital, Arval e Tkt&brokerfleet) e degli stessi brand auto, che mirano alla pmi e al popolo dell'Iva. La strategia comune vede capillarità dell'offerta locale, accordi con i rivenditori, con le Case per la fornitura di veicoli green e con gli autoriparatori (i servizi di manutenzione e assistenza che incidono sul fermo macchina e sui costi totali di possesso). Anello iniziale, e terminale, della catena del valore sono, però, le oltre 60 mila imprese che investono miliardi nei servizi di noleggio a **lungo termine** e che hanno oltre mezzo milione di veicoli sulle strade. A queste si rivolgono i nuovi programmi, spesso in versione ecologica, delle società: Ald Automotive, per esempio, ha firmato una partnership con Renault per la fornitura di un'intera gamma di veicoli elettrici (Fluence, Kangoo e Zoe) dal 2011 all'interno del programma *Aldbluefleet* che include un sistema di monitoraggio della CO₂ sull'intera flotta. Leasys lancia il *Quasi nuovo*, noleggio di usato con meno di 45 mila chilometri che taglia il canone del 20%, Ge Capital, con il suo circuito di remarketing dell'usato, affidato a Manheim, punta, e per questo è stata premiata negli ultimi tre anni, su strumenti web e servizi innovativi. Tra i costruttori, previsioni rosee per Fiat (40% della distribuzione) e per l'intero gruppo (totale 50%) con il rilancio di Lancia e Chrysler, brand promettenti nel segmento premium, il gruppo Vw (15% nel 2008) è in prima linea sul

La formula giuridica dei contratti, dicono gli osservatori, resta poco trasparente



fronte della green policy con *Bluemotion tech*, spazia dalla Passat tsi ecofuel a metano alle nuove Golf e Polo con motori ecodiesel, e con prodotti finanziari competitivi. In questo panorama, variegato nell'offerta, ma ristretto a pochi operatori, la commistione tra commercio (il noleggio) e prodotto finanziario (leasing) è un tema «fondamentale per le società che vi operano», avverte Paolo Scarduelli dello studio legale Cms Ascoli Scamoni, «conoscere i limiti dell'offerta evita questioni con l'Autorità di controllo». Rincarare Salvatore Saladino di Dataforce: «Giovrebbe al mercato una forma contrattualistica del noleggio a **lungo termine** più trasparente, in altri Paesi si distingue tra leasing operativo e finanziario. E la tracciabilità del contratto è massima». Le condizioni generali di contratto, tracciabilità e offerta dei servizi da parte dei player del noleggio, banche e case automobilistiche, richiedono, infatti, la massima attenzione da parte degli stakeholder. **Massimo Bruni**

SAFETY CAR

La guida sicura protegge le aziende (e i driver)

La policy green del comparto va di pari passo con il prodotto, i costruttori sviluppano auto più performanti e meno inquinanti, a fronte di downsizing di cilindrata. Tuttavia «l'aspetto tecnologico è solo uno degli elementi chiave utili alla riduzione degli inquinanti», fa notare Andrea De Adamich, primo attore dei **Centri di guida sicura** in Italia con la sua scuola di Varano de' Melegari. E incalza: «L'uso aggressivo, scriteriato, fa perdere ogni vantaggio. A ognuno le sue responsabilità.

Se il driver è fluido e progressivo nella guida ne deriva una minore usura del veicolo in generale, non solo del carburante, ma di ogni parte inquinante, in testa pneumatici e freni». Per questo «investire nella formazione del personale viaggiante per corsi di guida ha ritorni immediati in termini di costi per un'azienda», chiosa De Adamich. Ne sanno qualcosa le società di fleet management: la manutenzione, i sinistri, i tempi di fermo incidono sul canone. Eppure «il problema non è così sentito, le

aziende non investono», fa notare Siegfried Stohr di **Guidarepilotare**. «Il troppo tempo sottratto al lavoro per banali incidenti è causato da stanchezza e poca consapevolezza alla guida: quanti sanno della miopia notturna e del suo effetto sulla valutazione della velocità?». Anche in questo caso l'attenzione si pone sulle imprese che hanno mezzo milione di driver che solcano le strade del nostro Paese nel quale si registrano 633 incidenti al giorno e 325 mila feriti l'anno.