



*Dipartimento di
Impresa e Management*

*Cattedra
Economia Aziendale*

Noleggio a Lungo Termine
Analisi economico-finanziaria di settore
ed approfondimento dei vari aspetti rilevanti che lo caratterizzano

RELATORE
Prof. Giovanni Fiori

Candidato
Francesco Canapa
Matricola 238911

Noleggjo a Lungo Termine.

Analisi economico-finanziaria di settore ed approfondimento dei vari aspetti rilevanti che lo caratterizzano.

Introduzione

1. Il mercato di riferimento

1.1 Il settore automotive: Vendita vs Noleggjo

1.2 Le caratteristiche ed i vantaggi del Noleggjo a Lungo Termine (NLT)

2. Trend NLT nell'ultimo ventennio

2.1 Analisi dei principali KPI

3. Analisi C.E. e S.P. di operatori del settore

3.1 Leasys

3.2 Sifà

4. Le evoluzioni future del settore: macro-trend

4.1 Alimentazioni eco-sostenibili

4.2 Utilizzo vs possesso auto: car sharing, car pooling, peer-to-peer

4.3 Digital Automotive: connettività, guida autonoma, MaaS, ...

5. Conclusioni

Introduzione

L'obiettivo della tesi è di analizzare il settore del Noleggio a Lungo Termine delle Autovetture, partendo dal complessivo mercato automobilistico e valutando poi le caratteristiche specifiche del Noleggio, segmento in forte crescita, focalizzandosi sul Lungo Termine.

L'analisi viene poi approfondita con l'esame dei bilanci di Leasys, leader di settore ed espressione di FCA Bank, e di Sifà, operatore emergente italiano, Gruppo Bper Banca.

La fase di profonde trasformazioni dovuta soprattutto all'avvento del digitale sta radicalmente trasformando anche il settore Automotive e pone sfide nuove e sempre più complesse alle imprese che devono adottare un approccio multidisciplinare per affrontare e risolvere le complessità della trasformazione in atto.

Vengono dunque menzionati nell'ultimo capitolo i trend futuri del settore automobilistico, che potranno impattare anche le caratteristiche del Noleggio, sia per gli aspetti legati alle scelte dei consumatori, con i trend dello Sharing (utilizzo) vs Proprietà esclusiva e delle motorizzazioni eco-sostenibili, sia per la annunciata guida autonoma che potrebbe portare ulteriori profondi cambiamenti nel mercato automobilistico.

1. Il mercato di riferimento

Il mercato Automotive ha quattro caratteristiche chiave¹:

1. Svariati produttori di automobili, ognuno dei quali immette sul mercato diversi modelli;
2. Mercato secondario decentralizzato ed attivo (si guardi il numero di transazioni di veicoli usati per anno in Italia, ad esempio, rispetto al totale delle nuove immatricolazioni);
3. I prodotti sono verticalmente differenziati all'interno dello stesso modello;
4. Il deprezzamento delle vetture è differente a seconda dei diversi modelli.

Ulteriori elementi che guidano le scelte dei consumatori nell'acquisto di vetture nuove od usate sono:

- a) Costi di transazione nell'acquisto o nella vendita delle auto, la cui diminuzione rende più attrattivo il mercato secondario in termini di volume di transazioni, visto l'incremento del grado di sostituibilità tra il bene (l'auto) nuovo ed usato;
- b) La differenziazione verticale presente nel mercato Automotive, che pone dei forti limiti alla sostituibilità tra vetture, riducendo il range di scelte entro cui il consumatore si orienta e, pertanto, in un certo senso restringe la dimensione potenziale del mercato che ogni consumatore valuta;
- c) Imperfetta informazione che genera problemi di selezione avversa (presenza di asimmetrie informative ex-ante rispetto alla partenza della relazione contrattuale).

In tale contesto, le principali opzioni di scelta oggi per i consumatori (aziende e privati) sono l'acquisto o il noleggio delle vetture, e la scelta tra vetture nuove o usate.

Con riferimento al segmento del noleggio si nota che il noleggio a lungo termine è ormai la modalità di acquisizione principale per le aziende medie e grandi, a questo si aggiunge il contributo del cosiddetto rent-to-rent ovvero il noleggio di vetture da parte di società di noleggio a lungo termine, che immatricolano le stesse a favore delle società di noleggio a breve termine. Inoltre, il noleggio a breve termine è favorito anche dalla nascita di nuovi modelli di business lanciati da case automobilistiche.

