



ALD Automotive Italia Srl
Viale Luca Gaurico, 187,
Roma
800 426 426
servizio.clienti@aldautomotive.com
www.aldautomotive.it

DIMENSIONI FLOTTA
160.000 UNITÀ

Antonio Stanisci,
commercial & marketing director

ALPHABET



Alphabet Italia SpA
Sede Legale: Via Romano
Guardini 24 - Trento
Unità Locale:
Via dell'Unione Europea 4
San Donato Milanese (MI)
046 11829729
www.alphabet.com/it-it

DIMENSIONI FLOTTA
OLTRE 38.000 UNITÀ

Andrea Castronovo, presidente
e amministratore delegato



**Arval Service Lease
Italia SpA**
Via Pisana 314/B
Scandicci (FI)
02 892031
055 73701
www.arval.it

DIMENSIONI FLOTTA
228.000 UNITÀ (DIC. 2020)

Štefan Majtán, direttore generale



Athlon Car Lease Italy Srl
Via Carlo Veneziani, 56
Roma
www.athlon.com/it
commerciale.italy@athlon.com

DIMENSIONI FLOTTA
NON DICHIARATE

Matthias Micke, ceo

Per ALD Automotive il 2021 è stato un anno di consolidamento e ripresa. “Come nel 2020 abbiamo concentrato l'attività sul nostro core business: le aziende e i privati - spiega Antonio Stanisci - Abbiamo reso accessibile il mondo del noleggio con prodotti come ALD Flex o l'usato ALD 2Life, cioè di contratti di rinoleggio di veicoli usati, ottimizzando il valore del nostro parco auto. Grande attenzione è stata rivolta alle nuove motorizzazioni green, oggi centrali anche nel nostro piano strategico Move 2025”.

“Alphabet Italia anche nel 2021 chiuderà l'anno con performance migliori del mercato di riferimento. I dati costantemente monitorati confermano che Alphabet è leader nella soddisfazione cliente, con un NPS in miglioramento rispetto all'anno precedente. Reputiamo che questa sia la miglior garanzia per la nostra crescita futura” spiega Andrea Castronovo.

“Nel complesso, seppur con tutte le difficoltà che il mercato si è trovato ad affrontare, il bilancio per Arval è positivo e contiamo di chiudere l'anno con un incremento dei veicoli in flotta in linea con lo scorso anno”. Commenta così Štefan Majtán il 2021 di Arval Italia. “In particolare, registriamo una decisa crescita del segmento retail e in particolare dei consumatori privati, per i quali abbiamo lanciato nuovi prodotti di noleggio in grado di coprire ogni esigenza di mobilità da 1 a 60 mesi”.

“È stato un anno molto sfidante, come per tutti, ma siamo riusciti a mantenere il nostro portafoglio clienti. In generale abbiamo sostenuto la clientela con estensioni dei contratti. Ci auguriamo, naturalmente, che la situazione dei semiconduttori si avvii ad una risoluzione nei tempi più rapidi possibili” spiega Matthias Micke.

“Il team dei nostri consulenti è in grado di fotografare la spesa di mobilità per proporre soluzioni mirate e aiutare le aziende a ottimizzare la loro car policy. L'obiettivo è il contenimento dei costi, quindi ottimizzazione del Total Cost of Mobility e del Total Cost of Ownership, eventualmente con una revisione delle categorie e dei modelli in uso in base alle caratteristiche del business aziendale”

“La sostenibilità è il tema dominante del futuro, in ogni settore, e noi vogliamo avere un ruolo fondamentale nel disegnare questo futuro. Nel 2022 sarà ancora più importante non solo valorizzare la nostra grande 'expertise' consulenziale, ma anche continuare a sviluppare servizi di eccellenza ancora più flessibili e personalizzati, pensando fuori dagli schemi. Nei prossimi mesi ci concentreremo sempre di più anche sul cliente retail, un target che sembra apprezzare un'offerta come la nostra, che si caratterizza per l'alta qualità del servizio. Lo faremo con offerte più flessibili, digitali e interattive, mantenendo l'attenzione sulla customer experience”.

Le idee per il futuro sono chiare: “Per il 2022, lavoreremo su due principali pilastri, la transizione energetica delle flotte e lo sviluppo di soluzioni di mobilità complementari al noleggio a lungo termine. Crediamo infatti che sempre di più, anche alla luce degli eventi che hanno caratterizzato gli ultimi due anni, come l'emergenza sanitaria, la carenza dei semiconduttori e le iniziative che si renderanno necessarie a seguito del nuovo ruolo assegnato ai Mobility Manager d'azienda, la mobilità aziendale andrà ripensata e si declinerà con un sempre maggiore ricorso alla mobilità sostenibile e a soluzioni che possano ottimizzare gli spostamenti dei collaboratori ed efficientare la flotta”

“Intendiamo concentrarci su un percorso di sostenibilità per rafforzare la nostra value proposition. Questo significa, innanzitutto, poter contare su una squadra di persone motivata, in grado di approcciare la clientela con l'attenzione e la flessibilità che merita. Continueremo anche con il focus su elettrico e ibrido in vista dell'obiettivo dichiarato dal Gruppo di raggiungere il 50% della flotta a motorizzazione elettrica entro il 2025, aiutando i nostri clienti nella transizione ecologica e nel loro percorso di CSR. Il focus sull'elettrico riguarda anche i veicoli commerciali, un segmento dove abbiamo già sviluppato una importante expertise, dal momento che gestiamo flotte LCV al 100% elettrico+ibrido. Un altro obiettivo sarà aumentare la digitalizzazione a supporto della customer experience”.

“ALD Automotive, in questa fase, sta puntando molto su soluzioni flessibili. Per questo ha messo in campo ALD Flex, un prodotto che offre la possibilità di scegliere tra tutti i segmenti presenti sul mercato e restituire il veicolo in qualsiasi momento dopo il primo mese, senza penali. Vogliamo poi continuare ad allargare le nostre offerte di mobilità attraverso partnership con grandi operatori del settore automotive come Lynk & Co, Tesla e, presto, Smart. Infine, con la recente acquisizione di Fleetpool, la principale società tedesca di noleggio di veicoli in abbonamento, intendiamo sviluppare il modello della subscription economy. In termini di innovazione digitale, stiamo lanciando una nuova piattaforma e-commerce che consentirà una esperienza d'acquisto a 360 gradi da remoto”.

