

8^o **RAPPORTO ANIASA**
sul noleggio veicoli 2008 

Sommario

L'ANIASA	5
Presentazione del VIII Rapporto 2008	7
Premessa tecnica	10
Aspetti macroeconomici	11
Capitolo 1	
Il noleggio a breve termine.....	17
Capitolo 2	
Il noleggio a lungo termine.....	30
Capitolo 3	
Il Fleet Management.....	51
Capitolo 4	
Primi dati 2009	54
Imprese associate.....	59

L'ANIASA

ANIASA rappresenta all'interno di FISE Federazione Imprese di servizi, le imprese private esercenti servizi di locazione veicoli senza conducente.

Attraverso FISE le imprese ANIASA aderiscono a Federturismo e Federtrasporto, organismi di Confindustria che aggregano le maggiori componenti della "filiera turistica" e del mondo del trasporto.

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;
- locazione a lungo termine, essenzialmente destinata alle esigenze del mondo imprenditoriale;
- gestione di flotte aziendali (fleet management e servizi automobilistici);
- locazione di veicoli industriali, di grande interesse per le molteplici modalità di trasporto.

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 della locazione veicoli.

Con compiti a carattere consultivo-propositivo in ANIASA sono operativi vari Gruppi di Lavoro composti da responsabili tecnici ed operativi designati dalle associate:

- Rapporti sindacali
- Trasporti e Mobilità
- Normativa tributaria
- Rapporti con i comuni e altri enti
- Sicurezza
- Problematiche assicurative
- Turismo
- Remarketing e valori residui
- Osservatorio dati e statistiche

Il Comitato di Presidenza dell'ANIASA è così composto:

Presidente: Roberto Lucchini
Vice Presidenti: Vittorio Campanale
Maurizio Ceci
Paolo Ghinolfi
Jaromir Hajek
Alain Juan
Fabio Spaccasassi
Past President: Gianluca Soma

Presentazione del VIII Rapporto 2008

Tabella 1 - Principali indicatori

	2008	2007	Var 07/06
Fatturato NLT+BT+Fleet Mgmt (mln di €)	4.971	4.614	7,7%
Flotta circolante	702.595	667.050	5,3%
- lungo termine: end fleet	535.065	515.004	4%
- breve termine: flotta massima	167.530	152.046	10%
Immatricolazioni (auto + altro)	330.879	312.013	7,5%
Addetti diretti NLT+BT+Fleet Mgmt	7.540	7.755	-1,5%

Nell'anno in cui lo sviluppo economico ha subito una forte quanto improvvisa battuta d'arresto, il sistema dell'autonoleggio ha archiviato l'ennesimo anno di crescita. Questo non certo perché il *business* di affittare auto sia scollegato dall'andamento economico generale, anzi. Piuttosto, la ragione si può trovare in due analisi specifiche: la differenza strutturale tra il *rent-a-car* e il noleggio a lungo termine e le diverse esigenze che i due prodotti vanno a soddisfare, da cui traggono la rispettiva "ragion d'essere".

Queste analisi servono soprattutto a rispondere alle due domande fondamentali che il 2008 ha posto: in che modo la crisi economica ha interessato e sta interessando le due formule di autonoleggio (lungo e breve) e – forse anche più importante – quale sviluppo è prevedibile nel prossimo futuro.

Il **noleggio a breve termine**, pur sviluppatosi in Italia già dagli anni del boom economico, ha recentemente avuto un lungo ciclo di sviluppo, anche negli anni in cui l'economia italiana segnava il passo con incrementi di PIL osservabili solo con ottimismo e microscopio. Tale sviluppo, apparentemente indipendente dall'andamento economico generale, era in realtà legato a tre segmenti di domanda: il turismo, i viaggi d'affari e il noleggio a lungo termine che, avendo trasformato l'auto da prodotto in servizio, ha reso necessario affittarne una per i giorni in cui quella "base" è indisponibile.

Nel 2008, i primi due segmenti (turismo e affari) hanno vissuto due fasi congiunturali opposte. Nella prima metà c'è stato l'ultimo scorcio di quella espansione che durava da oltre un decennio. Dopo l'estate è arrivato il vento freddo della crisi, che ha raffreddato i viaggi d'affari e "gelato" il turismo, riportando il giro d'affari del settore ai livelli del 2007. Ma la domanda di "replacement" proveniente dal noleggio a lungo termine ha contribuito a sostenere l'ultima parte del 2008, che ha chiuso quindi con una crescita. Questo perché – come si spiega nell'analisi che questo Rapporto dedica al breve termine – il noleggio a lungo termine ha un ciclo pluriennale, e la domanda di "replacement" generata nel 2008 è riconducibile alla crescita degli anni 2005-2007.

In queste motivazioni ci sono già tutti gli elementi per prevedere quale sarà l'andamento del *rent-a-car* dopo la crisi. Il turismo tornerà a crescere, su scala mondiale, e l'Italia resterà una delle mete preferite, pur se molto dipenderà dalle politiche turistiche con cui sarà affrontata la sfida portata dai paesi concorrenti.

Inoltre, dobbiamo registrare anche un trend di crescita della domanda di noleggio da parte di turisti italiani che – pur muovendosi all'interno del Paese – preferiscono coprire le distanze principali con mezzi pubblici (aereo, treno, nave) e poi, una volta a destinazione, noleggiare un'auto per la mobilità di corto raggio.

Il “*car replacement*” entrerà sempre di più nella cultura automobilistica del Paese, sia che passi attraverso il noleggio a lungo termine sia che avvenga direttamente tra automobilista e officina, per due motivi: da un lato, come detto, l'auto è sempre più un servizio, che deve esserci anche quando non c'è, per garantire la mobilità; dall'altro, gli italiani vanno gradualmente verso un'autosufficienza individuale, in cui il sistema familiare continua a esercitare una mutualità sulle cose importanti (quali il reddito), ma tende a cedere sulla disponibilità a sacrificare il proprio tempo per agevolare chi è momentaneamente privo di auto.

I viaggi d'affari riprenderanno, ma si tratta comunque di un mercato quasi maturo, che porterà traccia della frenata brusca di questi mesi: le imprese non dimenticheranno facilmente che sostituire un viaggio con un'ora di video-conferenza comporta meno costi, meno disagi e più tempo disponibile. In ultimo, resta l'incognita del “*car sharing*”, un prodotto annunciato e poco realizzato, al quale il sistema dell'autonoleggio potrebbe contribuire con tutte le sue competenze: se le istituzioni locali decideranno di offrirlo ai cittadini, sarà un'altra fonte importante di *business* per il noleggio a breve termine.

Nel complesso, il *rent-a-car* ha davanti ancora molti anni di sviluppo, poiché è un servizio che interpreta bene il crescente bisogno di mobilità flessibile e intermodale.

Il **noleggio a lungo termine** è riuscito nel 2008 ad evitare la crisi, segnando ancora un anno di crescita – non straordinaria – in linea con il trend degli ultimi anni, trend di passaggio da una fase di sviluppo a una fase di progressiva maturità, in cui la domanda di noleggio delle imprese sarà stabile e ogni concorrente potrà aumentare il suo giro d'affari sottraendolo ad altri, ovvero trovando altre fonti di *business* in nuovi segmenti di domanda.

La crisi è stata evitata nel 2008, ma solo per un fattore temporale: i noleggiatori impiegano circa tre o quattro mesi dall'ordine del cliente alla consegna dell'auto. In pratica, quando è scoppiata la crisi, con il fallimento Lehman, gli ordini utili per immatricolare e consegnare auto fino alla fine dell'anno erano già in portafoglio. Da quel momento qualsiasi cambiamento negli acquisti delle imprese clienti avrebbe avuto impatto solo sul 2009. E si può anticipare che i cambiamenti in atto ci sono, e non riguardano solo la congiuntura economica, che pure impone alle aziende di stringere la cinghia, anche sulle scelte relative alla flotta auto.

C'è una sensibilità delle imprese verso flotte auto che abbiano un impatto minore sull'inquinamento. Questa sensibilità è stata aiutata – e in più di un caso cavalcata, in chiave marketing – dagli operatori del noleggio a lungo termine. Tale tendenza potrà non avere impatto sui volumi, ma non sarà neutra verso il giro d'affari, se le imprese opteranno per veicoli meno potenti e meno costosi.

C'è un'accelerazione non prevista nell'evoluzione dei propulsori, con i motori a metano/GPL che stanno raddoppiando ogni anno la loro quota di immatricolazioni (fino a proiettare per il 2009 circa un 15% del mercato) e tutti i costruttori impegnati a proporre motori comunque meno inquinanti, diesel o benzina che siano. Quando l'offerta di prodotto nuovo fa un balzo in avanti, non può non danneggiare le quotazioni del prodotto usato, compreso quello dei noleggiatori.

Inoltre, il NLT deve ancora esplorare completamente il settore delle auto pubbliche (PA), che

rappresenta un'opportunità per il NLT almeno quanto il NLT lo è per la PA, a cui può fornire mobilità efficiente ed efficace a costi variabili e certi.

In conclusione, il noleggio a lungo termine si trova a fronteggiare delle sfide importanti, e in una fase progressivamente meno espansiva del suo ciclo di vita e in una congiuntura economica che certo non facilita l'impiego di capitali per finanziare le flotte.

Ma si prospettano anche delle grandi opportunità, prima fra tutte quella di esplorare quel vasto segmento di domanda rappresentato dalle flotte piccolissime e dalle "partite IVA", con adeguati interventi sul prodotto e sulla rete di vendita del noleggio a lungo termine. Ci sono già diverse esperienze di successo da parte di molti operatori e certamente nei prossimi anni si registreranno fenomeni importanti in tal senso.

Non sarebbe giusto però tacere delle limitazioni normative che – ove rimosse – darebbero ulteriore impulso al NLT. Ricordiamo che l'intero settore è escluso dalle politiche a favore di auto meno inquinanti e spesso non è previsto come soluzione nelle gare degli enti pubblici, per non dire dei vincoli relativi agli autobus e ai mezzi con portata superiore a 60 quintali. Sul piano fiscale, poi, è fondamentale un riequilibrio dell'imposizione ai livelli europei: l'Italia, purtroppo, continua ad essere lontana dalla media EU sulla detraibilità dell'IVA e sulla deducibilità dei costi, penalizzando di fatto la diffusione dell'auto aziendale e riducendo, pertanto, la competitività del nostro Sistema produttivo.

Roberto Lucchini
Presidente ANIASA

Premessa tecnica

Il settore comprende le attività di noleggio veicoli a breve e lungo termine e tutti i servizi accessori che vengono offerti dagli operatori. Ancorché i due segmenti di attività vengano trattati separatamente e sommati nel calcolo complessivo del comparto, bisogna ricordare 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*, mentre nel 2008 si è affermato anche il rapporto inverso, ossia di noleggiatori a lungo termine che forniscono i veicoli agli operatori del *rent-a-car*.

Inoltre, ci sono dei casi in cui alcuni o tutti i servizi accessori vengono offerti senza il noleggio del veicolo, il *fleet management*. Questo speciale comparto del settore è trattato distintamente, considerando che non è possibile sommare i veicoli in noleggio con i veicoli a cui sono erogati solo alcuni servizi di gestione: non si tratta sempre, infatti, degli stessi servizi e inoltre su una stessa vettura possono intervenire come fornitori di servizi diversi anche due o più operatori, rendendo pertanto praticamente impossibile assegnare l'auto "in gestione" all'uno o all'altro (né a entrambi, ovviamente).

Il comparto 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 gli operatori 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 del noleggio a breve e dello scenario macroeconomico.

Per il noleggio a breve (*rent-a-car*), oltre agli 11 operatori associati all'ANIASA, la misurazione include tutti o quasi gli operatori, anche piccoli, che operano sul territorio nazionale ovvero in ambito locale. Il censimento di queste imprese, che ha escluso le imprese locali che operano come licenziatari di grandi società di noleggio (o comunque sotto il loro brand) e quelle che sono di fatto delle concessionarie auto che offrono anche un servizio di noleggio, ha portato a individuare 150 operatori i cui indicatori chiave sono a volte diversi dai grandi noleggiatori.

Per la parte relativa al noleggio a lungo termine ed al *fleet management*, i dati sono stati acquisiti, controllati, analizzati ed elaborati direttamente dagli uffici dell'ANIASA. In casi limitati e di minor rilievo, in mancanza di rilevazioni puntuali, sono state effettuate delle stime, sulla base di dati certi. Per il noleggio a lungo termine, sono stati censiti oltre 35 operatori, di cui 22 associati all'ANIASA (che rappresentano circa il 90% del mercato).

Il Rapporto è stato prodotto con la supervisione dell'ANIASA.

Aspetti macroeconomici

Nel 2008 tutte le economie occidentali hanno registrato un rallentamento, che presagiva la contrazione che si sta verificando nel 2009 e che dovrebbe protrarsi fino alla metà del 2010, anno in cui tutti posizionano la ripresa.

I paesi emergenti (BRIC) invece hanno tenuto nel 2008, segnando una minore espansione solo nel 2009. L'Italia, come accade da circa un decennio, mostra una tenuta economica inferiore agli altri paesi dell'area Euro, che si è tradotta in una contrazione del PIL già nel 2008, intorno all'1%. L'indice di disoccupazione si è apprezzato, dal 6,1 al 6,7%, ma non tanto per una diminuzione degli occupati, quanto piuttosto per l'ingresso nel mercato di nuova forza lavoro, in particolare femminile.

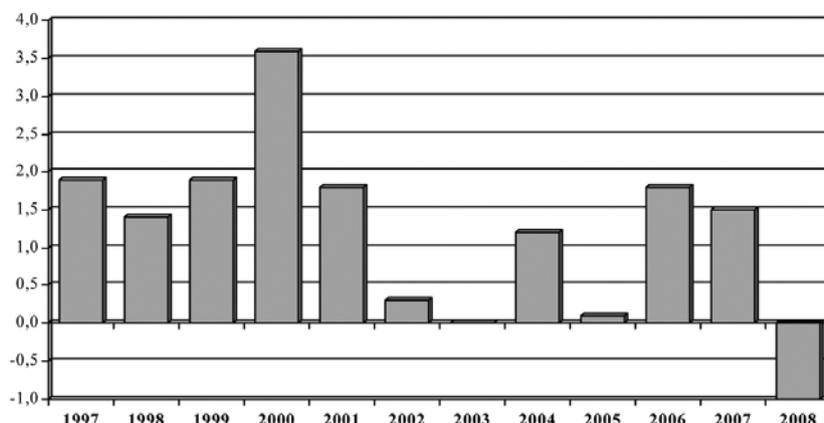
L'inflazione, in Italia come nei principali paesi europei, è stata ancora sostenuta, oltre il 3%.

Tabella 2 - Andamento e previsioni del PIL dei principali paesi.

	OCSE			Consensus Forecasts	
	2008	2009	2010	2009	2010
Paesi Avanzati	%	%	%	%	%
Area dell'euro	0,8	-4,1	-0,3	-2,6	0,5
Giappone	-0,6	-6,6	-0,5	-5,8	0,7
Regno Unito	0,7	-3,7	-0,2	-3,0	0,5
Stati Uniti	1,1	-4,0	0,0	-2,8	1,7
Paesi Emergenti					
Brasile	5,1	-0,3	3,8	-0,1	2,9
Cina	9,0	6,3	8,5	7,0	8,3
India	6,0	4,3	5,8	5,2	7,8
Russia	5,6	-5,6	0,7	-1,5	2,5

Fonti: varie

Grafico 1 - Andamento del PIL in Italia. Variazioni percentuali



Fonte:
Banca d'Italia

Tabella 3 - PIL e principali componenti economici in Italia nel 2008.