Il mercato dell'usato è cresciuto nel tempo. Infatti, il calo dei volumi di immatricolazioni di nuove vetture con la conseguente perdita, parziale, delle economie di scala, la riduzione delle disponibilità economiche dei consumatori, hanno esercitato una grande pressione sui profitti delle imprese del settore, le quali hanno rivolto una crescente attenzione al mercato dell'usato, sviluppando forme d'usato certificato e garantito che potessero da un lato sottrarre volumi ai rivenditori plurimarche e dall'altro facilitare l'acquisto di vetture usate appartenenti ai loro programmi d'usato certificato abbattendo le asimmetrie informative tipicamente presenti con i normali rivenditori (es. chilometraggio reale, condizioni meccaniche del veicolo, assistenza post-vendita etc.).

¹ Deloitte, *Global Automotive Consumer Study: Exploring consumers' mobility choices and transportation decisions*, 2014

1.1 Il settore Automotive: Vendita vs Noleggio

In Italia la spinta all'acquisto dell'auto è sempre stata molto forte, le ragioni vanno cercate tra le specificità culturali dei consumatori e nei meccanismi di incentivazione diretti ed indiretti che di fatto hanno sempre sostenuto un mercato altrimenti più debole.

Vanno inoltre considerate le numerose novità di prodotto proposte dall'industria automobilistica, le dilazioni di pagamento favorite da un costo del denaro costantemente in discesa e le offerte volte a diminuire la presenza delle vetture non catalizzate, che hanno contribuito a mantenere alto il livello della domanda che è tornata a crescere dal 2014 dopo aver vissuto un pesante declino negli anni della crisi iniziata.

Infatti negli ultimi 30 anni il mercato Italiano delle autovetture ha fatto registrare una media di circa 2 milioni di immatricolazioni², con volumi al di sopra dei 2,2 milioni di unità fino al 2007, anno della crisi finanziaria. Furono poi gli incentivi pubblici alla rottamazione a riportare i volumi sopra ai 2 milioni di auto. Dopo il picco del 2007, la crisi economica portò al crollo della domanda di vetture, fino al minimo del 2013. Il recupero è stato poi graduale, arrivando a sfiorare di nuovo nel 2017 la soglia dei 2 milioni di unità.

La crisi innescata dalla pandemia ha riportato il mercato 2020 sui livelli del 2014 e sotto 1,4 milioni di auto: la riduzione delle attività economiche, così come i frequenti lockdown e le restrizioni agli spostamenti, anche casa-lavoro, hanno generato un immediato crollo nella domanda e nella produzione nella prima metà dell'anno, che non è stato poi recuperato quando il virus ha ricominciato a circolare in autunno.

Le conseguenze della pandemia e la crisi dei semiconduttori hanno frenato la ripresa nel 2021.

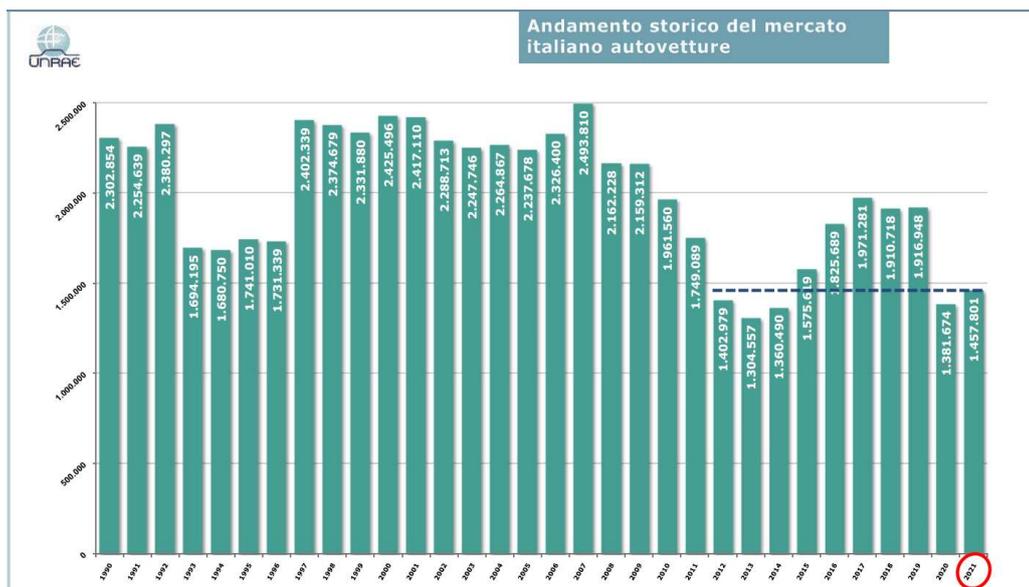


Tabella 1: Struttura del mercato Italiano dell'automobile – Immatricolazioni 1990/2021