“Alphabet intende promuovere la sostenibilità integrando nell'offerta AlphaElectric nuove soluzioni e servizi di e-mobility, al fine di garantire un approccio a 360°. Che parte da un'attività di education del cliente, per approfondire i diversi aspetti legati alla mobilità elettrica. Prosegue con la possibilità di testare le vetture per apprezzare il piacere di guida e con la consulenza sostenibile e l'offerta di tutti gli asset e i servizi legati all'e-mobility: colonnine di ricarica, charge card, servizi di add on mobility per poter disporre di un'auto con motore endotermico quando necessario e molto altro. La visione che guida oggi questa transizione è sistemica. AlphaElectric è molto più di una semplice offerta di Nlt per veicoli elettrici: è un intero ecosistema che comprende ogni aspetto legato all'elettrificazione della flotta”.

Arval si concentrerà in particolare sui servizi legati alla mobilità green, per favorirne il ricorso da parte dei nostri clienti. “Abbiamo già iniziato, a partire da quest'anno, con la sottoscrizione di nuove partnership con primari provider di energia sul mercato perché ogni cliente possa trovare la soluzione di ricarica migliore per le proprie esigenze. Nel corso del 2022, ci impegneremo per ampliare il portafoglio di prodotti legati alla gestione della mobilità elettrica. Altro ambito su cui si focalizzerà il nostro impegno saranno le soluzioni di mobilità, in linea con gli obiettivi del piano strategico Arval Beyond, per sviluppare nuovi prodotti e consolidare e migliorare quelli che già offriamo”.

Il 2022 di Athlon “vedrà numerose novità a partire dal lancio di un nuovo tool di simulazione del TCO, che consente di confrontare i veicoli, anche in termini di emissioni, per verificare quale modello inserire in car policy. Rinnoveremo, inoltre, la nostra app con un up-grade tecnologico, la rivisitazione del look&feel e lo sviluppo di nuove funzionalità, ad esempio, per consentire al cliente di eseguire alcune attività legate al contratto in modalità 'self service'. Andremo anche a integrare prodotti di micromobilità e 'ultimo miglio', e servizi specifici per coloro che decidono di guidare elettrico. Lanceremo poi un importante progetto di partnership, che porterà alla realizzazione di una serie di 'punti Athlon' sul territorio”.



Autosystem
Società di Servizi SpA
Via Praga 5
Trento
www.autosystemspa.it

DIMENSIONI FLOTTA
4.550 UNITÀ

Alessandro Melon, responsabile operations



Avis Budget Group
Viale Carmelo Bene 70
Roma
06 419941
www.avisautonoleggio.it

DIMENSIONI FLOTTA
NON DICHIARATE

Gianluca Testa, managing director
Southern Europe



BPA Italia Srl
Via Flavio Gioia 8
Milano
02 43356711
bpaitaliasrl@legalmail.it

DIMENSIONI FLOTTA
2.750 UNITÀ

Matteo Viani, amministratore delegato



Compass Rent Srl
Via del Brennero 43
Trento
800685158
info@compassrent.it
www.compassrent.it

DIMENSIONI FLOTTA
NON DICHIARATE

Nicola de Cesare, direttore generale

“Il 2021 per Autosystem si sta concludendo con un trend in forte crescita rispetto al 2020, con volumi totalizzati superiori di circa il 15%. Prevediamo di concludere l'anno con un fatturato caratteristico di circa 27.000.000 di euro” evidenzia Alessandro Melon. “Nel 2021 Autosystem ha visto l'ingresso nella compagine sociale di un nuovo socio, la Cassa di Risparmio di Bolzano, con la quale è stato sottoscritto anche un accordo commerciale grazie al quale, attraverso la propria rete, la banca promuove il servizio di noleggio a lungo termine Autosystem. In virtù di questa nuova collaborazione, nel 2021 la nostra società ha attivato una nuova stazione di noleggio nella città di Bolzano”.

Grazie agli investimenti effettuati per offrire soluzioni sostenibili, Avis vuole creare un ecosistema dei trasporti sempre più in linea con gli obiettivi di transizione ecologica previsti dal PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza). Oltre ad avere un parco auto circolante composto in gran parte da vetture Euro 6d, ha anche introdotto veicoli elettrici e ibridi, per ridurre l'impatto ambientale.

Un'azienda che nel nostro Paese gestisce “in casa” un parco di 2.750 veicoli attraverso una società di noleggio interna nata nel 2013: è il modello di business scelto dal Gruppo Lactalis, realtà specializzata nella produzione e distribuzione di prodotti alimentari attraverso marchi popolari come Parmalat, Galbani e Nuova Castelli. La società in questione, caso unico nel panorama del renting, si chiama BPA Italia e l'amministratore delegato è Matteo Viani, ex Fleet Manager di Parmalat. Il bilancio del 2021 si può sintetizzare in tre punti. “La nostra flotta gestita è in leggera diminuzione (circa il 3%) e si attesta attorno a 2750 veicoli, ma il fatturato è stabile rispetto al 2020. Quest'anno abbiamo avviato i test per installare la telematica sui veicoli gestiti”.

Il 2021 è stato l'anno di lancio di Compass Rent, servizio di noleggio a lungo termine che mette al centro il concessionario. Spiega Nicola de Cesare, che è il direttore generale della neonata società: “Siamo partiti a giugno e le risultanze dei primi mesi evidenziano un fortissimo interesse lato dealer, con un risultato ad oggi di circa 500 concessionari convenzionati o in fase di convenzionamento, ben oltre le attese di piano. Un risultato che testimonia le crescenti opportunità soprattutto sul fronte delle auto usate, in un quadro generale caratterizzato da una domanda di veicoli ben superiore all'offerta”.

“Nel 2022 auspichiamo non solo di mantenere ma anche di aumentare questo trend di crescita, consolidando in tal modo la nostra posizione sul mercato. Per riuscirci punteremo con ancora maggior decisione sulla qualità dei nostri servizi e faremo ogni sforzo per irrobustire la presenza di Autosystem sul territorio italiano; crediamo infatti che una presenza capillare della nostra rete sia una imprescindibile chiave per il successo”.

“Il nostro obiettivo è continuare ad essere un partner di viaggio di fiducia, che propone un'esperienza di noleggio sicura per tutti i clienti. Per questo abbiamo lanciato 'Avis Safety Pledge', 'Budget Worry-Free Promise' e 'L'impegno di Maggiore per la sicurezza', assicurando la pulizia e disinfezione delle auto prima di ogni noleggio e presentando un'alternativa più sicura e conveniente rispetto al trasporto pubblico” commenta Gianluca Testa. Inoltre, l'obiettivo per il 2030 è di ridurre le emissioni di gas serra del 30%.