	1° trim 08	2° trim 08	3° trim 08	4° trim 08	2008
PIL	0,3%	-0,6%	-0,7%	-1,9%	-1,0%
Importazioni totali	-1,2%	-1,1%	-0,7%	-6,0%	-4,5%
Domanda nazionale	ND	-0,7%	-0,2%	-1,5%	-1,3%
Consumi nazionali	-0,1%	-0,4%	0,2%	-0,6%	-0,5%
Investimenti fissi lordi	-0,3%	-0,5%	-1,8%	-6,9%	-3,0%
Variatione delle scorte	0,2%	-0,2%	0,1%	0,4%	-0,3%
Esportazioni totali	-0,2%	-1,0%	-2,4%	-7,4%	-3,7%

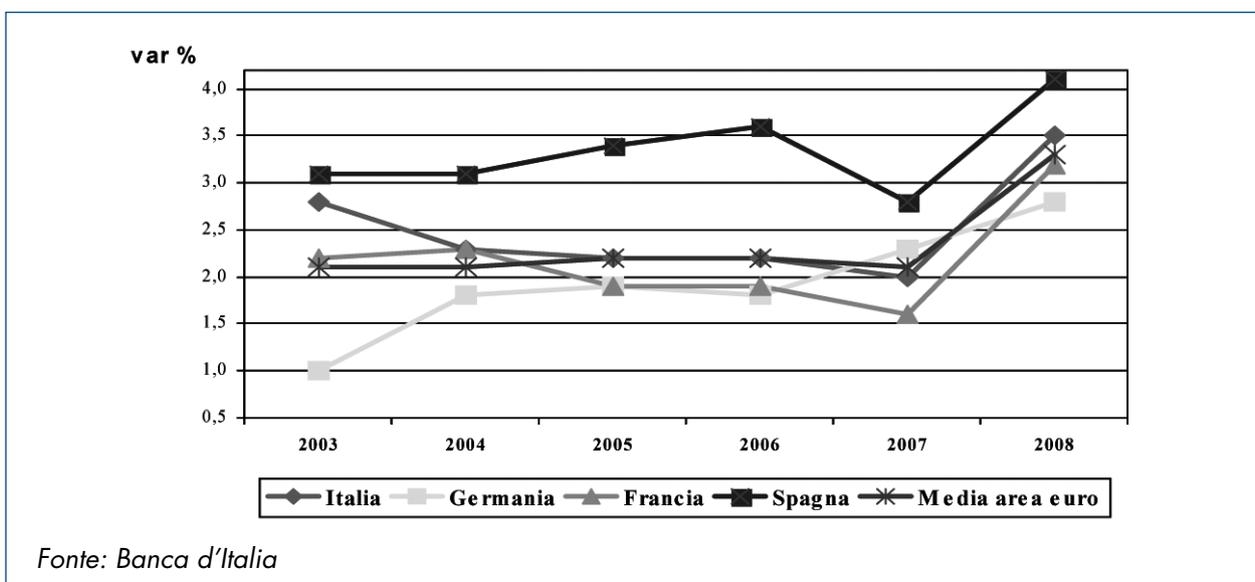
Fonte: Banca d'Italia

Tabella 4 - Occupazione in Italia

(dati x 1.000)	2008	2007	Var
Totale occupati	23.405	23.222	1%
• di cui occupati dipendenti	17.446	17.167	2%
• di cui occupati indipendenti	5.959	6.055	-2%
Forza lavoro	25.097	24.728	1%
• di cui maschi	14.884	14.779	1%
• di cui femmine	10.213	9.949	3%
Popolazione	59.336	58.880	1%
Tasso di disoccupazione	6,7%	6,1%	10%
• di cui maschi	5,5%	4,9%	12%
• di cui femmine	8,6%	7,9%	9%

Fonte: Istat

Grafico 2 - Indice dei prezzi al consumo nei maggiori paesi dell'area euro.



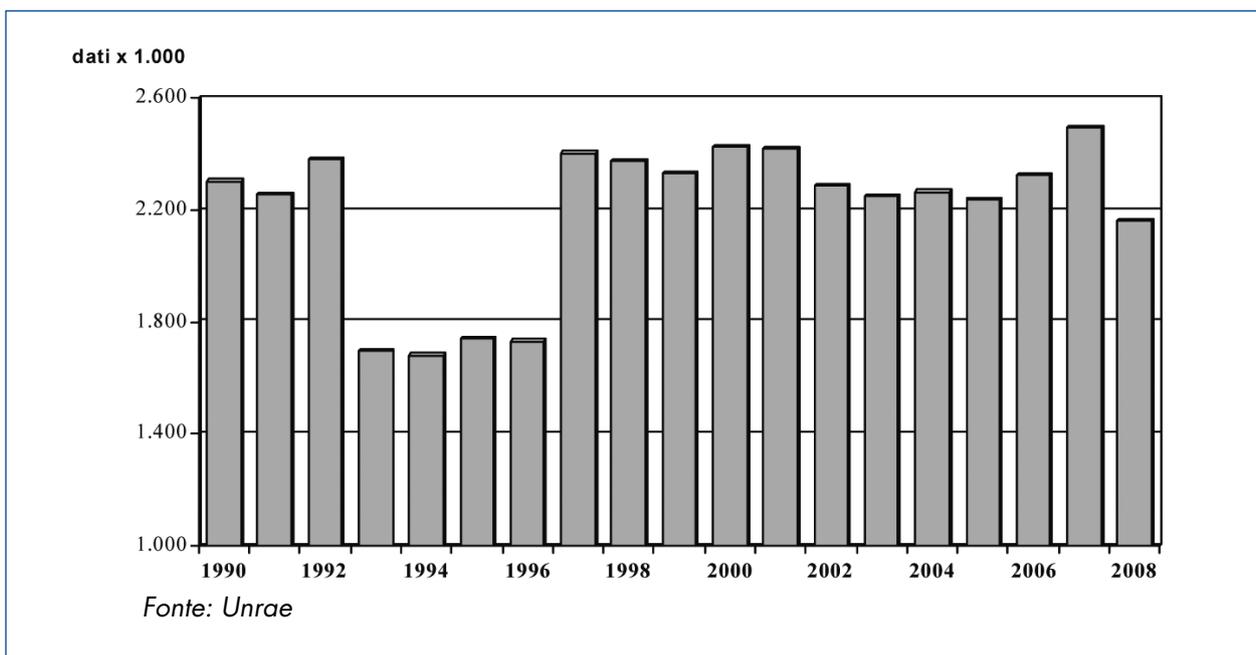
Fonte: Banca d'Italia

Il mercato delle automobili ha segnato un calo del 13%, attestandosi comunque sopra 2.160mila immatricolazioni. Il calo è stato dovuto quasi esclusivamente alla domanda dei privati e delle "partite IVA", che però avevano acquistato al di sopra della media degli ultimi anni nel 2007, sotto la spinta degli incentivi alla rottamazione, di fatto anticipando una parte degli acquisti che avrebbero fatto nel 2008.

Il noleggio a lungo termine ha segnato un incremento delle immatricolazioni pari all'8%, mentre il noleggio a breve già nel 2008 ha frenato sulle immatricolazioni, segnando un meno 4%. Va detto che in queste statistiche sono incluse le immatricolazioni fatte dalle concessionarie "per uso noleggio" e le auto immatricolate da società di lungo termine poi noleggiate agli operatori del noleggio a breve.

Più in dettaglio, è importante segnalare il raddoppio della quota di vetture immatricolate con alimentazione a gas (metano e GPL), arrivata nel 2008 al 7%. Le previsioni per il 2009 sono di un ulteriore raddoppio. Questo significa che l'alimentazione a gas sta diventando una scelta di massa, non più di nicchia, con ripercussioni da valutare bene sul valore dell'usato.

Grafico 3 - Andamento delle immatricolazioni autovetture in Italia



La domanda ha privilegiato, sopra gli altri, specialmente i prodotti Fiat, che hanno guadagnato un punto di quota di mercato sia in volume che in valore, seguiti da Volkswagen, che ha guadagnato mezzo punto di quota di mercato in valore. Ha tenuto bene BMW, in terza posizione, mentre invece sia Ford che Mercedes hanno ceduto alcuni decimi di punto in valore per tenere la posizione in termini di volume.

Tabella 5 - Mercato auto a valore

	Valore € mln		Targhe '000	
	2008	2007	2008	2007
Mercato	44.238	50.564	2.160	2.493
Fiat	19,1%	18,1%	25,1%	24,2%
Volkswagen	7,2%	6,7%	6,4%	6,1%
BMW	6,7%	6,8%	3,2%	3,2%
Ford	6,5%	6,9%	7,9%	8,0%
Mercedes	6,1%	6,5%	3,3%	3,4%

Fonte: Centro Studi Fleet&Mobility

Tabella 6 - Immatricolazioni autovetture per alimentazione

	2008	2007
Benzina	42,2%	40,6%
Diesel	50,6%	55,7%
GPL	3,4%	1,2%
Metano	3,7%	2,4%
Ibride	0,1%	0,1%
Totale	100%	100%

Fonte: Unrae

Tabella 7 - Immatricolazioni autovetture per segmento.

Totale autovetture e fuoristrada	2005	2006	2007	2008
city car (A)	13,7%	15,1%	17,4%	20,6%
utilitarie (B)	41,0%	41,0%	40,5%	37,3%
medie (C-D)	41,3%	39,6%	38,1%	38,5%
grandi (E-F)	3,9%	4,3%	4,0%	3,6%

Fonte: Unrae

Tabella 8 - Parco circolante per tipologia di emissioni

Emissioni	2008		2007		Var
	unità	%	Unità	%	
Euro 0	2.730.000	8%	3.154.000	9%	-13%
Euro 1	3.696.000	11%	4.147.000	12%	-11%
Euro 2	8.836.000	26%	9.475.000	28%	-7%
Euro 3	8.353.000	25%	8.580.000	25%	-3%
Euro 4	10.370.000	31%	8.344.000	25%	24%
Euro 5	15.000	0%			
Totale	34.000.000	100%	33.700.000	100%	1%

Fonte: Unrae

Dal punto di vista dei trasporti e del turismo, è importante segnalare che i principali 37 aeroporti italiani hanno segnato nel 2008 una flessione di quasi il 2%, con punte elevate a Malpensa (meno 20%) e Ciampino (meno 11%).

Tabella 9 - Numero di passeggeri

AEROPORTO	2008	2007	Var
Roma FCO	35.226	32.954	6,9%
Milano MXP	19.222	23.885	-19,5%
Milano LIN	9.266	9.927	-6,7%
Venezia	6.894	7.076	-2,6%
Bergamo	6.484	5.742	12,9%
Catania	6.054	6.084	-0,5%
Napoli	5.642	5.776	-2,3%
Roma CIA	4.789	5.401	-11,3%
Palermo	4.446	4.511	-1,4%
Bologna	4.225	4.362	-3,1%
Pisa	3.964	3.726	6,4%
Torino	3.421	3.509	-2,5%
Verona	3.403	3.510	-3,1%
Cagliari	2.930	2.671	9,7%
Bari	2.493	2.368	5,3%
Tot. 37 APT	133.388	136.193	-1,7%

Fonte: Assaeroporti – passeggeri per '000

Capitolo 1

Il noleggio a breve termine nel 2008

Per il noleggio a breve termine il 2008 è stato un anno di picco, l'ultimo di una fase espansiva e il primo di un periodo di contrazione e ristrutturazione.

Prima ancora di osservare gli indicatori puntuali del settore, è utile guardare ai tassi di incremento rispetto all'anno precedente registrati per il 2007 (+8% di fatturato), per la prima metà del 2008 (+8%, in pratica confermando la tendenza positiva degli ultimi anni) e per l'intero 2008 (+4%). L'insieme di questi indicatori attesta che la seconda metà dell'anno ha avuto una crescita piatta rispetto alla seconda metà del 2007, tanto da ridurre al +4% quello che nei primi sei mesi aveva segnato +8%.

Il saldo finale mostra un andamento ancora positivo dei conti dell'autonoleggio a breve termine, con un giro d'affari superiore del 4% rispetto al 2007 e un volume di servizi erogati (giorni di noleggio) pari al 7% in più. Osservando la composizione dei volumi, riscontriamo che la crescita del numero dei noleggi è aumentata di appena il 2%. Questa combinazione ci porta a concludere che a segnare il passo è stata proprio la domanda di noleggi brevi, un giorno o una settimana: in gran parte quelli derivanti da utilizzi privati/turistici dell'autonoleggio.

Infatti, andando a misurare l'incidenza della domanda *leisure* sul fatturato, notiamo che non supera la metà, mentre nel 2007 era al 57%, con una flessione in valore assoluto di circa l'11%.

Questa contrazione della domanda dei privati è ampiamente motivata dalla battuta d'arresto che l'intero comparto del turismo ha iniziato a registrare dalla metà del 2008, soprattutto nella sua componente internazionale (Nord America *in primis*).

Invece, l'altra componente della domanda, quella *business*, non solo è passata dal 43 al 51% del fatturato complessivo, ma è aumentata in valore assoluto del 24%. Tuttavia sarebbe azzardato interpretare questo dato come un segnale positivo e anti-ciclico, visto che in realtà anche le imprese hanno cominciato, nel 2008, a contenere i costi per fronteggiare le prime avvisaglie della crisi che sarebbe esplosa nel 2009.

Molto più realisticamente, l'incremento può essere ricondotto a un particolare segmento di domanda, il *replacement*, ossia la richiesta, da parte delle imprese che erogano noleggio a lungo termine, di offrire per alcuni giorni ai propri utilizzatori un veicolo che sostituisca quello normalmente utilizzato, temporaneamente indisponibile per necessità di assistenza e riparazione. Il noleggio a lungo termine, tra il 2004 e il 2006, ha incrementato il parco circolante di quasi il 17%, che dopo un periodo stimabile di circa un

anno (in cui gli interventi sono limitati ai tagliandi "leggeri" e a occasionali interventi di carrozzeria a seguito di sinistri) ricorre al servizio di *replacement*.

A questa crescita organica, bisogna aggiungere il fenomeno del "prolungamento" dei contratti di noleggio a lungo termine, avviato già nel 2007. Questi prolungamenti, che si riconducono a molteplici motivazioni, producono un incremento del numero di interventi di assistenza sui veicoli e dunque la domanda di *replacement*.

La flessione della domanda di noleggi *leisure* spiega anche la dinamica di altri indicatori. La durata media dei noleggi segna un +5%, in quanto aumenta il peso relativo dei noleggi plurimensili, che determina un prezzo medio per noleggio più alto ma, al contempo, un prezzo medio per giorno di noleggio inferiore (-3%).

Questo non rappresenta un indicatore delle politiche di prezzo praticate dagli operatori. Anzi, è probabile che i prezzi abbiano subito un lieve incremento, visto che il valore medio dei veicoli immatricolati è aumentato del 4%: un segno riconducibile maggiormente all'assortimento della flotta (più veicoli medio-grandi che piccoli) che non all'aumento del prezzo di acquisto dei veicoli (generalmente deflattivo, a causa della pressione dei costruttori sulle vendite).

In proposito, non è superfluo ricordare che le politiche di pricing degli operatori possono seguire una dinamica di un certo tipo, ad esempio inflattiva, mentre - sul lato del "prodotto" - la domanda può richiedere veicoli di dimensioni contenute e/o durate maggiori, entrambi fattori che tendono a ridurre il prezzo per giorno di noleggio.

In generale, il prezzo per giorno di noleggio ha segnato una flessione del 3%, risultato di diverse dinamiche, anche antitetiche tra di loro. Tenuto anche conto che la maggior incidenza di noleggi mensili e plurimensili ha spinto in basso i prezzi, pur con un valore complessivo dei mezzi noleggiati superiore (+3% vs il 2007).

Un'analisi specifica, che mette in relazione il giro d'affari con la dotazione effettiva di veicoli (la flotta media), mostra come il 2008 sia stato un anno non proprio positivo per i conti del settore: il fatturato per veicolo in flotta media segna una flessione del 6% (da 9.167 a 8.632 euro per unità), confermato dall'indicatore del minore utilizzo della flotta, passato dal 70 al 68%.

Ciò significa che gli operatori si sono dotati di una flotta media superiore del 10% rispetto al 2007, ma con un mercato che improvvisamente è venuto meno, segnando un complessivo incremento di fatturato del 4%, quando alla metà dell'anno segnava ancora un +8% di crescita.

Infine, se rapportiamo il fatturato sviluppato dal settore, per ogni vettura disponibile in flotta media, con il valore delle vetture immatricolate (passato da 12.158 a 12.593 euro), notiamo che il fatturato generato nel 2008 è pari al 68% del valore delle vetture, mentre nel 2007 questo rapporto era del 75%, con un calo di performance di 7 punti.

È lecito leggere in queste analisi uno sforzo degli operatori di sacrificare, in parte, i margini pur di andare incontro alle dinamiche della domanda.

Ritornando ad analizzare il quadro generale del settore nel 2008, osserviamo che un

indicatore importante – le immatricolazioni – mostra già un primo segno negativo: -3% rispetto al 2007.

È un indicatore importante perché legge le aspettative degli operatori, basate sulle prenotazioni e sulle indicazioni registrate presso i clienti *business*.

Nella prima metà del 2008 il settore ancora segnava un incremento di immatricolazioni, rispetto al primo semestre 2007, pari all'8%, addirittura doppio rispetto all'intero 2007, che aveva segnato un +4%.

Tuttavia, è ormai un indicatore da valutare con estrema prudenza, perché risente di due fenomeni.

Da un lato, una consistente porzione di flotta utilizzata dai noleggiatori a breve termine non è più da questi acquistata e immatricolata in proprio, ma presa in *leasing* o in noleggio a lungo termine. Questo fenomeno trova origine nella necessità dei noleggiatori di finanziare la flotta, soprattutto a fronte della minore disponibilità dei costruttori di siglare contratti di vendita con *buy-back* (il riacquisto dei veicoli a prezzo stabilito). Anche la crescita della flotta puntuale al 30 agosto (+10%) può essere letta in relazione a quanto detto sopra.

Dall'altro lato, alla fine del 2008 c'è stata una speciale pressione da parte dei costruttori sui noleggiatori a breve per immatricolare veicoli, a fronte del calo della domanda del mercato. Questa pressione ha portato alcuni noleggiatori ad approfittare delle condizioni di acquisto particolarmente favorevoli.

Un aspetto rilevante nel risultato economico degli operatori è costituito dal danno subito dagli operatori a causa di furti e appropriazioni indebite.

I furti, in rapporto alla flotta media, sono sostanzialmente stabili, anche se un preoccupante aumento va registrato sui furgoni (da 6,5 a 7,1 furti ogni 1000 unità: +9%). Il vero termometro sono i furti rapportati ai giorni di noleggio, che è il periodo in cui effettivamente i veicoli sono esposti al rischio: nel 2008 è stato pari al 3,7% rispetto al 3,5% del 2007.