² Unrae, *Analisi del Mercato Autoveicoli in Italia XXII ediz.*, 2022

Se nel mercato automobilistico italiano il settore dei privati è in forte e costante flessione dal 2017, il comparto del noleggio a lungo termine (di seguito NLT) ha avuto un continuo trend di crescita fino al 2019 (pre-Covid) ed ha aumentato la propria penetrazione nel mercato complessivo anche nel 2020³:

	2020	2019	2018	2017	2016	Var. % '20/'19	Cagr. '16/'20
Immatricolazioni vetture	1.393.556	1.928.129	1.924.526	1.988.470	1.847.493	-27,72%	-6,81%
Immatricolazioni vetture in NLT	212.867	282.001	264.565	258.067	227.826	-24,52%	-1,68%
Penetrazione NLT	15,3%	14,6%	13,8%	13,0%	12,3%	0,7 pp	5,50%

Fonte: Elaborazioni su dati Aniasa e Unrae

Tabella 2: Penetrazione del Noleggio a Lungo Termine sulle immatricolazioni di autovetture

Il noleggio a lungo termine chiude positivamente il 2021, superando nel complesso il tetto del milione di veicoli e fronteggiando la crisi delle consegne da parte dei costruttori, con la proroga dei contratti in scadenza concordata con la clientela. Una capacità, già del resto sperimentata e affinata dieci anni fa con la Grande Crisi, che è stata il fattore caratterizzante del 2021. È questa l'ulteriore dimostrazione come il NLT sia la soluzione ideale per assorbire shock di breve o medio periodo dal lato dell'offerta, quale che ne sia la causa e la natura.

Come conseguenza della difficoltà a sostituire i veicoli in scadenza, l'offerta di usato al mercato è stata appena superiore al 2020, ma non così il relativo fatturato, che ha beneficiato della notevole conseguente rivalutazione delle quotazioni, direttamente collegata alle problematiche dell'industria di produrre e consegnare i veicoli nuovi. Infatti nel mercato italiano, quasi interamente di sostituzione, l'usato è alimentato dalle nuove immatricolazioni: in mancanza di queste, l'offerta di veicoli usati diviene insufficiente a soddisfare la domanda con lievitazione delle quotazioni.

L'altro fenomeno significativo del 2021 è stato l'apporto dei soggetti privati, con e senza partita IVA, che si posiziona al 15% della flotta, mentre in termini di giro d'affari arriva circa al 25% del totale (cfr. tabella 45). La penetrazione del noleggio a lungo termine verso i clienti privati è cresciuta nel tempo, avendo gli operatori investito per anni su questo segmento di clientela. Oggi anche le Case madri (costruttori) offrono tale servizio, ritenuto il sistema ideale per far accedere i clienti alle alimentazioni elettriche, sollevandoli dalle incognite legate alla tenuta delle batterie ed alle incertezze verso nuove tecnologie. Il noleggio a lungo termine è dunque la prima linea nell'adozione dei nuovi propulsori green.

Il mercato del noleggio a lungo termine ha diverse tipologie di clientela: Corporate, PMI, Ditte individuali, Artigiani, Liberi professionisti, Privati.

³ Aniasa, 20° rapporto: *Il Noleggio a lungo termine nel 2020*, Roma, Aniasa, 2020

	2020	2019	Var. 20 vs 19
Flotta circolante veicoli per contratti con durata > 12 mesi	933.742	912.003	2,4%
- di cui società di capitali e società di persone	682.094	684.191	-0,3%
- di cui persone fisiche, partite IVA/codici fiscali	139.011	135.944	2,3%
- di cui pubblica amministrazione centrale/locale	112.637	91.868	22,6%

Tabella 3: Flotta circolante NLT per contratti con durata > 12 mesi per tipologia cliente

La costante crescita di questo settore e la contestuale crisi del settore dei clienti privati hanno spinto il mondo bancario e le case automobilistiche ad investire ingenti risorse finanziarie in questo mercato. Non a caso, i primi tre operatori del settore (Leasys, ALD Automotive ed Arval) hanno una forte partecipazione azionaria da parte di primari gruppi bancari: Arval ed ALD Automotive sono controllate rispettivamente dal Gruppo BNP Paribas e Société Générale mentre Leasys è controllata da FCA Bank, che si configura come una joint venture paritetica tra il gruppo bancario Crédit Agricole e FCA.