Le strategie e gli obiettivi per il prossimo anno seguono il trend di transizione energetica, ormai avviato sul mercato. “La flotta di Lactalis sarà più green grazie all'inserimento di circa 50 veicoli tra Full Electric e Hybrid. Il secondo grande obiettivo sarà invece quello di contenere gli aumenti previsti su investimenti e spese operative” sottolinea Viani.

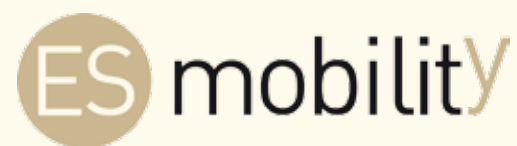
Per Compass Rent il 2022 sarà l'anno di consolidamento delle relazioni e della produttività: “Lavoreremo per ampliare la base di convenzionati e, contemporaneamente, ci concentreremo sul rendere produttivi i punti vendita attivati, ottimizzando il prodotto anche facendo tesoro dei feedback ricevuti dai primi partner” spiega de Cesare. Compass Rent è un prodotto destinato principalmente a privati e a professionisti o piccole imprese con al massimo 5 vetture in flotta. Compass Rent lavora solo con veicoli in pronta consegna di proprietà del dealer. Questo posizionamento strategico è un fattore di vantaggio competitivo in scenari come quello attuale di lunghe attese per i veicoli nuovi.

“Per il 2022 una delle maggiori novità è senza dubbio rappresentata dalla prevista apertura di una stazione di noleggio presso l'aeroporto di Bergamo. Nelle nostre previsioni, questo significativo tassello, che si aggiunge ai numerosi servizi già in essere, porterà in flotta circa 200 veicoli, che intendiamo destinare al noleggio a breve termine attraverso l'attivazione di un servizio specifico che sarà disponibile sette giorni su sette. Il nuovo punto di noleggio allo scalo di Bergamo riveste anche una grande importanza strategica nello sviluppo complessivo del nostro business; grazie a esso, infatti, completeremo l'operazione di radicamento della nostra rete lungo un asse di grandissima rilevanza, quello dell'autostrada A4 Milano-Venezia”.

L'azienda continuerà a sviluppare il processo di digitalizzazione, che include l'App Avis e il Digital check-in, in modo da offrire un'esperienza di noleggio più rapida, più facile e più sicura. “Inoltre, ci concentreremo su soluzioni flessibili, rivolte sia ai clienti Leisure che Business, per consentire loro di personalizzare il servizio in base alle esigenze - spiega Gianluca Testa - Grazie alla nostra policy di cancellazione flessibile, è possibile modificare e cancellare le prenotazioni gratuitamente fino a 24 ore prima di un noleggio prepagato, ricevendo un rimborso completo direttamente sul conto corrente”.

BPA Italia crede fortemente nel valore aggiunto che può essere generato dalla telematica e, ancor di più, sottolinea Viani “pensiamo sia importante sui veicoli allestiti del Gruppo Lactalis, per i quali il controllo e il tracciamento della catena del freddo riveste la massima priorità”. Per questo, dopo i test avviati nel 2021, sottolinea Viani, “avvieremo il servizio di telematica su buona parte dei nostri LCV”. Inoltre, per agevolare i driver delle aziende clienti, alle prese con i disagi causati dalla crisi produttiva (mancanza di prodotto e ritardi nelle consegne), “stiamo allungando il periodo di vita dei nostri veicoli, lanciando un nuovo servizio mid term sulle preassegnazioni”.

Data la giovane età della società, l'obiettivo è consolidare il prodotto attuale andando a fare i miglioramenti legati ai feedback di mercato. Ma non solo: “Contiamo anche di introdurre alcuni prodotti specifici per ampliare il target di mercato quali ad esempio la possibilità di Rent-to-Rent, ossia la possibilità per i clienti finali di poter utilizzare queste vetture per scopi commerciali (es. courtesy car, auto in noleggio breve presso strutture ricettive)” conclude de Cesare.



ES Mobility Srl
RCI Banque S.A.
Succursale italiana
 Via Tiburtina 1159
 Roma
 clienti@rcibanque.com
 www.finren.it

DIMENSIONI FLOTTA
13.500 UNITÀ

Maurizio Chiari, sales & fleet director



Europcar Italia SpA
 Piazzale dell'Industria 40/46
 Roma
 199 307177
 www.europcar.it

DIMENSIONI FLOTTA
NON DICHIARATE

Stefano Gargiulo, managing director



Free2Move
 Via Plava 80
 Torino
 800900226
 free2contact@free2move-lease.com
 www.free2move-lease.it

DIMENSIONI FLOTTA
21.000 UNITÀ (OTT. 2021)

Andrea Valente, general manager



Hertz Italiana Srl
 Via del Casale Cavallari 204
 Roma
 199 112211
 0269682445
 www.hertz.it

DIMENSIONI FLOTTA
NON DICHIARATE

Massimiliano Archiapatti,
 ad e direttore generale

ES Mobility è una società parte di RCI Banque, filiale italiana che nasce per gestire tutti i servizi relativi alla mobilità del Gruppo Renault e Nissan, e da quest'anno anche Mobilize. Dal 2011, RCI Banque supporta anche il business riguardante i veicoli elettrici dei brand, con gestione diretta del noleggio della batteria. Maurizio Chiari afferma che "il 2021 si chiuderà con circa 4.000 nuovi ordini (perimetro retail), che portano a una crescita di circa il 20% rispetto al 2019, periodo pre-Covid. La flotta gestita comprende al 65% autovetture e al 35% veicoli commerciali".

"Il 2021 è stato un anno particolarmente difficile per l'intero comparto del Rent a car, chiamato a fare i conti con il protrarsi degli effetti della pandemia e con la crisi dei semiconduttori che ha determinato i ben noti problemi di approvvigionamento dei veicoli. Nonostante una lenta ripartenza nella prima parte dell'anno, Europcar Mobility Group ha registrato una consistente ripresa della domanda, con un fatturato globale che nel Q3 si avvicina molto ai livelli del 2019" commenta Stefano Gargiulo.

"Il 2021 è stato un anno caratterizzato da una ripresa dei nostri volumi di veicoli noleggiati che, ad oggi, vedono una crescita di oltre il 50% rispetto allo scorso anno" spiega Andrea Valente, che è general manager della società. La flotta totale ha superato quindi le 20.000 unità gestite ed è costituita via via sempre in numero maggiore da veicoli elettrici e ibridi plug-in. Ad oggi il 41% delle immatricolazioni del 2021 sono Lev (Low emission vehicles, ndr.), a testimonianza del focus posto dai brand del Gruppo Stellantis e da Free2Move Lease in questo ambito sia per quanto riguarda le vetture che i veicoli commerciali.