È invece peggiorato molto il dato relativo alle appropriazioni indebite, che, rapportato al numero di noleggi è, passato dal 6,9% del 2007 all'11,2% del 2008.

Altro fattore rilevante, per una completa lettura della situazione del settore, è costituito dal forte incremento dei punti vendita, dovuto alla politica di utilizzare centri di vendita e assistenza auto (concessionarie e, soprattutto, officine) quali stazioni di noleggio. Si tratta di un canale sviluppatosi, in grandissima parte, proprio nel 2008 per realizzare sinergie con strutture esistenti, servendo la domanda di noleggio della clientela che porta l'auto in officina per l'assistenza e che ha bisogno di un veicolo sostitutivo.

Questi *network* erano già stati registrati negli anni scorsi, come primi esperimenti del fenomeno, che poi si è manifestato in maniera consistente nel 2008. Non è escluso che nei prossimi anni si verifichi un aumento di questo sistema.

Guardando alla distribuzione del giro d'affari, notiamo che quasi la metà è sviluppata presso gli aeroporti, che rappresentano appena il 10% delle stazioni di noleggio. Nel 2007,

prima dello sviluppo della rete "officine", il rapporto era di poco diverso: gli aeroporti producevano poco meno della metà del giro d'affari, vantando il 17% delle stazioni.

È fuor di dubbio che lo sviluppo dell'autonoleggio, inteso come maggior penetrazione e utilizzo da parte della popolazione residente, passi per la disponibilità del servizio nei luoghi dove sorge la necessità di un'auto. Ma la necessità di crescita del numero di stazioni costituisce un potenziale ostacolo economico, in quanto, per sostenere i costi fissi della gestione, è necessario produrre un volume adeguato di noleggi. E' per questo che, le forme di noleggio che possono abbattere il *break-even point*, trovando sinergie con altre attività, sono sicuramente da esplorare nel prossimo futuro.

Mettendo a confronto i due canali di distribuzione (aeroporti e città) osserviamo che gli aeroporti hanno avuto una battuta d'arresto sul traffico di noleggi, a causa della caduta di arrivi turistici. L'incremento prezzo medio per noleggio del 2% è spiegato con l'aumento della durata media del 5%.

D'altro canto, le stazioni di città hanno segnato un incremento complessivo dei noleggi e un incremento del prezzo per noleggio contenuto, intorno all'1% (ricordiamo che comunque il valore degli asset è aumentato in media del 3%).

Concludiamo con un'osservazione sul noleggio dei furgoni. Dopo un 2007 molto positivo, in cui solo il dato relativo alle immatricolazioni evidenziava un atteggiamento prudente degli operatori, nel 2008 questo elemento ha registrato un +24%, che ha costretto gli operatori a dover successivamente ricorrere alla leva del prezzo (-4% per giorno di noleggio e -6% per transazione) per provare a spingere la domanda. In questo caso, è probabile che si sia trattato proprio di una politica di *pricing*, considerato che la durata dei noleggi è diminuita e il valore delle immatricolazioni è aumentato solo del 3%. Il mercato ha risposto facendo registrare un incremento dei volumi intorno al 3%, che non è servito a bilanciare lo sforzo sui prezzi, essendosi registrata una contrazione del giro d'affari di circa 1%.

Tabella 10 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2008	2007	Var 08/07
Fatturato	1.113.561.616	1.072.578.171	4%
Giorni di noleggio	32.125.740	30.046.886	7%
Numero di noleggi	4.855.429	4.747.892	2%
Durata media per noleggio (gg)	6,6	6,3	5%
Prezzo medio per noleggio (€)	229	226	2%
Prezzo medio per giorno di noleggio (€)	35	36	-3%
Utilizzo medio della flotta	68%	70%	-3%
Flotta media	129.000	117.000	10%
Flotta puntuale al 30 agosto	167.530	152.406	10%
Immatricolazioni (auto e furgoni) (2)	136.595	141.490	-3%
Punti vendita (stazioni di noleggio) (1)	2.752	1.750	57%
Dipendenti	4.912	4.900	0%

(1) Il numero dei punti vendita è aumentato del 57% a fronte dello sviluppo dell'attività di alcuni operatori i quali si sono avvalsi di punti di noleggio presso concessionarie di auto e officine di manutenzione.

(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.

Tabella 11 - Analisi variazioni 2008 e 2007 verso anno precedente

	2008 vs 2007	1°sem 08 vs 1°sem 07	2007 vs 2006
Fatturato totale	4%	8%	8%
Giorni di noleggio	7%	7%	7%
Numero di noleggi	2%	3%	11%
Immatricolazioni	-3%	8%	4%
Vetture			
Giorni di noleggio	7%	8%	7%
Numero di noleggi	2%	4%	11%
Immatricolazioni	-5%	7%	4%
Furgoni			
Giorni di noleggio	3%	5%	9%
Numero di noleggi	5%	=	=
Immatricolazioni	24%	30%	-4%

FATTURATO

Tabella 12 - Distribuzione del fatturato per tipologia di veicolo, operatore e location

	2008	2007	Var 08/07
Fatturato totale	1.113.561.616	1.072.578.171	4%
Distribuzione per tipologia veicolo			
• fatturato su vetture	1.038.119.831	996.124.089	4%
• fatturato su furgoni	75.441.785	76.454.083	-1%
Distribuzione per tipologia di operatore			
• fatturato generato da corporate/agenti	1.021.497.864	988.705.233	3%
• fatturato generato da licenziatari/franchisee	92.063.743	83.872.939	10%
Distribuzione per tipologia di location			
• fatturato realizzato presso aeroporti	538.911.810	525.563.304	3%
• fatturato realizzato presso downtown	574.649.806	547.014.867	5%

Tabella 13 - Analisi fatturato per unit e fatturato per unit su valore medio unitario

	2008	2007	Var
Fatturato/Flotta media	8.632	9.168	-6%
Fatturato x unit /Valore medio x unità	69%	75%	-8%

Tabella 14 - Distribuzione del fatturato per motivo di noleggio

2008	€	%
Fatturato totale	1.113.561.616	100%
• di cui per leisure	544.966.827	49%
• di cui per business	428.001.208	38%
• di cui per replacement	140.593.581	13%

GIORNI DI NOLEGGIO**Tabella 15** - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia veicolo e operatore

	2008	2007	Var 08/07
Giorni di noleggio totali	32.125.740	30.046.886	7%
Distribuzione per tipologia veicolo			
• giorni di noleggio di vetture	30.491.489	28.464.005	7%
• giorni di noleggio di furgoni	1.634.251	1.582.880	3%
Distribuzione per tipologia di operatore			
• realizzati da corporate/agenti	29.477.101	27.791.047	6%
• realizzati da licenziatari/franchisee	2.648.640	2.255.839	17%

Tabella 16 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia di location

2008	€	%
Giorni di noleggio	32.125.740	100%
di cui presso aeroporti	14.082.355	44%
di cui presso downtown	18.043.383	56%

NUMERO DI NOLEGGI**Tabella 17** - Distribuzione del numero dei noleggi per tipologia veicolo, operatore e location

	2008	2007	Var 08/07
Numero dei noleggi totali	4.855.429	4.747.892	2%
Distribuzione per tipologia veicolo			
• noleggi di vetture	4.508.489	4.416.053	2%
• noleggi di furgoni	346.940	331.839	5%
Distribuzione per tipologia di operatore			
• noleggi da corporate/agenti	4.470.838	4.400.753	2%
• noleggi da licenziatari/franchisee	384.590	347.139	11%
Distribuzione per tipologia di location			
• noleggi presso aeroporti	2.498.165	2.490.141	0%
• noleggi presso downtown	2.357.264	2.257.751	4%

Tabella 18 - Distribuzione del numero dei noleggi per sesso, età, nazionalità, motivo di utilizzo

2008	%
Distribuzione per sesso	100%
• noleggi a clienti maschi	88%
• noleggi a clienti femmine	12%
Distribuzione per età	
• noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	30%
• noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	54%
• noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	16%
Distribuzione per nazionalità	
• noleggi a clienti di nazionalità italiana	62%
• noleggi a clienti di nazionalità europea	27%
• noleggi a clienti di nazionalità americana	5%
• noleggi a clienti di altra nazionalità	6%
Distribuzione per motivi d'utilizzo	
• noleggi per leisure	47%
• noleggi per business	41%
• noleggi per replacement	12%

DURATA DEI NOLEGGI

Tabella 19 - Durata media (in giorni) per noleggio per tipologia veicolo e operatore

	2008	2007	Var 08/07
Durata media per noleggio	6,6	6,3	5%
Durata media per tipologia veicolo			
• di cui per noleggio di vetture	6,8	6,4	5%
• di cui per noleggio di furgoni	4,7	4,8	-1%
Durata media per tipologia di operatore			
• di cui corporate/agenti	6,6	6,3	4%
• di cui licenziatari/franchisee	6,9	6,5	6%

Tabella 20 - Durata media per noleggio per tipologia di location (giorni)

	2008
Durata media per noleggio	6,6
• di cui presso aeroporti	5,6
• di cui presso downtown	7,7

FLOTTA MEDIA**Tabella 21** - Distribuzione della flotta media per tipologia di veicolo e operatore

	2008	2007	Var 08/07
Flotta media	129.000	116.997	10%
Distribuzione della flotta media per tipologia veicolo			
• di cui vetture	121.209	109.457	11%
• di cui furgoni	7.791	7.540	3%
Distribuzione della flotta media per tipologia di operatore			
• di cui di corporate/agenti	117.409	108.658	8%
• di cui di licenziatari/franchisee	11.591	8.339	39%

Tabella 22 - Flotta media per segmento di auto

2008	%
Flotta media	100%
segmento A – piccole	11%
segmento B – utilitarie	25%
segmento C – medie	34%
segmento D – medie-superiori	17%
segmento E – superiori	9%
segmento F – alto di gamma	4%

Tabella 23 - Permanenza media dei veicoli in flotta (mesi)

2008	mesi
Permanenza di vetture in flotta	9
Permanenza di furgoni in flotta	16

FLOTTA PUNTUALE AL 30 AGOSTO**Tabella 24** - Distribuzione della flotta puntuale per tipologia di veicolo e operatore

	2008	2007	Var 08/07
Flotta puntuale al 30 agosto	167.530	152.406	10%
Distribuzione della flotta puntuale per tipologia veicolo			
• di cui vetture	159.801	144.575	11%
• di cui furgoni	7.729	7.831	-1%
Distribuzione della flotta puntuale per tipologia di operatore			
• di cui corporate/agenti	154.425	142.847	8%
• di cui licenziatari/franchisee	13.105	9.559	37%

UTILIZZO DELLA FLOTTA

Tabella 25 - Utilizzo medio della flotta per tipologia di veicolo e operatore (percentuali di utilizzo)

	2008	2007	Var 08/07
Utilizzo medio della flotta	68%	70%	- 3%
Distribuzione dell'utilizzo per tipologia veicolo			
• di cui vetture	69%	71%	-3%
• di cui furgoni	58%	58%	0%
Distribuzione dell'utilizzo per tipologia di operatore			
• di cui corporate/agenti	69%	70%	-2%
• di cui licenziatari/franchisee	63%	74%	-16%

IMMATRICOLAZIONI

Tabella 26 - Numero e valore delle immatricolazioni per tipologia di veicolo

	2008	2007	Var 08/07
Immatricolazioni	136.595	141.490	-3%
• di cui vetture	129.396	135.695	-5%
• di cui furgoni	7.198	5.795	24%
Valore delle immatricolazioni (euro)	1.753.681.829	1.747.037.311	0%
• di cui vetture	1.629.506.362	1.649.819.393	-1%
• di cui furgoni	124.175.467	97.217.917	28%
Valore medio delle immatricolazioni	12.839	12.347	4%
• di cui vetture	12.593	12.158	4%
• di cui furgoni	17.251	16.776	3%

PUNTI VENDITA

Tabella 27 - Punti vendita

	2008	2007	Var 08/07
Punti vendita (1)	2.752	1.750	57%

(1) Il numero dei punti vendita è aumentato del 57% a fronte dello sviluppo dell'attività di alcuni operatori i quali si sono avvalsi di punti di noleggio presso concessionarie di auto e officine di manutenzione.

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

2008	%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore	
• di cui rete diretta	49%
• di cui rete indiretta	51%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia location	
• di cui aeroporti	10%
• di cui downtown	90%

FURTI E APPROPRIAZIONI INDEBITE**Tabella 29** - Furti e appropriazioni indebite

	2008	2007	Var 08/07
Totale Furti	1.173	1056	11%
• di cui vetture	1.119	1007	11%
• di cui furgoni	55	49	11%
furti x 1.000 veicoli di flotta media	9,1	9,0	1%
furti vetture su 1.000 vetture di flotta media	9,2	9,2	0%
furti furgoni su 1.000 furgoni di flotta media	7,0	6,5	8%
furti veicoli su un milione giorni di noleggio veicoli	37	35	4%
furti vetture su un milione giorni di noleggio vetture	38	36	5%
furti furgoni su un milione giorni di noleggio furgoni	21	22	-5%
Veicoli recuperati da furti	234	192	22%
Veicoli rubati e non recuperati	939	864	9%
Appropriazioni indebite	542	328	65%
• di cui vetture	515	309	67%
• di cui furgoni	27	19	43%
appropriazioni indebite veicoli su 1.000 veicoli di flotta media	4,2	2,8	50%
appropriazioni indebite vetture su 1.000 vetture di flotta media	4,2	2,8	50%
appropriazioni indebite furgoni su 1.000 furgoni di flotta media	3,5	2,5	39%
appropriazioni indebite veicoli su un milione noleggi veicoli	112	69	62%
appropriazioni indebite vetture su un milione noleggi vetture	115	70	64%
appropriazioni indebite furgoni su un milione noleggi furgoni	71	55	30%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	326	212	54%
Veicoli non recuperati da appropriaz.indebite	216	116	86%
Danno da furti (euro)	11.702.096	9.000.000	30%
Danno dei furti sul fatturato	1,1%	0,8%	25%

Tabella 30 - Indicatori chiave per tipologia di location

2008	AEROPORTI	DOWNTOWN	% APT	% DT
Fatturato	538.911.810	574.649.806	48%	52%
Giorni noleggio	14.082.355	18.043.383	44%	56%
Numero noleggi	2.498.165	2.357.264	51%	49%
Punti vendita	266	2.486	10%	90%
Durata	5,6	7,7		
Prezzo medio per giorno	38	32		
Prezzo medio per noleggio	216	244		

Tabella 31 - Indicatori chiave aeroporti e downtown

AEROPORTI	2008	2007	Var 08/07
Fatturato	538.911.810	525.563.304	3%
Numero di noleggi	2.498.165	2.490.141	0%
Prezzo medio per noleggio	216	211	2%
DOWNTOWN	2008	2007	Var 08/07
Fatturato	574.649.806	547.014.867	5%
Numero di noleggi	2.357.264	2.257.751	2%
Prezzo medio per noleggio	244	242	2%

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

	APT		DOWNTOWN	
	2008	2007	2008	2007
Fatturato	48%	49%	52%	51%
N° noleggi	51%	52%	49%	48%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO A BREVE TERMINE DI VETTURE

Tabella 33 - Indicatori chiave noleggio vetture

	2008	2007	Var 08/07
Fatturato	1.038.119.831	996.124.089	4%
Giorni noleggio	30.491.489	28.464.005	7%
Flotta media	121.209	109.457	11%
Utilizzo	69%	71%	-3%
Numero noleggi	4.508.489	4.416.053	2%
Durata	6,8	6,4	5%
Prezzo medio per giorno	34	35	-3%
Prezzo medio per noleggio	230	226	2%
Flotta puntuale al 30 agosto	159.801	144.575	11%
Immatricolazioni	129.396	135.695	-5%
Prezzo medio immatricolazioni	12.593	12.158	4%
Permanenza in flotta (mesi)	9		
Furti	1.119	1.007	11%
Appropriazioni indebite	515	309	67%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO A BREVE TERMINE DI FURGONI**Tabella 34** - Indicatori chiave noleggio furgoni

	2008	2007	Var 08/07
Fatturato	75.441.785	76.454.083	-1%
Giorni noleggio	1.634.251	1.582.880	3%
Flotta media	7.791	7.540	3%
Utilizzo	57%	58%	0%
Numero noleggi	346.940	331.839	5%
Durata	4,7	4,8	-1%
Prezzo medio per giorno	46	48	-4%
Prezzo medio per noleggio	217	230	-6%
Flotta puntuale al 30 agosto	7.729	7.831	-1%
Immatricolazioni	7.198	5.795	24%
Prezzo medio immatricolazioni	17.251	16.776	3%
Permanenza in flotta (mesi)	16	17	-1%
Furti	55	49	11%
Appropriazioni indebite	27	19	43%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO A BREVE TERMINE DELLA RETE DIRETTA**Tabella 35** - Indicatori chiave della rete diretta