Gli operatori del settore presenti attualmente in Italia nel mercato del noleggio a lungo termine sono 20, ma 5 players detengono oltre il 70% del mercato:

Mercato Noleggio Lungo Termine		1° Trimestre 2022	1° Trimestre 2021	Diff. 1° Trimestre 2022/2021	Diff. % 1° Trimestre 2022/2021	Market Share 1° Trimestre 2022	Diff. % MS 1° Trimestre 2022/2021
Vetture	Arval	11.860	16.501	-4.641	-28,13%	19,19%	↓ -5,10%
	Leasys	9.129	13.948	-4.819	-34,55%	15,79%	↓ -4,74%
	ALD Automotive	8.189	6.112	2.077	33,98%	13,25%	↑ 4,25%
	LeasePlan	7.985	7.197	788	10,95%	12,92%	↑ 2,33%
	Volkswagen Leasing	6.454	7.185	-731	-10,17%	10,44%	↓ -0,13%
	UnipolRental	4.553	2.561	1.992	77,78%	7,37%	↑ 3,60%
	Alphabet	2.670	3.037	-367	-12,08%	4,32%	↓ -0,15%
	Sifà	1.991	1.951	40	2,05%	3,22%	↑ 0,35%
	Toyota Fleet Mobility	1.588	763	825	108,13%	2,57%	↑ 1,45%
	NLT Altro	1.428	751	677	90,15%	2,31%	↑ 1,21%
	Mercedes-Benz Lease Italia	1.425	2.005	-580	-28,93%	2,31%	↓ -0,65%
	Free2Move Lease	1.337	2.792	-1.455	-52,11%	2,16%	↓ -1,95%
	Leasys Rent	968	0	968	/0	0,55%	↑ 0,55%
	Rent2Go	625	91	534	586,81%	1,01%	↑ 0,88%
	ES Mobility	569	1.224	-655	-53,51%	0,92%	↓ -0,88%
	Athlon	496	187	309	165,24%	0,80%	↑ 0,53%
	RAC plurimensile	203	1.216	-1.013	-83,31%	0,33%	↓ -1,46%
	Program Autonoleggio	183	294	-111	-37,76%	0,30%	↓ -0,14%
	GFC	80	44	36	81,82%	0,13%	↑ 0,06%
	PAN	58	60	-2	-3,33%	0,09%	↑ 0,01%
Rentals	61.791	67.919	-6.128	-9,02%	100,00%	0,00%	

Elaborazione Dataforce su fonte Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili del 01.04.2022

DATAFORCE

Tabella 4: Immatricolazioni mercato noleggio a lungo termine autovetture

Le ragioni di tale supremazia vanno ricercate nei notevoli capitali investiti in tali società, che hanno permesso loro di poter contare su campagne marketing importanti volte alla promozione dei prodotti customizzati sulle varie categorie professionali, un servizio di customer care in grado di soddisfare ogni singola richiesta dei clienti, portali web dedicati ed una rete di assistenza capillare su tutto il territorio nazionale.

Il segmento del noleggio ha un impatto importante sul mercato automobilistico, sia per il numero totale dei veicoli immatricolati, sia in termini di rinnovo del parco circolante; si stima infatti che i veicoli a noleggio attualmente circolanti in Italia siano circa il 20% del totale.

Se si considera che in media le aziende rinnovano i loro parchi veicoli ogni 4/6 anni ed i soggetti privati ogni 6/8 anni, l'autonoleggio ha un ciclo di vita medio che va dai 6 mesi del noleggio a breve ai 42 mesi del noleggio a lungo termine. Questo fa sì che un'auto nuova immatricolata per l'autonoleggio arrivi prima nel mercato dell'usato rispetto a quanto avviene per le vetture di proprietà, costituendo di fatto un forte boost per lo svecchiamento del parco auto italiano con importanti riflessi positivi sotto il profilo ambientale, di sicurezza dei veicoli e di movimentazione finanziaria.

La transizione ecologica fa sentire il suo peso se analizziamo le immatricolazioni per alimentazione.