Il margine di recupero per tornare ai livelli pre-Covid è ancora ampio, (basta naturalmente dare uno sguardo alla situazione generale del mercato e del noleggio) ma Massimiliano Archiapatti, spiega: "Il 2021 è stato un anno di parziale ripresa, decisamente positivo". Hertz ha voluto ripartire in sicurezza dal punto di vista sanitario, attraverso il protocollo di sanitizzazione Gold Standard Clean. Poi ha puntato sulle partnership di pregio, come quella con Garage Italia, che ha permesso di inserire nella flotta Selezione Italia prodotti unici, accattivanti e esclusivi. E, non da ultimo, si è focalizzata sull'attenzione verso i progetti sociali, come testimonia l'iniziativa con Komen Italia, associazione che promuove l'attenzione del pubblico sul tumore al seno.

Attualmente, l'offerta di ES Mobility è customizzata a seconda del tipo di clientela, che fino a questo momento si è concentrata principalmente su pmi e liberi professionisti. La società parte di RCI Banque sta finalizzando, per il 2022, "una nuova proposta per puntare maggiormente anche a medie e grandi aziende". Nello specifico, ES Mobility punta "ad affacciarsi al mondo della subscription", con l'acquisizione di BiPi da parte della finanziaria captive del Gruppo, e con il supporto delle reti di concessionari partner.

"Dopo un primo anno di avviamento, nel 2022 sarà pienamente operativo Connect - il piano strategico di Europcar Mobility Group - con un focus particolare sul tema della sostenibilità. L'ambizione del Gruppo di contribuire in maniera sempre più incisiva alla transizione verso un mondo a basse emissioni di carbonio si è concretizzata, infatti, già lo scorso ottobre, nell'emissione di un Financial Bond legato alla sostenibilità dal valore di 500 milioni di euro, finalizzata al rifinanziamento della flotta con l'obiettivo di renderla più green. Il Gruppo ha assunto l'impegno di avere il 20% della propria flotta composto da veicoli ecologici - ossia con meno di 50 g di CO2/km - entro la fine del 2024; obiettivo che porterà ad aumentare l'infloppamento di vetture elettriche ed ibride già nel corso del 2022".

Nel 2022 Free2Move Lease ha l'obiettivo di continuare a crescere ponendo un maggiore attenzione al canale corporate e vendite dirette. In questo ambito, anche "la quota parte dei veicoli elettrificati che per il Gruppo Stellantis rappresentano un obiettivo strategico" chiarisce Valente. Le strategie future di medio/lungo periodo, però, dovranno confrontarsi con il supporto del Governo in ambito di incentivi ecobonus da un lato, e con crisi delle materie prime in corso in questo periodo dall'altro.

Anche sul 2022 di Hertz Archiapatti è positivo: "Il 2022 sarà un anno importante e molto strategico per riprendere il ritmo di crescita: Hertz in Italia ha pronti nuovi progetti. Alcuni legati proprio alle partnership pluriennali che abbiamo nel nostro paniere e che finalmente potranno ripartire di slancio". Un occhio di riguardo va all'innovazione: tra gli obiettivi strategici c'è l'IOP (Internet of People), una strategia di lungo corso per Hertz e che renderà fertile il terreno per il 2023.

Importante la strategia di ES Mobility per il 2022, che prevede di aggiungere nuovi strumenti che siano capaci di andare incontro alla crescente richiesta di flessibilità da parte dei clienti attuali e futuri. Come anticipato, dal 2021 RCI Banque si occupa anche di Mobilize, e per questo ES Mobility è già al lavoro per realizzare, anticipa Chiari, "formule di abbonamento al servizio delle attività di Mobilize", in modo da poter rispondere alle nuove attese degli automobilisti.

"Continueremo a puntare sulle formule subscription based, che a nostro avviso rappresentano una concreta e valida alternativa alle proprietà dei mezzi, promuovendo l'intera offerta Long Term Solutions di Europcar ma in particolare Duoflex, l'innovativo prodotto che permette di usufruire di un mix di veicoli diversi all'interno della stessa formula di abbonamento. Duoflex offre infatti la possibilità di aggiungere un mezzo a quello base 2 volte al mese per 2 giorni di noleggio, a seconda delle diverse esigenze di utilizzo: si può ad esempio scegliere di guidare un veicolo elettrico per gli spostamenti quotidiani e un'auto diversa per i viaggi più lunghi. Novità del 2022 sarà il lancio di un'offerta in abbonamento dedicata ai clienti privati".

A novembre, Free2Move ha lanciato la soluzione di mobilità Car On Demand. Il servizio con il quale è possibile avere un veicolo a disposizione in qualsiasi momento grazie ad un abbonamento mensile senza impegno di durata, rivolto a privati e professionisti. "Questa è la risposta alla crescente necessità degli utenti che desiderano ricorrere a un servizio di mobilità efficiente e senza vincoli" conclude Andrea Valente.

Un primo focus è sulla flotta elettrificata e sul supporto ai clienti nella transizione energetica. "In particolare alcuni dei nostri prodotti si prestano a questo scopo come Minilease, soluzione di medio periodo che prevede una base di noleggio mensile (28 giorni), rinnovabile: percorrenza a partire da 3.000 km, guidatore aggiuntivo gratuito, possibilità di cambiare auto in qualsiasi momento". Dopodiché ci saranno anche nuove proposte esclusive in tandem con Garage Italia. "Ma non voglio togliere la sorpresa" chiosa Archiapatti. Si procede poi spediti sul percorso di sostenibilità intrapreso da tempo e che vedrà ancora nuove evoluzioni del servizio, come ad esempio il completamento della smaterializzazione dei contratti.

KINTO



KINTO - Toyota Motor Italia
Via Kiiciro Toyoda 2
Roma
www.toyota.it

**DIMENSIONI FLOTTA
NON DICHIARATE**

Ennio Liberali, fleet, Toyota Professional & remarketing senior manager



LeasePlan Italia SpA
Viale Adriano Olivetti 13
Trento
06 967071
www.leaseplan.com/it-it/

**DIMENSIONI FLOTTA
NON DICHIARATE**

Alberto Viano, amministratore delegato

LEASYS



Leasys SpA
Viale Dell'Arte 25
Roma
800 334422 (Servizio clienti)
www.leasys.com

**DIMENSIONI FLOTTA
OLTRE 200.000 UNITÀ**

Laura Martini, marketing & business development director



Locauto Group
Via Rodolfo Belenzani 46
Trento
locauto.com

**DIMENSIONI FLOTTA
NON DICHIARATE**

Raffaella Tavazza, vicepresidente e ad

BILANCIO 2021

“Stiamo chiudendo un anno molto positivo: tutti i canali su cui opera il reparto fleet di TMI fanno registrare infatti un segno positivo in termini di share - spiega Ennio Liberali nel commentare l'anno di KINTO Italia - Il noleggio a lungo termine si attesta al 4,5% di quota per un aumento di 0,6 punti percentuali rispetto allo stesso periodo del 2020”.