	2008	2007	Var 08/07
Fatturato	1.021.497.864	988.705.233	3%
Giorni noleggio	29.477.101	27.791.047	6%
Flotta media	117.409	108.658	8%
Utilizzo	69%	70%	-2%
Numero noleggi	4.470.838	4.400.753	2%
Durata	6,6	6,3	4%
Prezzo medio per giorno	35	36	-3%
Prezzo medio per noleggio	228	225	2%
Flotta puntuale al 30 agosto	154.425	142.847	8%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO A BREVE TERMINE DELLA RETE INDIRETTA**Tabella 36** - Indicatori chiave della rete indiretta

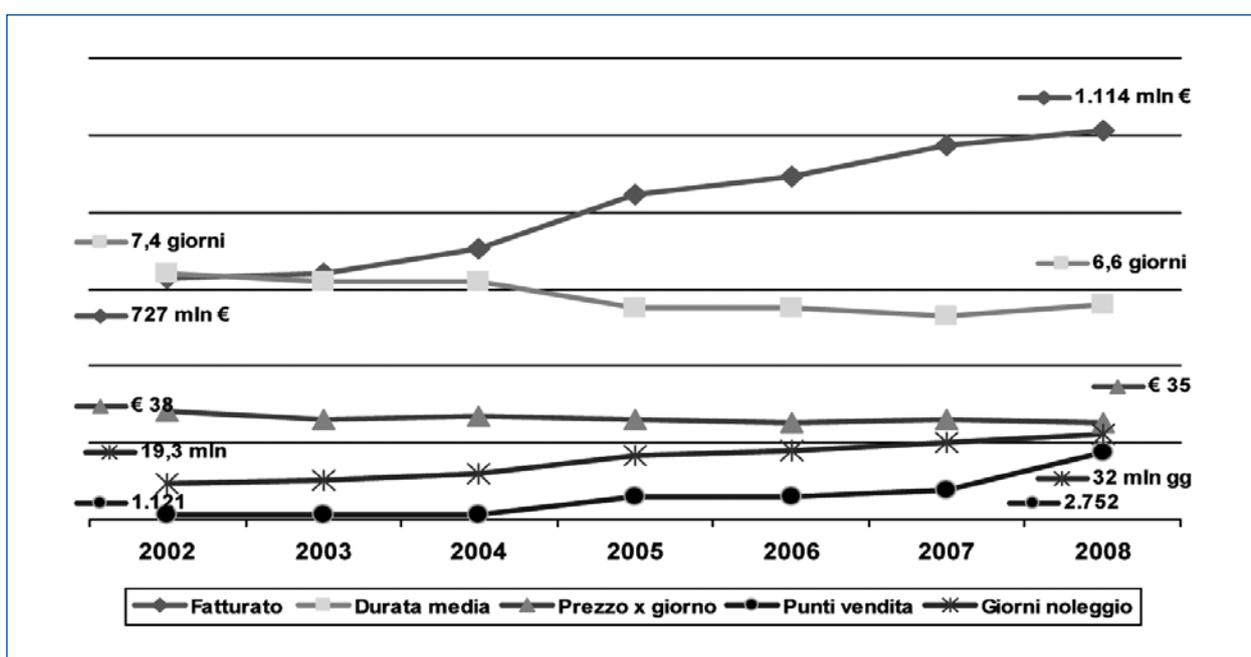
	2008	2007	Var 08/07
Fatturato	92.063.743	83.872.939	10%
Giorni noleggio	2.648.640	2.255.839	17%
Flotta media	11.591	8.339	39%
Utilizzo	63%	74%	-16%
Numero noleggi	384.590	347.139	11%
Durata	6,9	6,5	6%
Prezzo medio per giorno	35	37	-7%
Prezzo medio per noleggio	239	242	-1%
Flotta puntuale al 30 agosto	13.105	9.559	37%

TREND DEL NOLEGGIO BREVE TERMINE 2002-2008

Tabella 37 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine. Trend 2002-2008

	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	CAGR
Fatturato (milioni di euro)	1.114	1.073	992	945	806	739	727	7%
Numero dei noleggi	4.855.429	4.747.892	4.293.775	4.065.444	3.035.688	2.828.003	2.614.281	11%
Prezzo medio per noleggio (€)	229	226	231	232	265	261	278	-3%
Durata media per noleggio (gg)	6,6	6,3	6,5	6,5	7,2	7,2	7,4	-2%
Giorni di noleggio	32.125.740	30.046.886	28.056.865	26.463.991	21.943.138	20.346.530	19.253.451	9%
Prezzo medio per giorno noleggio (€)	35	36	35	36	37	36	38	-2%
Utilizzo medio della flotta	68%	70%	68%	68%	68%	66%	66%	1%
Flotta media	129.000	116.998	113.483	106.338	88.371	84.024	79.923	8%
Flotta puntuale*	167.530	152.046	144.858	136.728	110.663	106.112	N.D.	10%
Punti vendita	2.752	1.750	1.589	1.603	1.115	1.143	1.121	16%
Dipendenti	4.912	4.900	5.081	4.945	3.683	3.631	3.401	6%

Grafico 4 - Trend 2002-2008 degli indicatori chiave del noleggio a breve termine



Capitolo 2

Il noleggio a lungo termine

Prosegue anche per il 2008 la crescita del mercato del Noleggio a Lungo Termine, che fa registrare un parco circolante a +4% rispetto all'anno precedente. Si tratta di aumento percentuale inferiore alle previsioni formulate alla fine del primo semestre 2008 (+7%) e che ha indubbiamente risentito della generale crisi finanziaria ed economica esplosa da ottobre scorso con la immediata riduzione degli indici di fiducia.

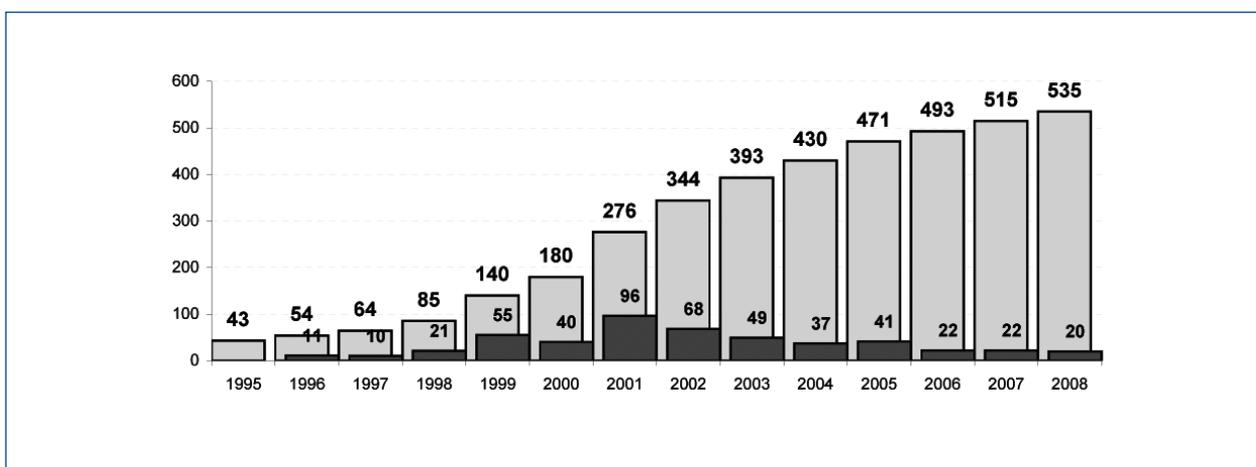
Peraltro, nell'archiviato "2008, annus horribilis" del mercato auto nazionale (-13,3%), unica nota in controtendenza è stato l'andamento del settore del noleggio veicoli a lungo termine.

Non più gravato dagli ingiustificati pesi fiscali apparsi e per fortuna dissolti a cavallo del 2006-2007, con 166.060 immatricolazioni di vetture nuove, pari al 7,7% del mercato nazionale, ed ulteriori 32.858 veicoli commerciali, il noleggio ha svolto nel 2008 un ruolo di grande e provvidenziale rilievo.

Non solo ha contribuito a sostenere l'intera filiera dell'automotive, dalla produzione ai servizi per l'auto, ma ha anche generato risparmio - e quindi maggiore competitività - per le 70.000 aziende private e le 1.400 Pubbliche Amministrazioni, che con oltre 535.000 conducenti utilizzano i servizi di noleggio.

Dall'esame della attuale curva del "Ciclo di vita" (Grafico 5) sembrerebbe delinearsi il fatto che il comparto si avvicini ad una fase di maturità, con un saldo positivo dei nuovi utilizzatori sempre più contenuto e fatto di sola sostituzione.

Grafico 5 - Ciclo di vita del Noleggio a Lungo Termine



Il rallentamento del tasso di crescita sta creando un eccesso di capacità negli operatori di settore, che conseguentemente intensificano la concorrenza. In tale scenario, alcuni tra gli operatori più piccoli e deboli rischiano di doversi ritirare (fusioni oppure "out of business"), mentre i restanti devono focalizzarsi maggiormente nella ricerca di vantaggi competitivi, indispensabili per difendere/conquistare le proprie posizioni.

Questo fenomeno è già in atto, poiché il dato 2008 da una parte conferma un aumento della concentrazione degli operatori di NLT (i primi 3 aumentano il loro peso di +1,7%, mentre i primi 10 aumentano di +2,3%), dall'altra ci conferma la "quasi totale scomparsa" degli operatori "generalisti", a favore del duopolio banche e case automobilistiche.

In realtà, se consideriamo il mercato potenziale rappresentato dal parco circolante vetture in Italia (Tabella 38), lo spazio di crescita è ancora ampio, poiché la penetrazione del NLT (seppur crescente) risulta tuttora a livelli molto contenuti: solamente 1,14% nel 2008.

Tabella 38 - Penetrazione NLT su parco circolante Italia

	2005	2006	2007	2008 (*)	Cagr
Circolante vetture mercato totale Italia	34.667.485	35.297.282	35.680.097	35.986.000	1,3%
Vetture in NLT	339.432	375.964	392.716	411.703	6,6%
Vetture in NLT/ circolante vetture	0,98%	1,07%	1,10%	1,14%	

Fonte: ACI, ricerca sull'anzianità del parco veicoli in Italia (2008)

(*) Dato stimato

Una possibile nuova spinta alla crescita e l'avvio di un nuovo ciclo di vita potrebbe venire prevalentemente dalle Istituzioni Pubbliche, attraverso provvedimenti volti a favorire la diffusione del NLT (es. miglioramento del regime di trattamento fiscale delle auto aziendali in NLT, incentivi sulle auto ecocompatibili anche per gli operatori di NLT, apertura del mercato al noleggio di mezzi sopra i 60 quintali). Attraverso il NLT le Istituzioni Pubbliche potrebbero accelerare l'attuazione delle proprie politiche in tema di:

- ringiovanimento del parco circolante Italiano
- impulso al mercato auto ed al suo indotto
- miglioramento qualitativo della mobilità
- miglioramento quantitativo e qualitativo del gettito
- miglioramento del servizio di mobilità pubblica

Nel frattempo, gli operatori di settore si stanno diversificando nella ricerca di nuovi segmenti di mercato (fondamentale quello delle piccole/medie imprese), modificando e migliorando nel frattempo le strategie distributive e le reti di assistenza, attraverso il maggior utilizzo dei cosiddetti "canali indiretti" (broker, agenti, dealer).

La domanda di NLT da parte delle aziende clienti (che continuano ad essere prevalentemente concentrate nel Nord Italia), è rimasta pressochè agli stessi livelli e forse più intensa in questo periodo di crisi: avere mobilità per i propri dipendenti con minori costi e alta qualità.

Per quanto riguarda l'offerta di NLT, un tema importante riguarda l'andamento nel 2008 dei costi gestionali. A tale proposito, un ruolo di forte rilievo è stato svolto dall'andamento del costo

del denaro, che, a seguito della crisi di liquidità registrata nella seconda metà dell'anno, ha messo a dura prova gli operatori di settore. Un altro fenomeno che ha fatto la sua comparsa nel 2008 e che ad inizio 2009 si sta accentuando pericolosamente è il deterioramento dei valori dell'usato, causato sia dagli sconti eccessivi praticati dalle case automobilistiche sulle vetture nuove, sia dagli incentivi alla rottamazione/sostegno dell'auto (che hanno spinto i privati ad immettere sul mercato una ulteriore quantità di vetture usate). Il calo dei volumi di vendita delle vetture usate relative a contratti estinti è stato sensibile a fine 2008 (-9,6 %) e rischia di essere eccessivo nel 2009 (fatturato relativo alla rivendita di auto usate primo trimestre 2009 pari al -21,2% rispetto allo stesso periodo del 2008).

Parallelamente il Valore Residuo medio delle auto è sceso dell'1,9% nel 2008 e di un ulteriore 1,1% ad inizio 2009.

Nonostante queste avversità, la risposta del settore del NLT nel 2008 è stata positiva, con una riduzione del prezzo medio al Km pari a -1,1%. Tale riduzione è frutto di uno sforzo importante da parte degli operatori di settore, che sono riusciti a trovare al proprio interno le risorse necessarie non solo a contrastare le dinamiche di costi gestionali crescenti, ma anche a offrire una riduzione del prezzo attraverso:

- recupero di produttività
- ricerca delle efficienze di costo
- supporto delle case automobilistiche

In conclusione, grazie alla ricordata penetrazione del 7,7% (+2,0% rispetto al 2007) sul monte totale delle immatricolazioni di vetture in Italia, è confermato nel 2008 il ruolo trainante del NLT all'interno del mercato auto. Il settore ha tenuto ed ha continuato a svolgere una importantissima funzione anticongiunturale rispetto al mercato dell'auto e di promozione di risparmio per aziende, PA e professionisti.

Questa evidenza deve essere stimolo di riflessione per le case automobilistiche, che devono guardare al NLT non solo come una formula capace di creare aggiuntività alla base di volumi *retail*, ma anche ad un vero e proprio strumento di fidelizzazione della mobilità dell'utilizzatore. A tale proposito, se da una parte il NLT può rappresentare il migliore alleato delle case automobilistiche, dall'altro queste rischiano di rappresentare il peggior nemico degli operatori di NLT: fino a quando non cesserà l'azione di pressione sulle immatricolazioni, attraverso sconti extra sul nuovo e pratiche di "Km zero", il mercato dell'usato penalizzerà pesantemente il NLT.

Nel cercare di comprendere le dinamiche che hanno determinato la situazione attuale nonché le tendenze per il futuro, la panoramica di settore parte da una breve premessa circa la "Domanda di mobilità degli Italiani", al fine di giungere alla comprensione del tipo di risposta fornita dal NLT. L'obiettivo di questa premessa qualitativa è di fornire uno spunto di riflessione ulteriore, per quella ricerca di diversificazione che gli operatori del NLT sono chiamati a fare in una prospettiva di situazione di mercato più complessa delle precedenti.

1. LA DOMANDA DI MOBILITÀ DEGLI ITALIANI

Basandosi sull'indagine ISFORT, che misura costantemente gli spostamenti medi giornalieri della popolazione italiana, possiamo affermare che siamo in presenza di una costante crescita della domanda di mobilità (Grafico 6), soprattutto per l'effetto combinato del numero medio di spostamenti giornalieri (+1,3% rispetto al 2007 e +2,0% medio nel periodo 2008/2005) e della distanza media giornaliera (+8,1% rispetto al 2007 e +10,7% medio nel periodo 2008/2005).

Focalizzando inoltre l'attenzione sul "segmento core" del NLT, ovvero la mobilità della popolazione appartenente al gruppo dei lavoratori dipendenti, si nota che questi esprimono una porzione maggiore della domanda di mobilità rispetto alla media Italia (Tabella 39) ed in crescita sensibile rispetto all'anno precedente (Tabella 40). Il 2008 ha visto un aumento della mobilità del segmento, attraverso una modifica dei comportamenti: crescita della popolazione mobile (+0,7% rispetto al 2007), del numero medio di spostamenti giornalieri (+0,3% rispetto al 2007) e della distanza media degli spostamenti (+7,6% rispetto al 2007).