	Noleggio a lungo termine	Resto del mercato
Diesel	37,8%	19,4%
Ibride	27,0%	29,4%
Benzina	15,0%	32,8%
Ibride plug-in	11,4%	3,3%
Elettriche	6,6%	4,2%
GPL	1,1%	8,6%
Metano	1,1%	2,4%
Idrogeno	0,0%	0,0%
Totale	100,0%	100%

Tabella 5: Distribuzione immatricolazioni vetture per alimentazione 2021

Il diesel continua a rimanere l'alimentazione preferita, anche se nel 2020 pesava quasi il 60% (-19 punti di quota). Le ibride rappresentano la seconda scelta con il 27% di quota e le plug-in raggiungono l'11%. Ottima anche la performance delle vetture elettriche: nel 2021 i noleggiatori ne hanno acquistate oltre 17.000 quasi 6.300 in più del 2020 (+58%).

Le quote di mercato per le alimentazioni eco-sostenibili sono nettamente superiori rispetto al resto del mercato, dimostrando il ruolo pionieristico ed innovatore del segmento che attraverso le sue opzioni di flessibilità relative ai tempi del noleggio e ai costi del canone, rappresenta la migliore scelta per le aziende e per i privati che vogliono accedere a questa nuova forma di alimentazione, che comporta anche un uso diverso della vettura.

1.2 Le caratteristiche e vantaggi del Noleggio a Lungo Termine (NLT)

La storia del noleggio a lungo termine in Italia risale agli anni '70 quando due brand internazionali come Avis Rent ed Europcar hanno deciso di introdurre nel nostro paese le loro divisioni di leasing.

Come in altri ambiti, anche in questo caso è stato replicato un modello di business già sperimentato nei paesi dell'Europa settentrionale e negli USA.

Quando all'inizio degli anni '80 in Italia hanno cominciato a muovere sul mercato automotive le prime flotte di auto disponibili con contratti di noleggio a lungo termine, in paesi come la Germania – dove è stata fondata la prima società di noleggio auto nel lontano 1912 – la Svezia e la Norvegia questo approccio alla mobilità era già molto utilizzato, e costituiva una consolidata alternativa alla proprietà privata dell'auto, con tutte le spese di gestione associate.

Negli USA l'entrata nel mercato automotive del noleggio a lungo termine di autovetture risale invece al 1916, anno di nascita della compagnia Saunders Sistem, acquisita nel 1955 da Avis.

Il noleggio a lungo termine inizialmente ha faticato a imporsi nelle realtà aziendali medio grandi per via delle svariate ritrosie poste dai dirigenti aziendali.

Le cose sono però cambiate in fretta, come conseguenza dell'esigenza sempre più avvertita da parte delle organizzazioni di concentrare la propria attenzione sulle attività considerate core business e di delegare anche esternalizzando, ad aziende specializzate, le attività non considerate peculiari come è la gestione del parco auto.

A questa esigenza si è aggiunta la necessità di impiegare autoveicoli non soltanto per questioni legate all'attività dell'impresa (vetture operative) ma anche per essere date in uso alla forza commerciale e al personale con ruoli di middle e top management.

A fronte di un pagamento di un canone predeterminato l'azienda cliente vede assolti tutti i costi e gli oneri burocratici ed operativi relativi al pagamento della tassa di circolazione, delle coperture assicurative, dei servizi di manutenzione, del servizio pneumatici, del servizio di auto sostitutiva, e con determinate modalità anche il carburante o in generale tutti i beni e servizi per utilizzare l'autoveicolo.

Il noleggiatore si accolla tutti i problemi di gestione relativi ai veicoli alleggerendo sensibilmente l'azienda cliente dalla gestione degli aspetti burocratici e dall'impegno gestionale.

La gestione delle auto aziendale assegnate ai dipendenti non è solamente una gestione tecnica infatti si caratterizza anche come gestione delle risorse umane con l'obiettivo di fornire incentivi e motivazioni ai collaboratori.

L'auto aziendale infatti non è più solamente un semplice strumento di lavoro ma si caratterizza per valenze di riconoscimento di status, di successo professionale, di incentivo al miglioramento ed avanzamento di ruolo e di carriera; è sempre più di frequente una delle leve su cui fare forza nei processi di fidelizzazione aziendale.