“Nel 2021 abbiamo continuato a presidiare il segmento delle aziende corporate e internazionali con tante iniziative, tra le quali We are Next, la community con i grandi clienti” commenta Alberto Viano. Per le piccole imprese e le partite IVA invece, LeasePlan da tempo “è in partnership con diversi broker per presidiare questo segmento che cresce sempre di più”. All'inizio del 2021 è partito il progetto degli agenti in esclusiva. Dopo aver coperto l'intero territorio nazionale, “il prossimo passo, nel 2022, sarà quello di rafforzare alcune zone con grandi potenzialità di sviluppo. Inoltre gli agenti in esclusiva potranno diventare anche dei 'FlexiPlan hub', per il noleggio a medio termine e per le consegne delle auto, nonché avere a disposizione auto elettriche da far provare agli utenti”.

“Traguardiamo il 20esimo anno di attività, confermandoci anche quest'anno tra i leader in Italia del settore della mobilità: una posizione riconosciuta anche dai consumatori, che per il terzo anno consecutivo hanno assegnato al nostro Leasys Miles il premio 'Prodotto dell'Anno' nella categoria Servizi Auto”: spiega Laura Martini. Quest'anno “è stato inaugurato LeasysGO! (car sharing che vede protagonista la 500 elettrica), cui è seguito l'arrivo di Leasys Unlimited, il noleggio a lungo termine dedicato ai modelli ibridi ed elettrici del Gruppo Stellantis, con chilometri illimitati e ricariche gratuite presso i Leasys Mobility Store. E con il lancio di e-CarCloud e CarBox, abbiamo ampliato la famiglia dei prodotti in abbonamento”.

Locauto Group continua ad operare nel mondo del noleggio a 360 gradi, tanto nel Nlt quanto nel Rac. In questo contesto, l'anno che si sta per chiudere, pur nelle difficoltà, ha mostrato segnali incoraggianti. “Il 2021 ha fatto segnare una ripresa importante a partire dalla seconda metà dell'anno” spiega Raffaella Tavazza. Certo, continua, “siamo ancora lontani dai numeri pre-pandemia, ma tutti i segmenti di mercato hanno fatto registrare performance incoraggianti”. Per quanto riguarda il Rent a Car, “abbiamo ricevuto segnali positivi dall'incoming internazionale, anche se ovviamente è stato il mercato domestico ad avere una ripresa più sostenuta”.

BILANCIO 2021

STRATEGIE E OBIETTIVI 2022

Beyond Zero è la strategia che esemplifica la trasformazione di Toyota da “automotive company” a “mobility company”, continuando ad investire in tutte le tecnologie elettrificate: “La nostra missione fin da oggi è fornire la migliore esperienza di mobilità per ciascuno dei nostri clienti non solo in termini di offerta prodotto ma anche per quanto riguarda soluzioni di acquisto e di utilizzo” commenta Liberali.

LeasePlan si è impegnata a raggiungere zero emissioni per la flotta entro il 2030. “In questo percorso, i nostri consulenti supportano i clienti e i prospect, suggerendo l'auto o il veicolo commerciale più giusto per le esigenze”. Il punto di forza è nell'omnicanalità. “Per i clienti retail è disponibile la nuova piattaforma digitale dove scegliere e ordinare on-line il veicolo; per le piccole imprese e per i clienti che preferiscono un contatto diretto invece sono disponibili le agenzie sul territorio, così come per tutti i clienti con flotte medio-grandi la forza vendita è a disposizione per costruire insieme la car policy”.

L'obiettivo di Leasys, conferma Laura Martini, “è quello di favorire e orientare la transizione all'elettrico, assistendo i clienti con soluzioni di mobilità efficienti e su misura. La strategia si concretizzerà quindi nel continuare a proporre formule flessibili pensate per gli EV e gli ibridi plug-in”. Leasys ha portato a 12 il totale dei Paesi europei in cui è operativa, con una flotta complessiva che arriverà a comprendere entro il 2024 oltre 500.000 unità tra long, medium e short term.

Digitalizzazione e transizione energetica: sono queste le principali direttrici che Locauto Group sta affrontando. “Per il 2022 vogliamo confermare gli investimenti nell'innovazione digitale di tutti i nostri servizi” sottolinea Tavazza. Per quanto riguarda la flotta, “già oggi siamo vicini a una quota del 25% di veicoli con alimentazione Mild e Full Hybrid; l'obiettivo è proseguire in questa direzione, con un occhio sempre attento all'elettrico, segmento per il quale avremo presto della novità”.

STRATEGIE E OBIETTIVI 2022

SERVIZI

Il noleggio captive KINTO One rappresenterà la principale porta di ingresso dei professionisti e delle piccole e medie imprese al mondo Toyota e Lexus. “Il punto di forza continuerà ad essere la qualità del servizio offerto grazie alla nostra rete ufficiale di concessionarie - spiega Liberali - In particolare, il mondo delle pmi e del mercato premium, dove siamo rappresentati dal brand Lexus, saranno i segmenti target a cui si rivolgerà la nostra offerta. Un ulteriore capitolo di sviluppo riguarderà il mondo dei veicoli commerciali dove, attraverso i partner Toyota Professional, saremo in grado di offrire un prodotto Nlt disegnato sulle esigenze del cliente LCV”. Infine, nel 2022 sarà lanciato il servizio di subscription KINTO Flex, che consentirà di utilizzare una Toyota e una Lexus da 1 a 12 mesi.

Oltre alla mobilità sostenibile e al noleggio a medio termine, LeasePlan presiederà altre tre aree dalle grandi potenzialità: i veicoli commerciali, i privati e il corporate car sharing. Per gli LCV, LeasePlan, grazie anche alla formula FlexiPlan, “è in grado di gestire con flessibilità le richieste per i picchi di fornitura dei clienti, anche riguardo agli allestiti”. Per i privati, “abbiamo avviato una campagna media con un nuovo spot e un nuovo concept di comunicazione. Ulteriori iniziative come quella del 'black Friday' appena realizzata, sono in rampa di lancio per promuovere la proposizione Let's move!”.