Grafico 6 - Evoluzione indicatori chiave della mobilità (base 2005 = 100)

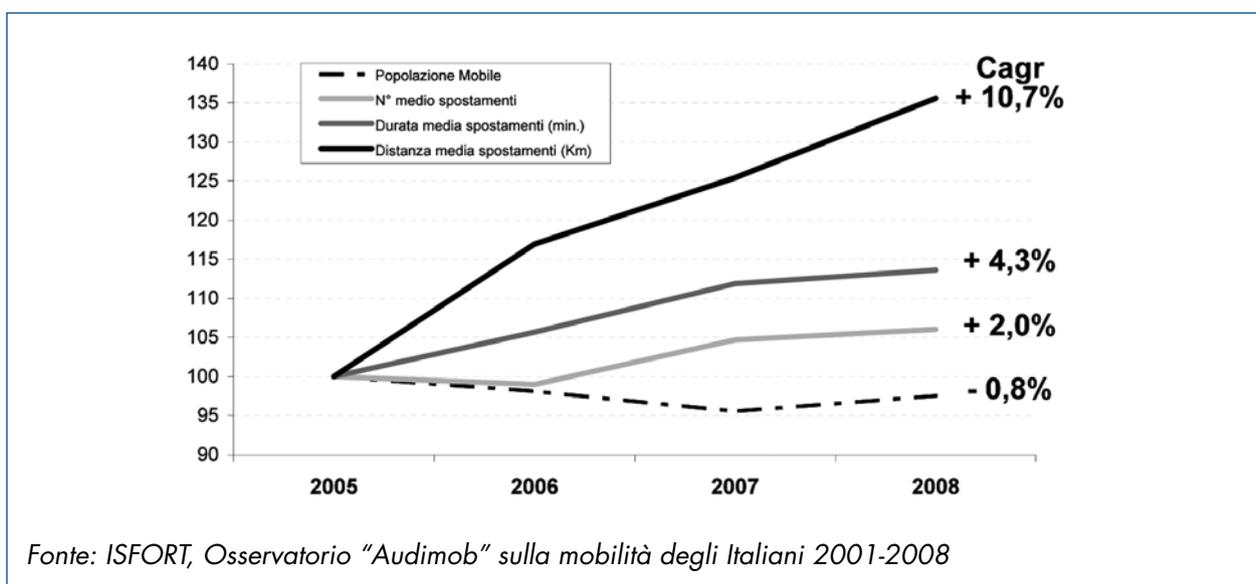


Tabella 39 - Indicatori di base della mobilità 2008

	Lavoratori Dipendenti	Media Italia	Var
Popolazione Mobile	89,0%	83,1%	5,9%
N° medio spostamenti	3,20	3,16	1,3%
Durata media spostamenti (min.)	69,0	65,9	4,7%
Distanza media spostamenti (Km)	45,30	40,00	13,3%

Fonte: ISFORT, Osservatorio "Audimob" sulla mobilità degli Italiani 2001-2008

Tabella 40 - Indicatori base della mobilità: categoria Lavoratori dipendenti

	2008	2007	Var 08/07
Popolazione Mobile	89,0%	88,3%	0,7%
N° medio spostamenti	3,20	3,19	0,3%
Durata media spostamenti (min.)	69,0	67,7	1,9%
Distanza media spostamenti (Km)	45,30	42,10	7,6%

Fonte: ISFORT, Osservatorio "Audimob" sulla mobilità degli Italiani 2001-2008

Le cause (Tabella 41) che hanno determinato la modifica dei comportamenti circa la mobilità sono legate soprattutto alla "gestione familiare", che nel 2008 aumenta il suo peso relativo di +0,9% a scapito del "tempo libero", che al contrario si riduce di -0,8%

Tabella 41 - Motivazioni della mobilità: categoria Lavoratori dipendenti

	2008	2007	Var 08/07
Lavoro	52,1%	52,2%	-0,1%
Studio	0,8%	0,8%	0,0%
Gestione Familiare	24,1%	23,2%	0,9%
Tempo Libero	23,0%	23,8%	-0,8%
Totale	100,0%	100,0%	0,0%

Fonte: ISFORT, Osservatorio "Audimob" sulla mobilità degli Italiani 2001-2008

2. LA DOMANDA DI NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Appurato che la mobilità degli Italiani è in crescita, analizziamo chi sono coloro che hanno scelto la mobilità attraverso il Noleggio a Lungo Termine. Per prima cosa possiamo affermare che i nuovi utilizzatori di NLT provengono principalmente dal segmento delle piccole/medie imprese (Tabella 42): il peso relativo del segmento delle aziende a cui si noleggiavano da 1 a 5 veicoli è in crescita di +4% rispetto al 2007.

Tabella 42 - Distribuzione dei clienti per numero di veicoli noleggiati

	2008	2007
Aziende a cui si noleggiavano da 1 a 15 veicoli	94%	90%
Aziende a cui si noleggiavano più di 15 veicoli	6%	10%
Totale	100,0%	100,0%

Molto probabilmente, nel 2008 la crescita del NLT è avvenuta grazie all'abbandono di formule finanziarie meno evolute (es. *leasing*) da parte delle piccole/medie imprese che, anche grazie ad un'offerta più mirata, hanno avuto la possibilità di scoprire i maggiori vantaggi del NLT. Questo ampliamento del target di riferimento è una delle prime conseguenze legate alla maturità del mercato. L'orientamento verso un target più *retail* comporta la necessità per gli operatori NLT di ridefinire la strategia legata ai canali di vendita nonché i processi di *customer service*: gestire molti clienti con poche auto in parco comporta modelli operativi differenti dalla gestione di pochi clienti con molte auto in parco.

Sempre nell'intento di scovare nuovi segmenti di mercato, cresce il peso relativo dei clienti della Pubblica Amministrazione, ma si riduce quello del fatturato e seppur di poco il numero medio dei veicoli (Tabella 43). Nel complesso, considerando i dati relativi alla consistenza del parco veicoli delle PA, è possibile constatare che il segmento presenta ancora ampi margini di crescita.

Tabella 43 - Focus clienti della Pubblica amministrazione

Tipologia di aziende	2008	2007
N° clienti P.A./Clienti totali	3%	2%
Flotta circolante della P.A./Flotta circolante totale	7%	7%
Numero veicoli per cliente della P.A.	16	17
Fatturato noleggio verso clienti P.A./Fatturato noleggio verso clienti totali	1%	2%

E' comunque da sottolineare che il sempre maggiore ritardo dei pagamenti da parte delle PA, la presenza "obbligatoria" di clausole vessatorie nei bandi di gara e, ancora di più, gli effetti distorsivi e penalizzanti della normativa del c.d. "Blocco dei pagamenti" (art. 48-bis, del D.P.R. 602/1973), potrebbero indurre varie aziende a un deciso riesame dei loro rapporti con le PA.

Dal punto di vista della localizzazione territoriale (Tabella 44 e Tabella 44.bis), possiamo vedere come il Nord rappresenti la massima concentrazione di flotta circolante e di clienti del NLT.

Tale situazione risulta ulteriormente rafforzata dal confronto con l'anno precedente. Quattro sono le considerazioni che possono essere fatte alla luce di questi dati:

- la prima (e più ovvia) riguarda la dimensione media della flotta dei clienti del Nord, che risulta sicuramente superiore a quella dei clienti del Centro/Sud;
- la seconda riguarda la centralità del Nord in tema di struttura del tessuto economico italiano, poiché molte aziende pur localizzate nel Centro/Sud fanno circolare le proprie auto nel Nord per ragioni di *business*;
- la terza riguarda il potenziale di crescita nel Centro/Sud, dove probabilmente esiste una fascia di piccole/medie aziende ancora legate per ragioni di mentalità al concetto della proprietà dell'auto;
- la quarta è legata alla quota di "economia sommersa", che probabilmente spinge i clienti potenziali del Sud a preferire forme di mobilità meno strutturate rispetto al NLT.

Tabella 44 - Distribuzione geografica della flotta circolante e dei clienti

Regione	2008		2007		Var 08/07	
	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti
NORD	75%	69%	64%	67%	11%	2%
CENTRO	18%	19%	29%	21%	-11%	-2%
SUD	7%	12%	7%	12%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%	0%	0%

Tabella 44 bis - Distribuzione geografica della flotta circolante e dei clienti

Regione	2008		2007		Var 08/07	
	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti	% flotta circolante	% clienti
Lombardia	42%	35%	36%	32%	6%	3%
Lazio	11%	10%	22%	12%	-11%	-2%
Emilia Romagna	10%	10%	7%	8%	3%	2%
Piemonte	9%	9%	12%	12%	-3%	-3%
Veneto	8%	9%	5%	6%	3%	3%
Liguria	4%	4%	2%	7%	2%	-3%
Toscana	4%	5%	4%	5%	0%	0%
Campania	3%	6%	3%	5%	0%	1%
Sicilia	2%	2%	2%	3%	0%	-1%
Abruzzo	1%	1%	1%	1%	0%	0%
Friuli VG	1%	1%	1%	1%	0%	0%
Marche	1%	2%	1%	2%	0%	0%
Puglia	1%	2%	1%	2%	0%	0%
Sardegna	1%	1%	0%	1%	1%	0%
Trentino AA	1%	1%	1%	1%	0%	0%
Umbria	1%	1%	1%	1%	0%	0%
Basilicata	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Calabria	0%	1%	0%	1%	0%	0%
Molise	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Valle Aosta	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%	0%	0%

Le richieste dei clienti di NLT si concretizzano all'interno della cosiddetta "Car Policy", che, selezionando e combinando differenti tipologie di vetture e di servizi, esprime in sintesi le scelte del cliente in termini di mobilità. Se dal punto di vista dell'utente abbiamo visto che la domanda di mobilità è in costante crescita, dal punto di vista dell'azienda che ricorre al NLT, la necessità è quella di offrire ai propri dipendenti "mobilità a basso costo".

Tale situazione si accentua maggiormente in periodi di crisi economica come quello che stiamo vivendo.

Per prima cosa (Tabella 45) vediamo come le scelte delle aziende sono da tempo orientate verso vetture a gasolio, che rappresentano la quasi totalità della flotta circolante (minori consumi, minori costi di gestione e maggiore facilità di rivendita dell'usato). Analizzando la tendenza rispetto all'anno precedente, possiamo evidenziare una ulteriore penalizzazione dei veicoli a benzina (calo del peso relativo pari a -2%) a favore dei veicoli a gasolio e ad alimentazione alternativa.

Circa quest'ultimo punto, è da segnalare che la crescita dei veicoli ad alimentazione alternativa, anche se auspicata da tutti come unica soluzione efficace per sostenere lo sviluppo della mobilità ecologica, risulta ancora molto limitata nel NLT a causa della totale assenza di incentivi da parte delle Istituzioni Pubbliche.

Tabella 45 - Distribuzione della flotta in NLT per tipologia di alimentazione

	2008	2007	Var 08/07
Benzina	9%	11%	-2%
Gasolio	89%	88%	1%
Altro	2%	1%	1%
Totale	100%	100%	0%

Un altro elemento della "Car Policy" dei clienti di NLT che denota la necessità di ottenere mobilità a basso costi inferiori – sempre nell'inderogabile presupposto di garantirne la sicurezza e in un'ottica di conferma dell'efficienza dei servizi - è il fenomeno del "down-grading" o "down-sizing"; ovvero, la scelta di vetture di fascia più economica da fornire ai propri dipendenti. Il fenomeno, già in atto da tempo, nel 2008 ha preso consistenza in modo evidente. In Tabella 46 è possibile vedere come il peso dei marchi premium all'interno della flotta sia in calo rispetto all'anno precedente.

Tabella 46 - Distribuzione dei veicoli in NLT per tipologia di auto.

Tipologia	2008 quota %	2007 quota %
Non Premium	76,6%	75,8%
Premium	23,4%	24,2%
Totale	100,0%	100,0%

Per completare l'analisi sull'evoluzione dei marchi presenti all'interno del parco circolante NLT, in Tabella 46.bis è possibile vedere il confronto dettagliato con il 2007, da cui emergono alcune considerazioni:

- esiste una forte concentrazione, poiché solo 8 marchi detengono oltre l'80% dei volumi;
- i marchi nazionali registrano un calo del 3%.

Come ulteriore conferma della richiesta da parte dei clienti di vetture più economiche, possiamo vedere in Tabella 47 come il valore medio dei veicoli immatricolati nel 2008 sia in sensibile calo rispetto all'anno precedente.

Se escludiamo il fenomeno delle moto, che (come vedremo meglio nella sezione dedicata all'evoluzione dell'offerta di NLT) è frutto di operazioni speciali, le richieste vanno decisamente nella direzione di veicoli a minor costo. Da sottolineare inoltre, che parte della riduzione del valore delle immatricolazioni 2008 è anche frutto dei maggiori sconti applicati dalle case automobilistiche, per spingere i propri marchi.

Tabella 46 bis - Distribuzione dei veicoli in NLT per marca di auto

	2008	2007	Var 08/07
Volkswagen	8,5%	7,0%	1,5%
Audi	6,7%	6,0%	0,7%
Mitsubishi	0,7%	0,1%	0,6%
Bmw	5,8%	5,4%	0,4%
Citroen	2,3%	2,0%	0,3%
Ford	7,3%	7,1%	0,2%
Renault	5,8%	5,6%	0,2%
Mini	0,3%	0,2%	0,1%
Chevrolet	0,1%		0,1%
Nissan	0,4%	0,3%	0,1%
Skoda	0,1%		0,1%
Lexus	0,1%		0,1%
Honda	0,1%	0,1%	0,0%
Jeep	0,1%	0,1%	0,0%
Chrysler	0,2%	0,2%	0,0%
Saab	0,3%	0,3%	0,0%
Hyundai	0,1%	0,1%	0,0%
Mercedes	1,8%	1,9%	-0,1%
Mazda	0,4%	0,5%	-0,1%
Jaguar	0,1%	0,2%	-0,1%
Peugeot	1,7%	1,8%	-0,1%
Altro	3,0%	3,2%	-0,2%
Alfa Romeo	6,3%	6,6%	-0,3%
Volvo	1,2%	1,5%	-0,3%
Opel	3,7%	4,1%	-0,4%
Lancia	1,6%	2,6%	-1,0%
Fiat	41,3%	43,1%	-1,8%
Totale	100,0%	100,0%	0,0%

Tabella 47 - Distribuzione del valore delle immatricolazioni per tipologia veicolo

Tipologia veicoli	2008		2007		Var 08/07	
	(mio €)	x unità (€)	(mio €)	x unità (€)	(mio €)	x unità (€)
Vetture	3.210,1	19.331	2.782,2	19.573	15,4%	-1,2%
Furgoni e minibus <35q e trucks <60q	424,7	13.183	384,3	13.676	10,5%	-3,6%
Moto	3,4	8.492	0,5	4.473	528,7%	89,9%
Altro: incl. mezzi speciali e semirimorchi	14,3	59.792	12,9	85.081	10,5%	-29,7%
Totale	3.652,5	18.362	3.180,0	18.649	14,9%	-1,5%

Capitolo 2 - Il noleggio a lungo termine

Un'altra tendenza presente all'interno della "Car Policy" di NLT riguarda la durata dei contratti (Tabella 48) ed i Km di percorrenza previsti (Tabella 49). Relativamente al primo aspetto, assistiamo ad un aumento sensibile delle durate contrattuali (+3,4% rispetto all'anno precedente), per effetto combinato di più elementi:

- primo, le aziende chiedono di prolungare i contratti in essere al fine di ottenere (dove possibile) una riduzione del canone mensile;
- secondo, le aziende chiedono di prolungare i contratti in essere nell'attesa di miglioramenti nel prossimo futuro. In alcuni casi, è probabile che per ragioni di contenimento dei costi, un contratto in scadenza su di una vettura di fascia alta debba essere sostituito attualmente con un nuovo contratto su di una vettura di fascia bassa; in tal caso si preferisce estendere il contratto sulla vecchia vettura, in attesa di un miglioramento che renda possibile un futuro rinnovo con una vettura di fascia alta;
- terzo, i nuovi contratti vengono stipulati su durate più lunghe, in previsione di contenimento costi e minori esigenze di rinnovo del parco auto;
- quarto, gli operatori di NLT spingono in avanti le scadenze (con proposte promozionali ai clienti) al fine di evitare di mettere in vendita sul "mercato usato" le vetture provenienti dai contratti scaduti, proprio in un momento particolarmente depresso per il mercato dell'usato come quello attuale.

Per quanto riguarda le percorrenze chilometriche, queste sono in aumento (+6,2% rispetto al 2007) ed il fenomeno è la conferma di quanto visto all'inizio del Rapporto, relativamente all'analisi della domanda di mobilità degli italiani (Tabella 40).

Tabella 48 - Durata media contrattuale per tipologia veicolo (mesi)

	2008	2007	Var 08/07
Durata media vetture	37,9	36,3	4,3%
Durata media furgoni + Minibus	53,0	52,0	1,9%
Durata media totale	41,3	40,0	3,4%

Fonte: elaborazione ANIASA su dati dichiarati dalle società associate; rispetto al Rapporto 2007 sono state eliminate le altre categorie (moto, mezzi speciali e semirimorchi) per ridotta significatività.

Tabella 49 - Km medio/anno per tipologia veicolo

	2008	2007	Var 08/07
Km medio vetture	32.671	30.316	7,8%
Km medio furgoni	25.293	24.607	2,8%
Km medio minibus	29.088	23.426	24,2%
Km medio moto	8.101	12.354	-34,4%
Km medio mezzi speciali	45.000	64.347	-30,1%
Km medio semirimorchi	39.750	39.844	-0,2%
Km medio totale	30.816	29.008	6,2%

3. L'OFFERTA DI NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Dall'analisi degli indicatori fondamentali del Noleggio a Lungo Termine (Tabella 50) emerge subito in modo evidente che il settore ha saputo dare una risposta coerente alla richiesta di mobilità a costi inferiori, definiti e con garanzia di efficienza. Tale risposta è riscontrabile in una riduzione rispetto al 2007 del prezzo medio al km (-1,1%). Questa è senza dubbio la chiave di lettura per l'interpretazione della crescita continua ottenuta dal settore (nonostante l'assenza di incentivi da parte delle Istituzioni Pubbliche) sia in termini di volumi (flotta media pari a +4,2% rispetto al 2007), sia in termini di fatturato complessivo (+8,0% rispetto al 2007). Nota positiva è anche la ripresa della crescita relativa alla forza lavoro diretta (+1,2% rispetto al 2007), dopo una battuta di arresto avuta nel 2007, anno in cui gli operatori di NLT hanno cominciato a prepararsi alla crisi attraverso il ricorso a soluzioni di ottimizzazione del personale tramite l'*outsourcing*. Da notare, in conclusione, anche la forte crescita delle immatricolazioni (+16,7% rispetto al 2007) che evidenzia ulteriormente il ruolo trainante del NLT all'interno del mercato auto.