Ai vantaggi di carattere finanziario (non c'è più immobilizzazione di capitale ma rate mensili predeterminate) si affiancano anche quelli di carattere contabile, amministrativo e gestionale per tutto ciò che riguarda tutte le attività proprie della gestione dell'auto: l'acquisto, l'immatricolazione, la rivendita dell'usato, la manutenzione e le relative riparazioni, tassa di proprietà, pratiche di gestione dei sinistri.

I costi che si sostengono esternalizzando la gestione degli autoveicoli ad operatori del NLT sono sicuramente inferiori a quelli che si andrebbero a sostenere con auto di proprietà gestite direttamente; questo è dovuto sia all'abbattimento dei costi fissi che le società di noleggio possono ottenere con il loro potere d'acquisto sul mercato (gestendo migliaia di auto), sia grazie agli sconti che riescono a concordare con i costruttori, sia grazie alle competenze specifiche ottenute nel settore.

La gestione di una flotta per un'azienda non rientra nel core business e prende in considerazione solo le principali attività ed i costi più evidenti (in genere i costi d'acquisto del veicolo, di assicurazione e tassa di circolazione) inoltre i costi di assistenza vengono stimati sulla base dello storico degli anni precedenti.

Anche la rivendita dell'usato, di solito a fine ammortamento del cespite, diventa difficilmente stimabile in termini di costi e risorse dedicate, tanto che nella maggior parte dei casi la soluzione utilizzata è la permuta a fronte dell'acquisto di un nuovo veicolo.

Quanto alle spese di manutenzione sono sostenute senza avere nessuna competenza in materia e la forza competitiva per poter trattare con i fornitori, spesso la gestione viene demandata direttamente al dipendente che ha in uso il veicolo con il rischio che ci sia connivenza con il fornitore o che vi sia disinteresse per lo stato del mezzo che porta ad un veloce deperimento e conseguente aumento dei costi.

I costi per la gestione di una flotta, come indicato nella Tabella 3, possono ridursi esternalizzando ad un'azienda specializzata perché:

- L'acquisto del veicolo viene effettuato direttamente dalla società di NLT che ha un potere d'acquisto decisamente superiore al singolo cliente riuscendo a spuntare sconti decisamente superiori;
- I veicoli usati vengono reimmessi nel mercato dell'usato attraverso la vendita B2B o B2C dedicando risorse specializzate in questo tipo di business;
- Il noleggio di un veicolo consente all'azienda di non inserire a bilancio il valore e tenere libere le linee di credito per poterle destinare all'attività core;
- L'assicurazione RC viene stipulata con il sistema del libro matricola, che consente di unificare tutto il parco mezzi, sotto un'unica copertura, inoltre il premio è frutto del potere negoziale delle società di noleggio;

- Le coperture furto e kasko spesso vengono fornite direttamente dalle società di noleggio che utilizzano la formula dell'auto assicurazione.
- Gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria vengono affidati ad operatori selezionati che, oltre ad essere controllati da specialisti, riservano delle tariffe orarie molto più basse rispetto a quelle applicate nel mercato retail.

	NLT	Leasing Finanziario	Acquisto
Acquisto dell'auto	Noleggiatore	Azienda / Professionista	
Finanziamento		Banca o Società Finanziaria	Azienda / Professionista
Tassa di proprietà		Azienda/Professionista	
Assicurazione			
Manutenzione ordinaria			
Manutenzione straordinaria			
Pneumatici			
Gestione Multe			
Furto			
Rivendita usato			

Tabella 6: Ripartizione dei costi della flotta aziendale sulla base della modalità d'acquisto

2. Trend Noleggio a Lungo Termine nell'ultimo ventennio

Il noleggio a lungo termine di vetture si caratterizza come un mercato in notevole evoluzione e che, negli ultimi anni, è stato connotato da una crescita sostenuta. Questo consolidamento è stato determinato da alcuni fattori di ordine operativo e altri di natura contestuale.

Un ruolo rilevante ha avuto, in primo luogo, il processo di ristrutturazione reso necessario, per la quasi totalità delle imprese, dalla crisi del 2008. La fase di recessione ha avuto due effetti paralleli: da un lato le imprese hanno ridefinito le loro flotte in funzione di una maggiore efficienza e di minori costi; dall'altro, la rete commerciale del noleggio ha compiuto un processo di rinnovamento, con riduzione delle concessionarie e la nascita di nuovi operatori, come i broker, consulenti capaci di intermediare la relazione tra concessionarie, sistema bancario e imprese ⁴.