“Nel 2022 ci concentreremo sul rilancio e lo sviluppo degli applicativi, sempre più evoluti, di gestione della flotta a supporto del lavoro dei Fleet Manager. Tra questi, il servizio di corporate car sharing I-Share e il customer portal My Leasys. Attraverso l'utilizzo di queste tecnologie e con il supporto dei nostri consulenti, l'efficienza della flotta (misurata in termini di TCO e continuità d'uso) può facilmente migliorare anche del 25%”.

Anche per quanto riguarda i nuovi servizi, il digital ha un ruolo primario all'interno delle strategie di Locauto Group. “Da qualche anno abbiamo intrapreso un percorso di digitalizzazione della customer experience che consente a tutti i clienti di gestire le proprie opzioni di mobilità in maniera semplice, veloce e digitale. In questo senso, il nostro sistema di noleggio digitale full self-service Locauto Elefast è stato pioniere nel 2016, seguito dallo Smart Check-In nel corso del 2020, fino alla firma del contratto di noleggio accanto al veicolo quest'anno. Nel 2022 continueremo questo percorso e lanceremo ulteriori soluzioni pensate soprattutto per il mondo delle aziende e delle pmi”.

SERVIZI

myMobilityPass

Il noleggio Mercedes-Benz.



Valentina Pedrazzoli, ceo

Mercedes-Benz Lease Italia
Sede Legale: Via Renato
Lunelli 27 - Trento
Sede Operativa: Via Giulio
Vincenzo Bona 110 - Roma
06 41595678

DIMENSIONI FLOTTA
20.000 UNITÀ

MERCURY

Dal 1994 Love Automobility



Italo Folonari, amministratore delegato

Mercury Spa
Via Alessandro Manzoni 16
Trento
www.mercuryspa.it

DIMENSIONI FLOTTA
1.765 UNITÀ (OTT. 2021)

MOVERS



Roberto Cavaliere, direttore generale

Movers Rent Italia Srl
Loc. Bellafemmina s.n.c.
Lamezia Terme (CZ)
800 929 223
www.moversrent.it
franchising.moversrent.it
info@moversrent.it

DIMENSIONI FLOTTA
2.200 UNITÀ

PROGRAM

Lasciati guidare



Patrizia Bacci, amministratore unico

Program di Autonoleggio Fiorentino Srl
Via Pratese 131
Firenze
055 3436040
program@programautonoleggio.com
www.programautonoleggio.com

DIMENSIONI FLOTTA
OLTRE 5.300 UNITÀ

Il 2021 è stato un anno importante per la società di noleggio del gruppo Daimler, coinciso con il rebranding da Mercedes-Benz Charterway a Mercedes-Benz Lease. “Mercedes-Benz Lease raccoglie un’eredità di grande successo, ma allo stesso tempo ha intenzione di essere ambasciatrice di una nuova era di mobilità, sempre più flessibile, digitale e realizzata sulle esigenze dei singoli clienti” dichiara Valentina Pedrazzoli.

“Mercury prevede di chiudere il 2021 con il fatturato in crescita del 4% e il portafoglio clienti in crescita dell’1,5% - spiega Italo Folonari - La mancanza di prodotto nuovo ha premiato società come la nostra che hanno in magazzino veicoli di proprietà. Grazie a ciò siamo riusciti a garantire alla clientela i servizi di veicolo sostitutivo, preassegnazione e prolungamento e chiuderemo l’anno con oltre 650.000 giorni noleggio erogati (+5%). La vivacità del mercato dell’usato ha permesso di alienare velocemente i veicoli destinati alla vendita, aumentando così la percentuale di utilizzo della flotta. Meno auto e più utilizzate, proprio come prevedono gli obiettivi della mobilità sostenibile. E anche auto meno inquinanti. In Mercury i veicoli >Euro6 sono il 94,63% della flotta”.

“Nonostante il periodo emergenziale, il trend positivo di crescita della nostra società non si è arrestato”: così Roberto Cavaliere descrive il 2021 di Movers. “La flotta cresce e supera le 2.200 unità e il fatturato della rete si attesta su circa 15 milioni di euro, confermando la bontà del nostro particolare modello organizzativo, che vede la realizzazione di centri di noleggio all’interno di strutture concessionarie auto. L’anno in corso ha visto inoltre una notevole accelerazione commerciale, che ha permesso di portare il brand da 50 a 75 centri di noleggio localizzati sulla gran parte delle regioni italiane. Una presenza sempre più capillare, dunque, che, ne siamo certi, avrà un impatto molto positivo sullo sviluppo del nostro business”.

“Il 2021 è stato un anno intenso, contraddistinto dal protrarsi dell’emergenza sanitaria e dall’aggravarsi della crisi dei semiconduttori, con i conseguenti ingenti ritardi nelle consegne. Nonostante questo, abbiamo raggiunto gli obiettivi che ci eravamo prefissati. La crescita è rimasta costante rispetto agli anni precedenti: prevediamo di chiudere l’anno con un incremento della flotta di oltre il +6% e un aumento del fatturato di circa il +6,2% rispetto al 2020” spiega Patrizia Bacci.

L’obiettivo dichiarato della nuova Mercedes-Benz Lease è quello, innanzitutto, di rendere immediatamente riconoscibile la propria vocazione, unendo l’esperienza del passato alla forte propensione che da sempre contraddistingue la captive di noleggio della Stella. “Stiamo assistendo ad una vera e propria rivoluzione nel mondo della mobilità e il rebranding della nostra società si colloca strategicamente in questo preciso contesto e, ancora una volta, vogliamo essere protagonisti del cambiamento, sfruttando tutte le opportunità che il mercato ci potrà offrire”.

“Viviamo un momento di grandi cambiamenti di prodotto, di modelli distributivi, di abitudini dei consumatori, di normative. La forza di Mercury è quella di capire tempestivamente le mutate richieste del mercato - grazie a una rete diretta di consulenti commerciali che vivono a stretto contatto con i nostri clienti - e di riuscire a dargli una efficace risposta (merito di una struttura snella e flessibile). Vogliamo, o forse dobbiamo, continuare a fare così. È oggi di moda definirsi resilienti, ma in Mercury siamo esattamente l’opposto. Lo stesso discorso vale per la moda di rinominare quanto già facciamo da tempo: subscription, car sharing, car pooling... sono solo nuovi termini per intercettare nuovi lead dal web”.

“Il 2022 sarà un anno fondamentale, durante il quale prevediamo di raggiungere il nostro obiettivo di 100 punti attivi sul territorio, presidiando strategicamente province e località non servite dalle principali compagnie di Rent a Car. Siamo consapevoli che si tratta di un traguardo ambizioso, ma riteniamo di avere le carte in regola per raggiungerlo”.