Tabella 50 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine (1/2)

	2008	2007	Var 08/07
Fatturato da contratti di noleggio, incluso prelease (mln €)	3.752	3.398	10,4%
Fatturato da rivendita usato (mln di €)	1.134	1.096	3,5%
Fatturato totale (mln di €)	4.885	4.494	8,7%
Veicoli in noleggio a fine anno	535.065	515.004	3,9%
Flotta media in noleggio a lungo termine	525.035	503.796	4,2%
Canone medio/mese (€ calc.su flotta media)	595	562	5,9%
Durata media dei contratti (mesi)	41,3	40,0	3,4%
Chilometraggio medio/anno	30.816	29.008	6,2%
Dipendenti	2.693	2.660	1,2%
Immatricolazioni (auto, furgoni, altro)	198.918	170.522	16,7%
Prezzo medio al chilometro	0,232	0,233	-0,3%

Analizzando le dinamiche relative al fatturato (Tabella 51, Tabella 52 e Tabella 53), notiamo alcuni fenomeni in atto:

- la crescita dei contratti di noleggio (+10,4% rispetto al 2007) è imputabile prevalentemente alla concentrazione sul *business* delle vetture (+11,7 rispetto al 2007). Da notare le modifiche intervenute nei segmenti di nicchia, relativi alle moto ed ai mezzi speciali: in ambedue i casi assistiamo ad una contrazione dei volumi inferiore a quella del corrispondente fatturato (segno evidente di una modifica del mix);
- la crescita del servizio di *prelease*, sia in termini di peso relativo (dallo 0,9% all'1,4%) sia in termini assoluti (+57,6% rispetto al 2007) è parte di un più ampio fenomeno di arricchimento dell'offerta di noleggio, attraverso servizi accessori che stanno assumendo un'importanza sempre maggiore. Pertanto, la crescita dei servizi accessori unitamente all'aumento della percorrenza chilometrica spiegano l'aumento riscontrato del canone medio di noleggio (+5,9% rispetto al 2007), il quale non può certo interpretarsi come un semplice aumento di prezzo;
- la crescita del fatturato relativo alla rivendita delle vetture usate provenienti da contratti estinti a fine noleggio risulta più contenuta (+3,5% rispetto al 2007) e va interpretata alla luce della dinamica di crescita del portafoglio dei contratti, dove a fronte di una maggiore durata media (+3,4% rispetto al 2007) c'è ovviamente una riduzione dei contratti in scadenza e pertanto una riduzione della disponibilità di vetture usate da vendere.

Tabella 51 - Distribuzione del valore delle immatricolazioni per tipologia veicolo

	2008		2007		Var 08/07
	€	%	€	%	%
• fatturato da contratti di noleggio	3.684,0	75,4%	3.355,0	74,9%	9,8%
• fatturato da attività di preleasing	67,8	1,4%	43,0	0,9%	57,6%
• fatturato da rivendita di auto usate	1.133,6	23,2%	1.095,6	24,2%	3,5%
Fatturato totale	4.885,4	100%	4.493,6	100%	8,7%

Tabella 52 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio per tipologia di veicolo

	2008		2007		Var 08/07
	€	%	€	%	%
• fatturato su vetture	2.927,4	79,5%	2.621,9	78,2%	11,7%
• fatturato su furgoni + Minibus	749,5	20,3%	711,6	21,2%	5,3%
• fatturato su moto	4,9	0,1%	1,3	0,0%	274,3%
• fatturato su mezzi speciali + semirimorchi	2,1	0,1%	20,1	0,6%	-89,4%
Fatturato da contratti di noleggio	3.684,0	100,0%	3.355,0	100,0%	9,8%

Tabella 53 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia veicolo.

Tipologia veicoli	2008		2007		Var 08/07
	Unità	%	Unità	%	%
Vetture	411.703	76,9%	392.716	76,3%	4,8%
Furgoni e minibus <35q e trucks <60q	122.264	22,9%	118.749	23,1%	3,0%
Moto	916	0,2%	1.138	0,2%	-19,5%
Altro: incl. mezzi speciali e semirimorchi	182	0,0%	2.401	0,5%	-92,4%
Totale	535.065	100,0%	515.004	100%	3,9%

Analizzando i canali di vendita per lo sviluppo del *business*, notiamo che sono in atto modifiche strategiche coerenti con quanto visto in precedenza, circa i nuovi target di riferimento. Infatti, l'orientamento verso le piccole/medie imprese impone agli operatori NLT di costruire reti di vendita più capillari, per meglio coprire il territorio. Se escludiamo gli operatori *captive* di case automobilistiche (per i quali è più facile utilizzare la rete dei concessionari del proprio marchio), gli altri operatori devono organizzarsi ricorrendo ad una rete "indiretta", composta da agenti e *broker*. Il dato è confermato da Tabella 54, dove si può vedere una crescita del peso relativo del canale indiretto: +3% rispetto al 2007.

Tabella 54 - Distribuzione dei contratti per tipologia di rete di vendita

	2008	2007
Contratti stipulati dalla rete diretta (venditori, telesales)	65,0%	68,0%
Contratti stipulati dalla rete indiretta (agenti, broker, dealer, aste)	35,0%	32,0%
Totale contratti	100,0%	100,0%

Sempre in tema di canali di vendita, un breve cenno ai risultati riguardanti le aste on line (Tabella 55). Si tratta di uno strumento molto efficiente per la gestione della politica degli acquisti, ma forse non così efficace, visto che complessivamente vengono finalizzati solamente l'1% degli ordini NLT.

Tabella 55 - Aziende partecipanti ad aste on line e ordini

	2008	2007
Operatori che hanno partecipato ad aste on line per la vendita di contratti di noleggio	65,0%	64,0%
Ordini acquistati tramite aste on line	1,0%	2,0%

Relativamente alle dinamiche avvenute all'interno del portafoglio contratti della flotta circolante, abbiamo già visto la crescita media della durata, che è frutto dell'ingresso di nuovi contratti con durate più lunghe nonché di estensioni dei contratti in essere. L'insieme dei due elementi ha determinato (Tabella 56) una riduzione pari al 3,2% del peso dei contratti con durate 12 e 24 mesi ed un pari aumento delle durate superiori (maggiormente concentrato sui 36 mesi).

Tabella 56 - Distribuzione della flotta circolante per durata contrattuale

	2008	2007	Var 08/07
• relativa a contratti con durata 12 mesi	3%	6%	-3,1%
• relativa a contratti con durata 24 mesi	7%	7%	-0,1%
• relativa a contratti con durata 36 mesi	51%	50%	1,1%
• relativa a contratti con durata 48 mesi	26%	25%	0,7%
• relativa a contratti con durata 60 mesi	9%	8%	0,5%
• relativa a contratti con durata oltre 60 mesi	5%	4%	0,8%
Flotta circolante totale	100%	100%	0%

La conseguenza di una maggior durata contrattuale è una riduzione dei contratti in scadenza e dei relativi rinnovi, ben visibile in Tabella 57, dove nel 2008 è netta la riduzione dei nuovi contratti stipulati nell'anno (segno appunto che la crescita del portafoglio dipende in prevalenza dal prolungamento dei contratti stipulati negli anni precedenti).

Tabella 57 - Distribuzione della flotta circolante per data contrattuale.

	2008		2007		Var 08/07
	Unità	%	Unità	%	%
• di cui relativa a nuovi contratti stipulati nell'anno	162.154	30,3%	177.551	34,5%	-8,7%
• di cui relativa a contratti stipulati negli anni precedenti	372.911	69,7%	337.453	65,5%	10,5%
Flotta circolante totale	535.065	100,0%	515.004	100,0%	3,9%

Mettendo insieme tutti i parametri legati alla dinamica del portafoglio della flotta (Tabella 58), emergono alcune considerazioni interessanti. Valutando i contratti stipulati nell'anno al netto delle immatricolazioni dello stesso anno, nel 2008 assistiamo ad un fenomeno di "anticipo dell'immatricolato", totalmente opposto a quello dell'anno precedente: mentre nel 2007 esistevano contratti su vetture immatricolate nel 2006, nel 2008 le immatricolazioni sono state superiori ai contratti realmente registrati. La spiegazione di questo fenomeno va cercata nelle azioni di *pushing* delle case automobilistiche su alcuni operatori *captive* oppure nella possibilità da parte di alcuni operatori NLT di conseguire interessanti premi/sconti da parte delle case automobilistiche, al raggiungimento di obiettivi di volume a fine anno. Poiché il fenomeno dell'anticipo dell'immatricolato riguarda contratti che verranno resi attivi nell'anno successivo, assistiamo ad un inizio 2009 con un immatricolato in calo rispetto all'anno precedente. Per effetto dell'aumento della durata contrattuale, possiamo vedere che le scadenze sono in riduzione (-8,4% rispetto al 2007), ma in misura inferiore rispetto alla crescita dei nuovi contratti: questo determina un flusso IN/OUT positivo, che garantisce una crescita anche se contenuta del portafoglio.

Se infine mettiamo a confronto i contratti in scadenza con le vendite di veicoli usati (i quali sono in calo dell'8,4% rispetto al 2007) emerge un segnale preoccupante per il settore, che riguarda l'aumento dello *stock* usato invenduto: la crisi dell'auto e le politiche di sconto aggressive sul nuovo da parte delle case automobilistiche, insieme agli incentivi governativi riservati a veicoli nuovi, cominciano a ripercuotersi pericolosamente sulle vendite dell'usato degli operatori di NLT.

Tabella 58 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine (2/2)

	2008	2007	Var 08/07
Nuovi contratti stipulati nell'anno	162.154	177.551	-8,7%
Immatricolazioni	198.918	170.522	16,7%
Anticipo immatricolazioni	36.764	-7.029	-623,0%
Contratti scaduti nell'anno	142.093	155.135	-8,4%
Veicoli usati venduti	124.759	141.115	-11,6%
Stock usato invenduto nell'anno (*)	17.334	14.020	23,6%

(*) il dato è peraltro parziale, poiché considera solo l'invenduto generato nell'anno e non considera lo stock iniziale

Sempre in tema di usato, da notare il maggior calo nella vendita di furgoni/altro rispetto alle vetture (Tabella 59), nonché la modifica del mix riguardante i canali di vendita (Tabella 60). Circa questo ultimo aspetto, si segnala una riduzione della capacità di assorbimento da parte dei concessionari (-6% sulle vetture e -5% sui furgoni) e privati (-16% sulle vetture e -25% sui furgoni), costringendo gli operatori di NLT a ricorrere in misura massiccia al canale dei Commercianti: tale situazione determina una maggiore perdita economica per il settore, poiché il costo del canale Commercianti è decisamente superiore rispetto a qualunque altro.

Tabella 59 - Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia di veicolo

	2008		2007		Var 08/07
	Unità	%	Unità	%	%
• vetture	110.433	86,6%	116.184	82,3%	-4,9%
• furgoni	15.896	12,5%	22.296	15,8%	-28,7%
• altro	1.209	0,9%	2.635	1,9%	-54,1%
Veicoli usati venduti	127.539	100,0%	141.115	100,0%	-9,6%

Tabella 60 - Distribuzione dei veicoli usati venduti per tipologia di acquirente

	2008		2007	
	Vetture	Furgoni	Vetture	Furgoni
Veicoli venduti a commercianti	85%	89%	63%	59%
Veicoli venduti a concessionari	4%	4%	10%	9%
Veicoli venduti a privati	11%	7%	27%	32%
Totale veicoli venduti	100%	100%	100%	100%

Per quanto riguarda le immatricolazioni, il Noleggio a Lungo Termine conferma il suo ruolo trainante per il mercato dell'auto in Italia (Tabella 61), con una penetrazione in crescita, che si attesta a 7,7% (+2% rispetto al 2007).

Tabella 61 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di vetture

	2008	2007	Var 08/07
Immatricolazioni vetture (*)	2.160.131	2.493.372	-13,4%
Immatricolazioni vetture in NLT	166.060	142.147	16,8%
Penetrazione NLT	7,7%	5,7%	2,0%

(*) Fonte: ANIASA - UNRAE

Per quanto riguarda il dettaglio delle immatricolazioni NLT (Tabella 62) non si rilevano particolari modifiche nel mix.

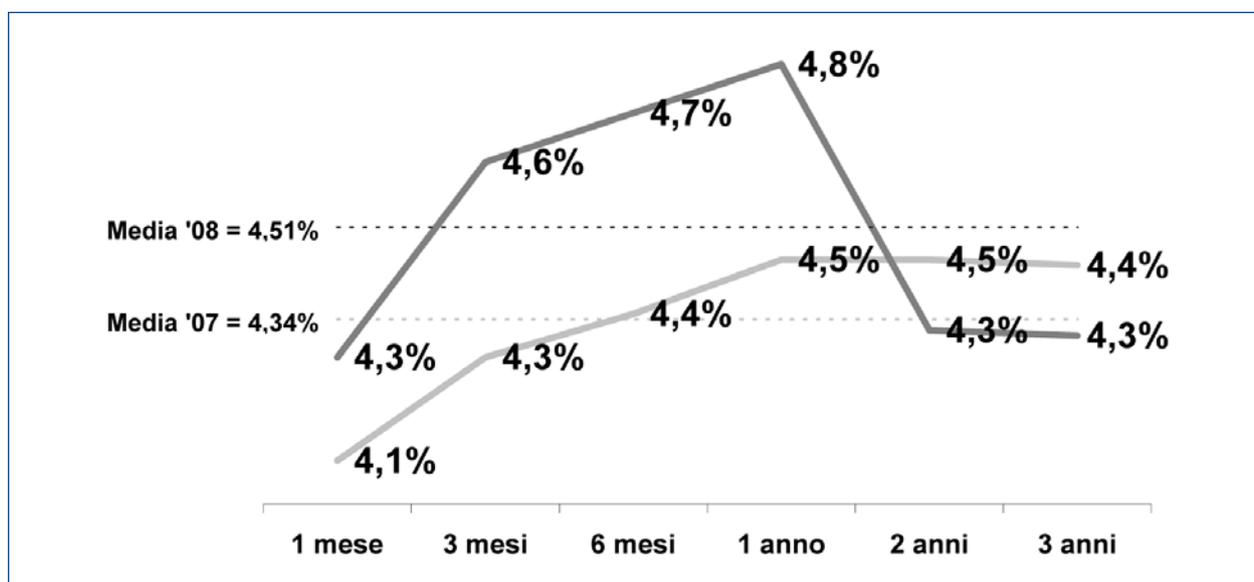
Tabella 62 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo

Tipologia veicoli	2008		2007		Var 08/07
	Unità	%	Unità	%	%
Vetture	166.060	83,5%	142.147	83,4%	16,8%
Furgoni e minibus <35q e trucks <60q	32.215	16,2%	28.101	16,5%	14,6%
Moto	404	0,2%	122	0,1%	231,1%
Altro: incl. mezzi speciali e semirimorchi	239	0,1%	152	0,1%	57,2%
Totale	198.918	100,0%	170.522	100,0%	16,7%

Sul tema dei costi e della politiche di *pricing*, va detto che il settore del NLT è riuscito ad offrire mobilità ad un prezzo più conveniente (ricordiamo che il prezzo medio al Km si è ridotto dell'1,5% rispetto al 2007), anche in un contesto in cui tutti i fattori di produzione hanno determinato spinte in senso opposto.

Primo fra tutti il costo del denaro, che, a seguito delle turbolenze avute nel 2008 sui mercati finanziari, ha subito oscillazioni molto ampie. Confrontando (Grafico 7) la media dei tassi avuti nel 2008 con quelli del 2007 si ottiene un aumento minimo di 17 punti. E' meglio parlare di aumento minimo, poiché per avere l'aumento reale bisognerebbe aggiungere lo *spread* applicato dalle banche, che, nella seconda parte del 2008 (in piena crisi di liquidità), hanno venduto a caro prezzo la loro liquidità.

Grafico 7 - Curva media dei tassi 2008 e 2007



Un altro fenomeno di grande impatto è la svalutazione del mercato dell'usato. Già abbiamo visto come le politiche aggressive sulle vetture nuove (attuata dalle case automobilistiche) abbiano determinato un deterioramento del mercato dell'usato, creando maggiori costi per gli operatori di NLT:

- maggiore svalutazione delle vetture usate (provenienti da contratti NLT scaduti) che restano invendute;
- maggior utilizzo dei canali più onerosi per la rivendita dell'usato (Tabella 60).

La reazione a questo fenomeno si è avuta a livello di definizione dei Valori Residui, ovvero di quelle percentuali stimate dall'operatore di NLT che rappresentano il presunto valore di realizzo della vettura usata alla scadenza del contratto e che rappresentano un elemento fondamentale per la costruzione del canone di noleggio. In Tabella 63 appare evidente come le aspettative degli operatori di NLT circa il valore di presunto realizzo dell'usato siano in netto calo rispetto al 2007 (-1,9 in media). Il fatto che le vetture Piccole e Medio basse presentino minori svalutazioni è un'altra conferma del fenomeno relativo al "down-grading" visto precedentemente.

Tabella 63 - Evoluzione dei Valori Residui

	2008	2007	Var 08/07
Vetture Premium	38,4%	41,1%	-2,7%
Vetture Medio alte	38,8%	42,1%	-3,3%
Vetture Medio basse	38,7%	39,9%	-1,2%
Vetture Piccole	37,1%	38,5%	-1,4%
Totale	37,8%	39,7%	-1,9%

Concludendo il tema dei maggiori costi da parte degli operatori di NLT, citiamo brevemente l'evoluzione dei Furti (Tabella 64) e dei Sinistri Kasko (Tabella 65):

- per quanto riguarda i primi, assistiamo ad una crescita assoluta dei veicoli rubati non recuperati (+ 32,8% rispetto al 2007) e soprattutto dell'incidenza del danno economico subito;
- relativamente ai secondi, l'aumento della sinistrosità (+25,3% rispetto al 2007) comporta conseguentemente un aumento dei costi relativi ai danni subiti (+29,5% rispetto al 2007). Da segnalare che la riduzione del danno medio (-1.1% rispetto al 2007) non evidenzia un fenomeno di risparmio sul singolo sinistro (il quale, al contrario, aumenta a seguito dei maggiori costi generati dalle officine di riparazione) quanto un minor costo assoluto, derivante da danni su vetture di valore inferiore; a tale proposito, ricordiamo che l'effetto "down-grading" ed il prolungamento della durata dei contratti hanno causato un minor valore delle auto presenti in flotta (se confrontassimo il danno medio con il valore medio in flotta, molto probabilmente otterremmo un aumento % del costo).

Tabella 64 - Furti

	2008	2007	Var 08/07
Veicoli rubati non recuperati	2.801	2.109	32,8%
Veicoli rubati non recuperati in % su flotta media	0,53%	0,42%	0,1%
Danni da furti (milioni di euro)	38,9	34,0	14,4%
Danni da furti su fatturato da noleggio	1,04%	0,99%	0,0%

Tabella 65 - Sinistri Kasko

	2008	2007	Var 08/07
N° di sinistri kasko	381.001	291.767	30,6%
Ratio di sinistri kasko su flotta media	0,73	0,58	25,3%
Danni da sinistri kasko (milioni di euro)	206	159	29,5%
Danno per singolo sinistro kasko (euro)	540	546	-1,1%

Capitolo 2 - Il noleggio a lungo termine

Come hanno reagito gli operatori del settore NLT all'aumento dei costi dei fattori, per riuscire ad offrire ai propri clienti una riduzione del prezzo medio al Km? Con molti sacrifici e trovando le risorse al proprio interno. In sintesi, possiamo dire che le risorse necessarie a fronteggiare i maggiori costi ed il minor prezzo sono tre:

- recupero di produttività: attraverso un processo di miglioramento della propria efficienza (Tabella 66), gli operatori di NLT sono riusciti ad aumentare il numero medio di contratti gestiti per dipendente (+2.6% rispetto al 2007);
- ricerca delle efficienze: la parola d'ordine è abbattimento dei costi, tra cui quelli legati alle imposte di registrazione dei veicoli (Tabella 67). Nel 2008 gli operatori di NLT sono andati alla ricerca delle province con più bassi costi;
- supporto delle case automobilistiche: anche il settore del NLT ha beneficiato delle scontistiche aggressive sulle vetture nuove da parte delle case e in questo modo è riuscito a trasferire valore ai propri utilizzatori.

Tabella 66 - Rapporto veicoli/dipendenti imprese di noleggio

	2008	2007	Var 08/07
Veicoli in noleggio a fine anno	535.065	515.004	3,9%
Dipendenti	2.693	2.660	1,2%
Veicoli/Dipendenti	198,7	193,6	2,6%

Tabella 67 - Distribuzione delle immatricolazioni per provincia

	2008
Roma	65%
Milano	8%
Firenze	6%
Aosta	6%
Brescia	4%
Altre province	11%
Totale	100,0%

Analizzando la distribuzione delle immatricolazioni in base alla provincia di riferimento, si nota una predominante concentrazione a Roma (65%), provincia dove hanno sede numerose ed importanti aziende di noleggio.

Le altre province principali sono: Milano, Firenze, Aosta, Brescia che hanno immatricolato complessivamente il 24% del totale, mentre il restante 11% proviene dalle altre province d'Italia.

Un ultimo aspetto, prima di concludere l'analisi dell'offerta del NLT, riguarda la struttura del settore. Da una parte continua il fenomeno di concentrazione (Tabella 68), che vede aumentare il peso dei primi 3 operatori (+1.7% rispetto al 2007), dall'altra è ancora più chiara la tendenza al duopolio sul mercato del NLT: case automobilistiche oppure banche. La quasi totale scomparsa degli operatori generalisti è la dimostrazione della complessità del settore e soprattutto della necessità di trovare un vantaggio competitivo forte.

Tabella 68 - Concentrazione del mercato NLT

	2008	2007	Var 08/07
Primi 3 operatori	55,7%	54,0%	1,7%
Primi 6 operatori	79,7%	78,0%	1,7%
Primi 10 operatori	90,3%	88,0%	2,3%

Tabella 69 - Segmentazione del mercato NLT per tipologia di operatore

	2005	2006	2007	2008	Cagr
Operatori di estrazione automobilistica	55%	34%	34%	36%	-12,96%
Operatori di estrazione bancaria	41%	52%	61%	62%	15,01%
Operatori di altra estrazione	4%	14%	5%	1%	-29,01%

4. IL RUOLO DELLE ISTITUZIONI PUBBLICHE

Ad oggi il ruolo svolto dalle Istituzioni Pubbliche a favore del Noleggio a Lungo Termine mostra decisamente ampi margini di miglioramento.

A partire dal trattamento fiscale delle auto aziendali a noleggio (penalizzate in Italia rispetto agli altri paesi europei) fino al mancato riconoscimento delle agevolazioni/incentivi per rottamazione o vetture ecologiche a favore degli operatori di NLT, possiamo senza dubbio sostenere che esiste un potenziale inespresso in termini di opportunità mancate.

Infatti, sarebbe possibile utilizzare il NLT come volano per accelerare i risultati delle politiche messe in atto dalle Istituzioni Pubbliche:

- Ringiovanimento parco circolante: una maggiore penetrazione del NLT all'interno del parco circolante in Italia, avrebbe un immediato vantaggio in termini di accorciamento del ciclo di possesso delle vetture. Considerando che il parco circolante NLT ha un'anzianità media di circa 3,5 anni, mentre il parco circolante italiano presenta un'anzianità media di circa 7,5 anni (Tabella 70) un maggior ricorso al NLT non solo aumenterebbe la velocità di rinnovo delle vetture, ma soprattutto renderebbe possibile il controllo dell'anzianità stessa del parco circolante. Inutile evidenziare che in tale situazione, le Istituzioni Pubbliche agirebbero come i *fleet manager* delle aziende clienti ed in tempi necessari per l'introduzione di vetture eco-compatibili sarebbero decisamente più rapidi.
- Impulso al mercato auto ed al suo indotto: un'accelerazione della velocità di rinnovo delle auto tramite il NLT avrebbe un impatto immediato sulla dimensione stessa del mercato dell'auto e su tutti i settori ad esso collegati (es. officine, carrozzerie).
- Miglioramento qualitativo della mobilità: un parco circolante in NLT più ampio, grazie alla manutenzione programmata, garantirebbe sempre una condizione di efficienza massima per i veicoli e conseguentemente una maggiore sicurezza per il guidatore.
- Miglioramento della quantità del gettito: l'accelerazione della velocità di rinnovo delle auto tramite il NLT avrebbe un impatto positivo sulla quantità di imposte versate (es. qualora considerassimo il ciclo di possesso pari all'anzianità mediana del parco circolante, avremmo il versamento dell'IPT ogni 7,5 anni mentre con il NLT – nello stesso periodo – verseremmo l'IPT ben 2,1 volte).
- Miglioramento della qualità del gettito: un parco circolante NLT più ampio rappresenta una garanzia di tracciabilità dei flussi fiscali relativi agli attori coinvolti (es. officine di riparazione) rispetto al segmento del privato con auto in proprietà.

Capitolo 2 - Il noleggio a lungo termine

- Miglioramento del servizio di mobilità ai cittadini: da ultimo, le competenze degli operatori di NLT potrebbero essere messe a disposizione della mobilità pubblica, visto che esiste un eccesso di domanda a fronte di un'offerta insufficiente.

A supporto di tale considerazione, facciamo riferimento all'indagine sulla mobilità degli Italiani e notiamo che (Tabella 71) in riferimento al segmento preso in considerazione, la volontà di utilizzare maggiormente i mezzi pubblici a scapito di quelli privati è in aumento rispetto al 2007 (+3,8%), ma poi la soddisfazione circa l'utilizzo di autobus/tram (Tabella 72) non solo è la più bassa (voto 5,9 rispetto ad una media di 8,2 relativa a moto/auto) ma anche in calo rispetto al 2007 (-1,0%).

Questo, in sintesi, sembra il risultato di una carenza dell'offerta di mobilità pubblica, derivante dalla scarsità di risorse da parte dei Comuni, che potrebbero al contrario recuperarle utilizzando le competenze sviluppate dal NLT, che ha dimostrato di essere la formula più efficiente ed economica per la gestione di parchi auto aziendali, il migliore *provider* di mobilità a costi ridotti.

Tabella 70 - Evoluzione anzianità mediana parco circolante Italia (anni)

	1996	2001	2007	Cagr
Autovetture	7,83	7,83	7,50	-0,4%
• di cui benzina	7,58	8,42	9,33	1,9%
• di cui gasolio	8,75	3,67	4,33	-6,19%
• di cui altro	8,67	10,67	11,58	2,67%
Moto	12,42	8,67	7,00	-5,1%

Fonte: ACI, ricerca sull'anzianità del parco veicoli in Italia (2008)

Tabella 71 - Propensione alla modifica dei comportamenti: categoria lavoratori dipendenti

	2008	2007	Var 08/07
Aumentare l'uso dell'auto	4,6%	4,0%	0,6%
Diminuire l'uso dell'auto	45,9%	41,8%	4,1%
Non cambiare	49,5%	54,2%	-4,7%
Saldo utilizzo dell'auto	-41,3%	-37,8%	-3,5%
Aumentare l'uso dei Mezzi pubblici	47,3%	43,6%	3,7%
Diminuire l'uso dei Mezzi pubblici	3,3%	3,4%	-0,1%
Non cambiare	49,4%	53,0%	-3,6%
Saldo utilizzo Mezzi pubblici	44,0%	40,2%	3,8%
Aumentare l'uso di Moto/Ciclomotori	16,7%	16,0%	0,7%
Diminuire l'uso di Moto/Ciclomotori	2,5%	3,0%	-0,5%
Non cambiare	80,8%	81,0%	-0,2%
Saldo utilizzo Moto/Ciclomotori	14,2%	13,0%	1,2%

Fonte: ISFORT, Osservatorio "Audimob" sulla mobilità degli Italiani 2001-2008

Tabella 72 - Soddisfazione per i mezzi di trasporto: categoria lavoratori dipendenti
(Voto da 1 a 10 massima soddisfazione)

	2008	2007	Var 08/07
Bicicletta	8,31	8,27	0,5%
Moto	8,59	8,63	-0,5%
Auto	7,86	7,98	-1,5%
Autobus, tram	5,9	5,96	-1,0%
Metro	7,26	7,24	0,3%
Autobus extraurbano	6,53	6,5	0,5%
Treno locale	6,57	6,52	0,8%
Treno a lunga percorrenza	6,01	5,87	2,4%
Aereo	7,78	7,76	0,3%

Fonte: ISFORT, Osservatorio "Audimob" sulla mobilità degli Italiani 2001-2008

Capitolo 3

Il Fleet Management

Continua anche per il 2008 il trend decrescente del *Fleet Management*, sia in termini di fatturato (-26,3% rispetto al 2007) sia in termini di flotta circolante (-23,1% rispetto al 2007) a dimostrazione che questa tipologia di servizi sta subendo una profonda ridefinizione del proprio posizionamento.

Per comprendere pienamente il fenomeno di cambiamento in atto, è meglio suddividere gli operatori di settore in due categorie: da una parte gli *operatori specialisti*, ovvero quelli che hanno scelto di specializzarsi esclusivamente in questa tipologia di servizi, dall'altra gli *operatori non specialisti*, ovvero gli stessi operatori di NLT che hanno deciso di offrire anche il *Fleet Management* all'interno della propria gamma di servizi.

Alla luce di questa segmentazione, (Tabella 73 e Tabella 74) è possibile vedere come il calo sia maggiormente concentrato sugli operatori non specialisti (fatturato -30,9%, flotta circolante -59,9%), che molto probabilmente hanno spinto i clienti del *Fleet Management* verso la formula del NLT.

Diversa è la tendenza negli operatori specialisti, che al contrario hanno incrementato la flotta circolante (+11,8% rispetto al 2007) anche se con un fatturato in calo (-20,2% rispetto al 2007).

L'analisi del prezzo medio mensile (Tabella 75) evidenzia un profondo divario tra l'offerta degli operatori specialisti e quella dei non specialisti, segno che probabilmente trattasi di servizi completamente differenti.

Infatti, è da notare che gli operatori specialisti svolgono anche la funzione da *outsourcer* per alcuni operatori di NLT.

Tabella 73 - Fatturato Fleet Mangement

	2008		2007		Var
	€	%	€	%	08/07
Fatturato (Mio €)					
Operatori specialisti	48,8	46%	61,2	43%	-20,2%
Operatori non specialisti	56,5	54%	81,8	57%	-30,9%
Totale	105,4	100%	143,0	100%	-26,3%

Tabella 74 - Flotta circolante in Fleet Management

Veicoli	2008		2007		Var 08/07
	€	%	€	%	%
Operatori specialisti	94.895	75%	84.888	51%	11,8%
Operatori non specialisti	32.408	25%	80.736	49%	-59,9%
Totale	127.303	100%	165.624	100%	-23,1%

Tabella 75 - Prezzo medio mensile del Fleet Management

Prezzo medio mese	2008	2007	Var 08/07
	€	€	%
Operatori specialisti	42,9	60,1	-28,6%
Operatori non specialisti	145,4	84,4	72,2%
Totale	69,0	72,0	-4,1%

I risultati del primo trimestre 2009 confermano la tendenza già evidenziata nel 2008: concentrazione del *business* sugli operatori specialisti, che sono in crescita a scapito di quelli non specialisti.

Da notare l'aumento sensibile del prezzo medio mensile (+10,4% per gli operatori specialisti e +2,3% per gli operatori non specialisti), ma vista la variabilità dei contenuti possibili all'interno del servizio di *Fleet Management*, forse è meglio parlare di arricchimento dell'offerta (cambiamento dei contenuti), piuttosto che semplice aumento di prezzo.

Tabella 76 - Fatturato Fleet Management

Fatturato (Mio €)	2008		2007		Var 08/07
	€	%	€	%	%
Operatori specialisti	14,6	56%	12,3	50%	18,1%
Operatori non specialisti	11,6	44%	12,5	50%	-7,0%
Totale	26,2	100%	24,8	100%	5,5%

Tabella 77 - Flotta circolante in Fleet Management

Veicoli	2008		2007		Var 08/07
	€	%	€	%	%
Operatori specialisti	95.783	76%	94.895	75%	0,9%
Operatori non specialisti	29.738	24%	32.408	25%	-8,2%
Totale	125.521	100%	127.303	100%	-1,4%

Tabella 78 - Prezzo medio mensile del Fleet Management

Prezzo medio mese (€)	Gen - Mar 2009	Gen - Mar 2008	Var 08/07
Operatori specialisti	50,70	45,93	10,4%
Operatori non specialisti	130,05	127,16	2,3%
Totale	69,50	67,66	2,7%

Capitolo 4

Primi dati 2009

IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE - PRIMO TRIMESTRE 2009

Nel primo trimestre 2009 la crisi generale si è manifestata pienamente negli indicatori del noleggio a breve termine.

Il giro d'affari ha subito una contrazione dell'11% rispetto allo stesso periodo del 2008, riscontrata anche nei volumi (sia giorni di noleggio che numero di noleggi).

È mancata soprattutto la domanda turistica, come mostrano i dati degli aeroporti, che segnano un calo del 17% in termini di fatturato e del 18% come giorni di noleggio.

Ma anche la domanda domestica e *business* ha segnato in negativo questo inizio di 2009, con una flessione del 7% sia in fatturato che in volume. Conferma, ove mai ce ne fosse bisogno, che anche le imprese che operano in Italia stanno ridimensionando molto i viaggi di lavoro, ricorrendo quando possibile a telefono e video-conferenze.

L'unica nota meno critica può essere che gli operatori avevano previsto questa flessione, che infatti si era già manifestata nell'ultima parte del 2008, e si sono dotati di una flotta inferiore del 9% a quella che avevano all'inizio del 2008. Questa prudenza ha portato a un utilizzo degli asset comunque alto, il 72%, appena un punto sotto quello registrato un anno prima, in un clima economico completamente diverso.

Le immatricolazioni sono calate ben oltre l'andamento – pur negativo – del *business*, anche a causa del fatto che alcuni acquisti erano stati forzati (con offerte allettanti) dalle Case automobilistiche alla fine del 2008.