“Per il 2022 ci prefissiamo di mantenere il trend di crescita costante degli scorsi anni. La nostra attività sarà guidata da tre principi: ascolto del cliente e delle sue esigenze, consulenza e formulazione di nuove soluzioni di noleggio più innovative e flessibili. Proseguiremo inoltre a farci promotori della diffusione di una cultura aziendale incentrata sulla sicurezza stradale, investendo nella formazione interna dei nostri commerciali e Fleet Manager e driver sul tema. Anche per il prossimo anno è prevista l’organizzazione del Program Campus, evento dedicato alla sicurezza e all’elettrificazione delle flotte aziendali, con l’obiettivo di arricchire le conoscenze e le competenze dei Fleet e Mobility Manager, dando così un valore aggiunto alla loro esperienza di noleggio”.

Mercedes-Benz Lease propone prima di tutto il brand myMobilityPass per il noleggio a lungo termine, e MB Rent per il noleggio a breve termine. Massima flessibilità e personalizzazione sono garantiti dal Dynamic Lease, che nel 2017 ha debuttato come primo, vero servizio di noleggio premium “pay per use”. Ancora, il FreeLease si presenta come soluzione per comprendere la compatibilità dei prodotti full electric della gamma EQ di Mercedes con le esigenze di mobilità dei clienti, dando loro la possibilità di restituire il veicolo dopo sei mesi senza penali. C’è infine il programma “Switch&Go”, che permette di integrare nel contratto di noleggio un pacchetto di giornate a bordo di un altro modello.

“Da oltre dieci anni offriamo noleggio da un giorno a sessanta mesi di veicoli nuovi, chilometri zero e usati per aziende, privati e anche neopatentati di marche generaliste o di top brand. Diamo inoltre la possibilità di scegliere il servizio economico o lussuoso (con veicolo sostitutivo di pari livello a domicilio). Direi che non abbiamo necessità di inventarci molto altro e, invece, vogliamo migliorare sempre di più quello che già facciamo”.

“Nel primo trimestre del 2022 sarà lanciato il nostro nuovo sistema gestionale informatico. Si chiamerà “Xmove”, racchiuderà la trentennale esperienza settoriale del nostro management e sarà in grado di gestire in maniera ottimale le diverse modalità operative che il settore della mobilità a noleggio ha da una parte espresso nell’ultimo decennio, e dall’altra reso problematiche frammentando eccessivamente le diverse componenti. Il nostro sistema non solo è stato pensato per ricomprendere tutte le possibili modalità operative, dal car sharing al noleggio a breve, medio e lungo termine, ma è stato anche dotato di caratteristiche che ne assicurano l’estrema innovazione e flessibilità”.

“Nel 2022, continueremo a puntare sulla flessibilità della nostra offerta. Il nostro obiettivo è proporre soluzioni personalizzate, costruite sulle richieste del cliente, specialmente in termini di assenza di vincoli prestabiliti circa la durata del contratto. Il Plurimensile Program rimane uno dei prodotti di punta del nostro portafoglio di proposte flessibili. E, per il prossimo anno, prevediamo anche un ulteriore sviluppo della nostra rete franchising del breve termine in diverse regioni italiane. Inoltre, stiamo testando da alcuni mesi un servizio che, a fronte dell’autorizzazione del cliente, prevede la consultazione e l’elaborazione di alcuni dei big data forniti dal device installato alla centralina del veicolo, per un utilizzo a fini di diagnostica predittiva”.



Sicily by Car
Via Cinisi, 3
Carini (PA)
091 6390111
sbc@sbc.it
www.sicilybycar.it

DIMENSIONI FLOTTA
12.000 UNITÀ

Tommaso Dragotto, presidente



Gruppo BPER Banca



SIFÀ Società Italiana Flotte Aziendali SpA
Via G. De Chirico 36
Reggio Emilia
Dir. Comm: Via Larga 8
Milano
info@sifa.it
www.sifa.it

DIMENSIONI FLOTTA
25.400 UNITÀ (STIMA DIC. 2021)

Paolo Ghinolfi, amministratore delegato



UnipolRental SpA
Via G. B. Vico, 10/C
Reggio Emilia
comunicazione@unipolrental.it
www.unipolrental.it

DIMENSIONI FLOTTA
60.000 UNITÀ

Andrea Compiani, chief commercial officer

All'orizzonte c'è una chiusura di 2021 molto soddisfacente per Sicily by Car, dopo le difficoltà affrontate nel 2020. "Il bilancio dell'anno è estremamente positivo, chiuderemo molto in attivo annullando tutte le perdite del 2020" analizza Tommaso Dragotto. "Non lo definiamo un miracolo, ma sottolineiamo la capacità di tante persone che lavorano con noi; ci abbiamo messo tutto, le nostre idee, capacità, professionalità, per andare a chiudere un bilancio estremamente attivo. Il fatturato 2021 è sceso rispetto al 2019, quando fu di 125 milioni. Chiuderemo a circa 80 milioni di euro, con un margine tra il 10 e 12%".

"Nel 2021, nonostante le sfide del periodo, la crescita di SIFÀ è proseguita a tutti i livelli, grazie a un'attenta pianificazione di lungo termine e a un forte lavoro di squadra. L'incremento di fatturato a fine anno si aggirerà a +20% rispetto al 2020" spiega Paolo Ghinolfi. "Continuiamo a supportare i nostri clienti fornendo loro soluzioni di mobilità calibrate sulle loro specifiche esigenze e promuovendo con sempre più convinzione scelte 'etiche' e oculate e modelli sempre più sostenibili". Ormai affermato è l'innovativo progetto "Circular Mobility", "un catalizzatore di relazioni di valore e il punto di contatto da cui generare un cambiamento nell'ambito della mobilità del domani".

A settembre 2021 la flotta acquisita di UnipolRental è arrivata a sfiorare i 60.000 veicoli. Spiega Andrea Compiani: "Abbiamo chiuso i primi nove mesi del 2021 con ricavi gestionali pari a 221 milioni di euro e un risultato netto di 12 milioni di euro. Il totale dei veicoli immatricolati al 30 settembre 2021 è stato oltre i 10.000 rispetto ai 6.673 dell'analogo periodo dello scorso anno".