Tabella 79 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	1° trim '09	1° trim '08	Var
Fatturato (€)	183.067.734	206.365.380	-11%
Giorni di noleggio	5.629.361	6.340.831	-11%
Numero di noleggi	890.460	989.399	-10%
Durata media per noleggio (gg)	6,3	6,4	-1%
Prezzo medio per noleggio (€)	206	209	-1%
Prezzo medio per giorno di noleggio (€)	33	33	0%
Utilizzo medio della flotta	72%	73%	-2%
Flotta media	87.215	96.031	-9%
Immatricolazioni (auto e furgoni)	31.643	50.308	-37%

Fatturato

Tabella 80 - Distribuzione del fatturato per tipologia di location

	1° trim '09	1° trim '08	Var
Fatturato totale	183.067.734	206.365.380	-11%
• di cui presso aeroporti	74.726.148	89.517.004	-17%
• di cui presso downtown	108.341.586	116.848.376	-7%

Giorni di noleggio

Tabella 81 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia di location

	1° trim '09	1° trim '08	Var
Giorni di noleggio	5.629.361	6.340.831	-11%
• di cui presso aeroporti	1.881.759	2.300.344	-18%
• di cui presso downtown	3.747.603	4.040.487	-7%

Numeri di noleggio

Tabella 82 - Distribuzione del numero dei noleggi per tipologia di location

	1° trim '09	1° trim '08	Var
Numero di noleggi	890.460	989.399	-10%
• di cui presso aeroporti	421.979	490.911	-14%
• di cui presso downtown	468.480	498.488	-6%

Durata dei noleggi

Tabella 83 - Durata media per noleggio per tipologia di location (giorni)

	1° trim '09	1° trim '08	Var
Durata media per noleggio	6,3	6,4	-1%
• di cui presso aeroporti	4,5	4,7	-5%
• di cui durata downtown	8,0	8,1	-1%

Furti e appropriazioni indebite

Tabella 84 - Furti e appropriazioni indebite

	1° trim '09	1° trim '08	Var
Furti veicoli	322	296	9%
Furti veicoli su flotta media veicoli	0,4%	0,3%	20%
Veicoli recuperati da furti	57	82	-31%
Veicoli rubati e non recuperati	265	214	24%
Appropriazioni indebite veicoli	86	143	-40%
Appropr. indebite veicoli su flotta media veicoli	0,1%	0,1%	-34%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	55	71	-22%
Veicoli non recuperati da appropriazioni indebite	30	72	-58%

Indicatori chiave per canale aeroporti

Tabella 85 - Indicatori chiave per canale aeroporti

	1° trim '09	1° trim '08	Var
Fatturato	74.726.148	89.517.004	-17%
Giorni noleggio	1.881.759	2.300.344	-18%
Numero noleggi	421.979	490.911	-14%
Durata	4,5	4,7	-5%
Prezzo medio per giorno	40	39	2%
Prezzo medio per noleggio	177	182	-3%

Indicatori chiave per canale downtown

Tabella 86 - Indicatori chiave per canale downtown

	1° trim '09	1° trim '08	Var
Fatturato	108.341.586	116.848.376	-7%
Giorni noleggio	3.747.603	4.040.487	-7%
Numero noleggi	468.480	498.488	-6%
Durata	8,0	8,1	-1%
Prezzo medio per giorno	29	29	0%
Prezzo medio per noleggio	231	234	-1%

Indicatori chiave
IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE
PRIMO TRIMESTRE 2009

Dall'analisi dei risultati relativi al primo trimestre del 2009 emergono conferme, che destano preoccupazione. Dal confronto con il fatturato dello stesso periodo dell'anno precedente (Tabella 87) si evince un calo pari all'1,2%, fortemente concentrato sulla rivendita delle auto usate. Il fenomeno relativo alla difficoltà di "smaltimento dell'usato" a fine noleggio si è ampliato ad inizio 2009, quando le case automobilistiche hanno cominciato a forzare maggiormente le immatricolazioni di vetture nuove, nel tentativo di contrastare il calo derivante dalla crisi del mercato dell'auto. La svalutazione dell'usato trova ulteriore conferma anche nella definizione dei Valori Residui ad inizio 2009 (Tabella 88).

Tabella 87 - Distribuzione del fatturato per tipologia di attività

	Gen - Mar 2009		Gen - Mar 2008		Var 08/07
	€	%	€	%	%
Veicoli					
• fatturato da contratti di noleggio	908,6	78,7%	858,9	73,6%	5,8%
• fatturato da attività di preleasing	10,4	0,9%	10,1	0,9%	2,3%
• fatturato da rivendita di auto usate	235,3	20,4%	298,7	25,6%	-21,2%
Fatturato totale	1.154,3	100%	1.167,7	100%	-1,2%

Tabella 88 - Evoluzione dei Valori Residui

	2009	2008	Var 09/08	2007	Var 08/07
Vetture Premium	36,5%	38,4%	-1,9%	41,1%	-2,7%
Vetture Medio alte	37,6%	38,8%	-1,2%	42,1%	-3,3%
Vetture Medio basse	37,3%	38,7%	-1,4%	39,9%	-1,2%
Vetture Piccole	34,9%	37,1%	-2,2%	38,5%	-1,4%
Totale	36,7%	37,8%	-1,1%	39,7%	-1,9%

Relativamente alla composizione della flotta circolante, il confronto con il primo trimestre 2008 (Tabella 89) mostra una situazione di crescita generale (+4,1%), ma ciò è abbastanza normale per un mercato che nel 2008 è cresciuto. A tale proposito è sicuramente più significativo confrontare il dato preliminare 2009 con la chiusura di fine 2008 (Tabella 90), da cui emerge un lieve calo della flotta complessiva. Questo segnale ancora non è preoccupante, ma è sicuramente da tenere sotto osservazione, vista la situazione di contesto generale. Un altro segnale interessante è rappresentato dall'aumento della flotta dei furgoni/minibus (+1,7% rispetto alla fine 2008)

Tabella 89 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di veicolo

Tipologia veicoli	Gen - Mar 2009		Gen - Mar 2008		Var 08/07
	Unità	%	Unità	%	%
Vetture	408.019	76,5%	393.741	76,9%	3,6%
Furgoni e minibus <35q e trucks <60q	124.301	23,3%	113.732	22,2%	9,3%
Moto	911	0,2%	864	0,2%	5,4%
Altro: incl. mezzi speciali e semirimorchi	43	0,0%	3.711	0,7%	-98,8%
Totale	533.274	100,0%	512.048	100,0%	4,1%

Tabella 90 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di veicolo

Tipologia veicoli	Gen - Mar 2009		Gen - Dic 2008		Var 08/07
	Unità	%	Unità	%	%
Vetture	408.019	76,5%	411.703	76,9%	-0,9%
Furgoni e minibus <35q e trucks <60q	124.301	23,3%	122.264	22,9%	1,7%
Moto	911	0,2%	916	0,2%	-0,5%
Altro: incl. mezzi speciali e semirimorchi	43	0,0%	182	0,0%	-76,4%
Totale	533.274	100,0%	535.065	100,0%	-0,3%

Concludendo, nonostante il volume di immatricolato vetture generato dal NLT mostri un calo superiore a quello del totale mercato (Tabella 91), possiamo affermare che la penetrazione del NLT è pressoché costante (7,3% nel 2009 rispetto a 7,6% nello stesso periodo del 2008).

Per una migliore interpretazione di questo risultato, è necessario ricordare quanto emerso precedentemente circa il fenomeno dell'anticipo dell'immatricolato verificatosi nel 2008 (Tabella 58): il maggior volume di vetture immatricolate nel 2008, rispetto ai contratti entrati in flotta nell'anno, hanno influenzato le immatricolazioni ad inizio 2009 (parte dei contratti entrati in flotta ad inizio di questo anno sono relativi a vetture immatricolate a fine 2008). Questa traslazione delle immatricolazioni da un anno all'altro denota anche un altro fenomeno, legato alla capacità degli operatori del NLT di sostenere il mercato dell'auto anche in momenti di difficoltà congiunturali, assorbendo velocemente ampi quantitativi di immatricolato.

Alla fine, se prendiamo l'immatricolato NLT 2009, aggiungiamo l'anticipo avuto nel 2008 e lo confrontiamo con la crescita della flotta circolante 2009, notiamo che molto probabilmente molte delle vetture "immatricolate di recente" non sono più presenti nella flotta circolante e sono andate ad aumentare l'offerta di "usato fresco", determinando gli impatti negativi che abbiamo visto sui risultati dell'usato.

Tabella 91 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di vetture

	Gen - Mar 2009	Gen - Mar 2008	Var 08/07
Immatricolazioni vetture (*)	537.720	666.178	-19,3%
Immatricolazioni vetture in NLT	38.986	50.311	-22,5%
Penetrazione NLT	7,3%	7,6%	-0,3%

(*) Fonte: UNRAE

Imprese associate



ACI GLOBAL SpA
Via Stanislao Cannizzaro, 83/a – 00156 Roma
tel. 06 432261 – fax 06 43226360
marketing@aciglobal.it - www.aciglobal.it
Presidente: Angelo Orlandi



ALD Automotive
Axus Italiana Srl
Via Cesare Giulio Viola, 74 – 00148 Parco dei Medici, Roma
tel. 06 656851 – fax 06 65685559
direzione.it@aldautomotive.com
www.aldautomotive.it
Amm.re Delegato: Laurent Saucié



Alphabet Italia Spa
Via della Unione Europea, 1 – 20097 S. Donato Milanese (MI)
tel. 02 51610610 – fax 02 51610515
infoclienti.alphabet@alphabet.com
www.alphabet.com
General Manager: Maurizio Ceci



Autonoleggi Demontis Spa
Via Predda Niedda, 23/A - 07100 Sassari
tel. 079.2639000 - fax 079.2639039
autonoleggidemontis@tiscali.it
Presidente: Pasqualino Demontis



Arval Service Lease Italia Spa
Via Pisana, 314/B – 50018 Scandicci (FI)
tel. 055 73701 – fax 055 7370370
arval@arval.it - www.arval.it
Amministratore Delegato e Direttore Generale: Paolo Ghinolfi



AVIS Autonoleggio Spa
Via Tiburtina, 1231/A – 00131 Roma
tel. 06 419941 – fax 06 41994218
www.avis-autonoleggio.it
Amm.re Delegato: Roberto Lucchini



BBVA AutoRenting S.p.a.
Via Umberto Quintavalle, 68 - 00173 Roma
Tel. 06.36.772.111
info@bbvaautorenting.it
www.bbvaautorenting.it
Direttore Generale: Gastone Mariotti

BBVA AutoRenting

BBVA Renting S.p.a.
Via Umberto Quintavalle, 68 - 00173 Roma
Tel. 06.36.772.111
info@bbvarenting.it - www.bbvarenting.it
Direttore Generale: Gastone Mariotti



CAR NET SpA
Via Porta Rossa, 1/C - 12100 Cuneo
tel. 0171 416211 - fax 0171 413282
info@budgetitalia.com - www.budgetautonoleggio.it
Amm.re Delegato: Pasquale Salerno



Car Server Spa
Via G.B. Vico, 10 - 42100 Reggio Emilia
tel. 0522 940610 - fax 0522 942990
carserver@carserver.it - www.carserver.it
Presidente: Agostino Alfano



Daddario Spa
Contrada Spagnulo 8000 - Taranto 74100
Tel: 099 7313511 - Fax: 0997313510
info@daddario.it - www.daddario.it
Presidente: Bartolomeo D'Addario



Drive Service Spa
Via dei Missaglia, 89 - 20142 Milano
tel. 02 826871 - fax 02 89343322
www.driveservice.it
Amm.re Delegato: Ludovico Maggiore



Europa Rent Srl
Via Salaria, 741 - 00138 Roma
tel. 06 41205610 - fax 06 4111451
segreteria.mondoauto@gruppo-colaneri.com
Amm.re Delegato: Alessandro Avantaggiato



Europcar Italia Spa
Via Cesare Giulio Viola, 48 - 00148 Roma
tel 06 967091 - fax 06 96709227 - www.europcar.it
Amministratore Delegato e Direttore Generale: Claudio Gabrielli



GE CAPITAL SOLUTIONS
Via Giuseppe Rosaccio, 33 - 00156 Roma
tel. 06 415381 - fax 06 41217060
info.italy@ge.com - www.gefleetservices.it
www.gecapitalsolutions.it
Presidente e Amministratore Delegato: Massimiliano Nunziata



Hertz italiana Spa
Via del Casale Cavallari, 204 - 00156 Roma
tel. 06 542941 - fax 06 54294349
ufficiostampa@hertz.com - www.hertz.it
Presidente: Michel Taride

Imprese associate



ING Car Lease Italia Spa
Via Vincenzo Lamaro, 51 – 00173 Roma
tel. 06 512981 – fax 06 5123290
marketing@ingcarlease.it – www.ingcarlease.it
Amm.re Delegato: Andrea Cardinali



Italy by Car Spa
Via dei Cantieri, 47 – 90142 Palermo
tel. 091 6393111 – fax 091 6393112
rentcar@italybycar.it – www.italybycar.it – www.thrifty.it
Presidente: Rosamaria Pitruzzella



LeasePlan Italia Spa
Viale Alessandro Marchetti, 105 - 00148 Roma
tel. 06 967071 - fax 06 96707400
www.leaseplan.it
Amm.re Delegato - Jaromír Hájek



Leasys Spa
Viale delle Arti, 181 - 00054 Fiumicino (Rm)
Tel. 06 83131131 – Fax 06 83132132
www.leasys.com – info@leasys.com
Amm.re Delegato: Alain Juan



Locauto Spa
Via S Vittore 45 - 20123 Milano
www.locauto.it
Presidente: Giorgio Bianchini Scudellari
Amm. Delegato: Mario Tavazza



Locauto Rent Spa
Via S. Vittore 45 - 20123 Milano
www.locautorent.it
Presidente: Mario Tavazza
Amm. Delegato: Agatino Di Maira



Maggiore Rent Spa
Via di Tor Cervara, 225 - 00155 Roma
tel. 06 229351 fax 06 22935323
info@maggiore.it – www.maggiore.it
Amm.re Delegato: Vittorio Maggiore



Master Lease
Via Carlo Pesenti, 109 – 00156 Roma
tel. 06 412071 – fax 06 41207223
mlclienti@masterlease.it – www.masterlease.it
Managing Director: Luigi Epomiceno



Mercury Spa
Via della Volta, 183 – 25124 Brescia
tel. 030 3533354 – fax 030 3546095
info@mercuryspa.it – www.mercuryspa.it
Amm.re Delegato: Italo Folonari



PSA Renting Italia S.p.A.
Via Plezzo, 24 – 20132 Milano
tel. 02 2127191 – fax 02 212719287
psarentingitalia@mpsa.com
Direttore Generale: Dominique Brunet



Rent Autonoleggio Srl
Via Galilei, 24 48018 – Faenza (RA)
tel. 0546 624254 – fax 0546 624240
info@rentautonoleggio.it – www.rentautonoleggio.it
Amm.re Delegato: Carla Casalini



Sam Srl
S.S. per Voghera, 75 – 15057 Tortona
tel. 0131 861075 – fax 0131 815619
info@samrental.it – www.samrental.it
Direttore Generale: Giampiero Moggi



Savarent Spa
Corso Agnelli, 200 – 10135 Torino
tel. 011 0064119 – fax 011 6864898
www.savarent.it
Amm.re Delegato: Alain Juan



Sicily by Car Spa
Largo Villaura, 27 – 90142 Palermo
tel. 091 6390111 – fax 091 6390330
sbc@sbc.it – www.sbc.it
Presidente: Tommaso Dragotto



Targa Rent Srl
Viale Luraghi snc – 20020 Arese (MI)
tel. 02 4448265 – fax 4448265
customercare@targarent.com – www.targarent.it
Amm.re Delegato: Andrea Pertica



Volkswagen Leasing GmbH
Via Petitti, 15 – 20149 Milano
Tel. 02 39267881 – Fax 02 39267882
vlcommerciale@it.vwfsag.de
www.volkswagenleasing.it
Amm.ri Delegati: Lars Henner Santelmann – Dirk Pinkvos



Win Rent Spa
Viale delle Arti, 123 – 00054 Fiumicino (RM)
tel. 06 65965251 – fax 06 65003122
vintis@sixt.it – www.sixt.it
Presidente CdA: Salvatore Vinti

Promosso da

FISE ANIASA

Immagine coordinata ed editing

Sumo Publishing

Realizzato da

Sumo Publishing

Analisi Dati e Redazione

FISE ANIASA

Centro Studi Fleet&Mobility

Finito di stampare
nel mese di giugno 2009

“Rapporto ANIASA 2008”
è disponibile sul sito
www.fise.org

Via del Poggio Laurentino, 11
00144 Roma
Tel. 06 99 69 579 - Fax 06 59 19 955
fise@fise.org - aniasa@fise.org

© 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.

E' ammessa la riproduzione parziale per uso personale
nei limiti di cui alla Legge 22 aprile 1941, n. 633
come modificata dalla Legge 18 agosto 2000, n. 248,
con espressa citazione della fonte.

Diritti: ANIASA