Fiore all'occhiello è una strategia di elettrificazione che prevede una flotta di nuovi modelli in arrivo tutti ibridi nel 2022. "Abbiamo lavorato molto con gli EV; c'è sì qualche altro concorrente che noleggia l'elettrico, ma non con la nostra capacità e con una flotta, soprattutto, numerosa: circa 400 vetture. Quest'anno abbiamo lanciato anche i furgoni a zero emissioni", aggiunge Dragotto. In ottica 2022 e sul breve-medio periodo, Sicily by Car punta a bilanciare la forte componente di noleggi provenienti dal settore turistico con un profilo B2B: "Lavoreremo molto con le aziende, cercheremo di conquistarle; oggi il business legato al turismo vale circa il 70-75% della nostra attività. Vorremmo arrivare a realizzare un equilibrio '50-50'".

Tra i più importanti obiettivi strategici di SIFÀ, c'è quello di "promuovere l'adozione di pratiche più responsabili attraverso la costruzione di un nuovo modello di business che favorisca l'uscita dalla crisi portando indubbi vantaggi a tutto l'ecosistema auto". L'iniziativa Circular Mobility "ambisce a diventare realmente lo strumento che in Italia permetterà anche di interloquire con le istituzioni per definire le linee guida da mettere a disposizione del mondo della mobilità e non solo".

Obiettivo dichiarato di UnipolRental è diventare leader nel noleggio a lungo termine per il target retail e accrescere in modo significativo la propria quota di mercato. "Naturalmente senza dimenticare il core business, cioè l'offerta di soluzioni di noleggio a lungo termine per le aziende, dove vogliamo diventare il punto di riferimento per la clientela corporate di UnipolSai. Siamo convinti che la multicanalità sia la strada necessaria a perseguire gli importanti risultati condivisi con il Gruppo e, conseguentemente, abbiamo appena attivato il primo dei nostri ulteriori canali: il canale retail diretto" commenta Compiani.

La strategia B2B andrà progressivamente a svilupparsi nei prossimi due anni, per incrementare la quota di aziende clienti. "Per arrivare a questo equilibrio bisogna rafforzare l'area commerciale e fare molta più pubblicità sui media. Inoltre, promuoveremo attività di co-marketing e partnership aziendali: il commerciale è molto agguerrito e sicuramente riusciremo a conquistare, tra '22 e '23, un 40-45% di clienti provenienti dal mondo B2B".

"Nel 2022 saremo gli unici a offrire una carta carburante completa che può essere usata per fare rifornimento sia con combustibili tradizionali sia presso le colonnine di ricarica elettrica. Poi, andremo a proporre un'offerta dedicata al mondo del noleggio con conducente. Andremo inoltre a sviluppare una soluzione tecnologica più evoluta per il canale B2E (Business to Employee) creando un'applicazione più performante che permetterà ai dipendenti delle aziende clienti di poter configurare il veicolo. Abbiamo anche preparato un'offerta dedicata ai piccoli operatori economici, con listini ad hoc e una proposta varia. Un'altra importante novità è lo sviluppo del mercato dei veicoli pesanti (oltre i 60 quintali)".

È previsto il lancio di un'offerta green tutto incluso pensata per il mondo corporate e, in parallelo, per il mondo retail. Comprende tutti i servizi di manutenzione e assistenza, auto sostitutiva o aggiuntiva (la cosiddetta Roomy car), l'installazione e la manutenzione presso le sedi del cliente di colonnine di ricarica, o eventualmente di wall-box per la ricarica domestica, oltre alla cosiddetta "energy card", una carta per la ricarica attraverso reti pubbliche. "Inoltre, grazie alla sinergia nata all'interno del Gruppo Unipol, forniremo anche un'assicurazione sugli impianti elettrici nel caso della fornitura di colonnine e wall-box, tutto in un unico canone mensile".

IL BILANCIO DEL NOLEGGIO

Il 2021 è un anno di luci e ombre per il settore del noleggio, sulla scia della situazione complessiva del mondo auto. È vero che nei primi 10 mesi il mercato italiano delle quattro ruote ha segnato un +12,8% di crescita sul 2020 (come è noto, un anno disastroso). Ma a partire dall'estate le immatricolazioni hanno iniziato a scendere fino al -35,8% di ottobre (fonte: Dataforce). In sintesi, in generale, possiamo aspettarci una leggera ripresa sul 2020, l'anno del Covid, ma i numeri sono ancora lontani dal 2019: "La previsione di Dataforce per fine anno è di un volume di nuove immatricolazioni attorno a 1,4 milioni, +1,2% sul 2020, ma -27% sul 2019, l'ultima annata ante-Covid" commenta Salvatore Saladino.

AUTO

Il 2021 era iniziato bene per il noleggio a lungo termine: fino a giugno il Nlt delle Passenger Cars guadagnava, rispetto al primo semestre 2020, il 57% delle immatricolazioni. Nel terzo trimestre la rotta si è invertita e le immatricolazioni, nel Q3, hanno registrato un -11,22%. Molto probabilmente il saldo attivo è destinato a diminuire ulteriormente per la fine dell'anno, come spiega Saladino: "Per il comparto del Nlt, il forecast ipotizza 250.000 nuove targhe (+17,9% sul 2020, -11,5% sul 2019). Il settore del long rent è quello che, finora, ha retto meglio l'urto della crisi. Ma le difficoltà industriali dovute alla mancanza di microchip stanno rallentando molto le consegne, creando grandi problemi alle flotte aziendali". Nel 2021 gli "operatori Captive" hanno ottenuto un risultato migliore rispetto a quello fatto registrare dai "Top Player" generalisti. Le società di Nlt di medie dimensioni e quelle più piccole, che operano prevalentemente in ambito locale, permangono in una situazione di stallo. Nel noleggio a breve termine, la situazione è di grande difficoltà: tra le Passenger Cars il saldo positivo del primo semestre (+21%), con il pessimo risultato del Q3 (-40,34%), si è ridotto a un misero +4,65%. Spiega Saladino: "Adesso, dopo 10 mesi, il dato del cumulato è già in negativo. Per fine anno il forecast di Dataforce ipotizza un volume di immatricolazioni a 78.000 unità: in flessione del 10,9% sull'anno scorso e del 56,2% sul 2019. In pratica il comparto dei Rent a Car ha dimezzato la propria flotta".



Salvatore Saladino, country manager Dataforce Italia

VEICOLI COMMERCIALI

Prendendo in considerazione gli LCV, il dato positivo del Nlt nel primo semestre (+23,5%) è addirittura migliorato nel terzo trimestre. L'ottimismo, però, è da moderare, perché il confronto con il 2020 (anno in cui le attività commerciali furono quasi azzerate per oltre 3 mesi) è fuorviante. Per quanto riguarda il breve termine, il primo semestre di quest'anno aveva fatto segnare un saldo in attivo di ben 92 punti in ambito Light Commercial Vehicles, ma la forte flessione del terzo trimestre, -30,75%, ha fatto precipitare il risultato.