Un secondo fattore che ha favorito lo sviluppo del noleggio a lungo termine è l'aumento considerevole dei costi di immatricolazione, utilizzo e manutenzione delle vetture. I dati Aniasa riportano un costo di dodicimila-quindicimila euro all'anno per il mantenimento di un'auto aziendale ⁵. Tali costi hanno convinto le aziende a dirottare le proprie strategie di gestione flotte aziendali verso il noleggio.

Un terzo fattore rilevante è costituito dai crescenti vincoli imposti dalle amministrazioni locali per la auto più inquinanti. Le limitazioni hanno colpito soprattutto le vetture più anziane, molte delle quali facevano parte delle flotte aziendali. Anche questa restrizione «ha spinto le imprese a rivolgersi a formule innovative per utilizzare veicoli, per il trasporto di persone e beni, di ultima generazione, rinunciando ad acquisti costosi e, talvolta, difficili da conciliare con il bilancio» ⁶.

Il combinato tra la fase di recessione, il rinnovamento delle flotte aziendali, la crescita di nuove forme di intermediazione e i vincoli ambientali ha portato ad una crescita significativa del noleggio a lungo termine. Sempre più aziende, infatti, a causa dei notevoli costi di gestione autonoma della flotta, stanno valutando l'abbandono della proprietà e il passaggio all'utilizzo di veicoli a noleggio o car sharing. Queste autovetture presentano maggiori requisiti di sostenibilità e di sicurezza in quanto sono di immatricolazione più recente. Sono inoltre caratterizzate da motorizzazioni più efficienti e spesso con alimentazioni alternative come l'ibrido o l'elettrico.

Il segmento di mercato su cui continuare a puntare è quello dei clienti privati che non mostra segni di cedimento.

Da sempre in Italia il veicolo di proprietà è stato inteso come indicatore di uno status sociale, di posizionamento economico. Passare dall'idea di proprietà a quella di utilizzo è frutto dei cambiamenti derivati

⁴ D. Bernieri, *Noleggio a lungo termine alla sfida della mobilità*, in *Mark up*, 2018, p. 109

⁵ Aniasa, *20° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2020*, Roma, Aniasa, 2020

⁶ D. Bernieri, *Noleggio a lungo termine alla sfida della mobilità*, cit., p. 109

dalla grande crisi degli anni scorsi e dal diverso modo di intendere la mobilità, oltre che da un cambio di valori morali di riferimento e del modo di intendere la proprietà.

Il risultato è una crescita costante negli anni della flotta circolante di veicoli a noleggio:

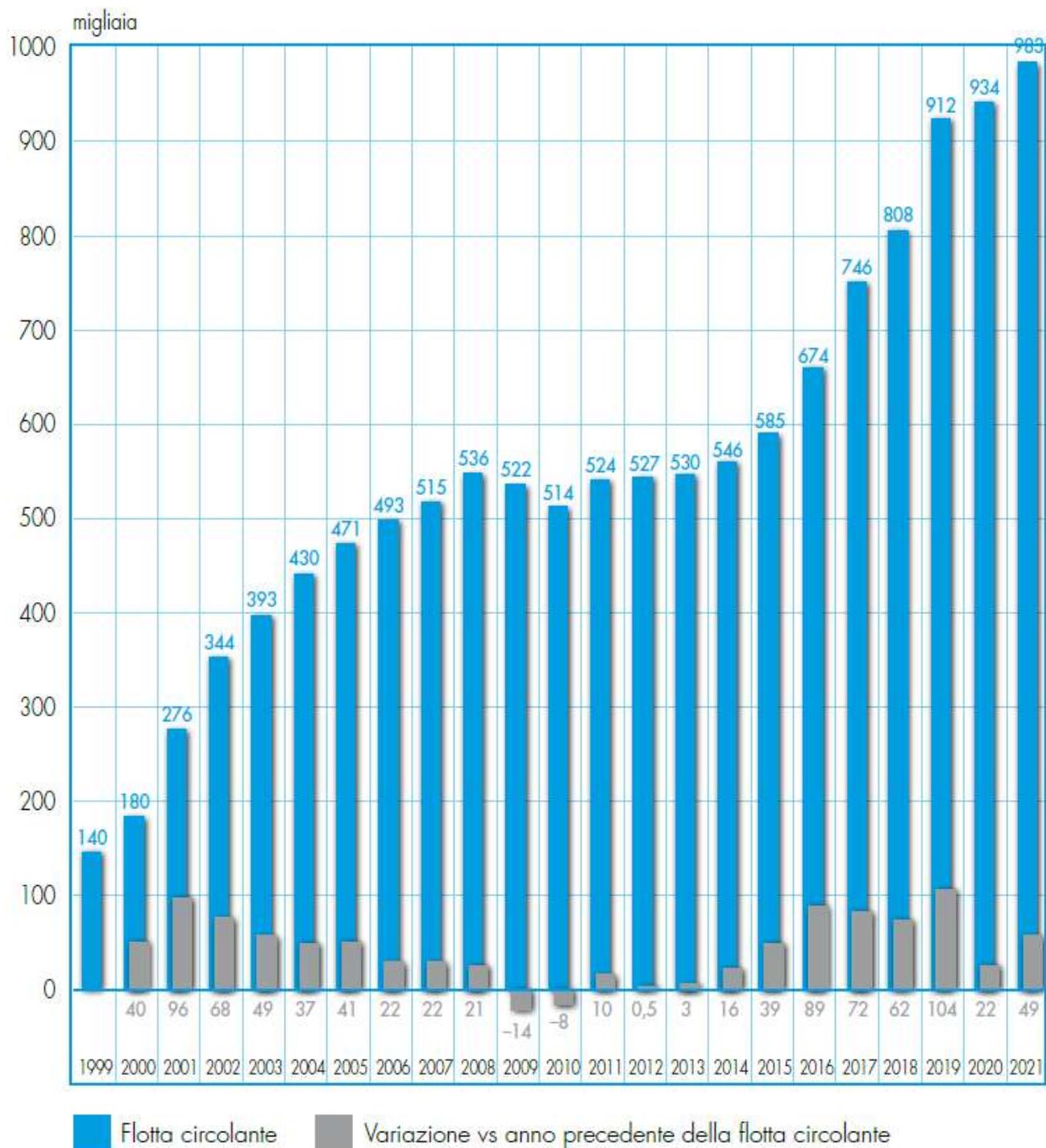


Tabella 7: Flotta circolante veicoli Noleggio a Lungo Termine ⁷

⁷ Aniasa, 21° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2021, Roma, Aniasa, 2022

2.1 Analisi dei principali KPI

Nel 2021 le aziende operanti nel settore del noleggio a lungo termine hanno sviluppato un giro d'affari complessivo pari a quasi 9 miliardi di euro, in crescita del 12% rispetto al 2020 ⁸.

Circa il 70%, oltre 6 miliardi di euro, è generato dall'attività caratteristica, ossia il noleggio dei veicoli. Rientra in questa categoria anche il cosiddetto rinoleggio che nel 2021 ha avuto un interessante sviluppo, favorito dalle incertezze e dai ritardi di immatricolazione di nuovi veicoli in relazione alla crisi dei microchip e dei semiconduttori.

Quasi un terzo del fatturato, circa 2,5 miliardi euro, è generato dall'attività di rivendita di usato, i cui volumi sono aumentati appena dell'1% rispetto al 2020. Tale fenomeno è dovuto al prolungamento dei contratti di noleggio (resosi necessario per la già citata scarsità di nuovo prodotto), che ha conseguentemente prodotto meno usato da rivendere.

Tra le società clienti del noleggio a lungo termine sono da annoverare le società di noleggio a breve termine, che tramite la formula del rent to rent, acquisiscono in noleggio dalle aziende di NLT le auto al fine di rinoleggiarle ai propri clienti. Si tratta di una modalità consolidata dagli operatori del breve termine che ha il vantaggio di non impegnare risorse finanziarie per l'acquisto delle vetture, pagando esclusivamente un canone di noleggio. Nel 2021 il noleggio dei veicoli agli operatori del rent-a-car ha sviluppato circa il 2% del giro d'affari.

L'attività di fleet management ha prodotto un fatturato pari a quasi 84 milioni euro; consiste nella gestione operativa della flotta di proprietà dei clienti e non è un'attività strategica per gli operatori del settore, pesando infatti appena l'1% del giro d'affari complessivo.

	2021	Var. vs 20
Fatturato totale	8.788.653.393	12%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli (compreso il rinoleggio)	6.070.050.037	13%
- di cui fatturato da rivendita usato veicoli	2.483.292.917	13%
Flotta circolante di durata non inferiore a 12 mesi	982.907	5,3
Immatricolato auto e furgoni	304.903	21,6%
- di cui green (ibride ed elettriche)	123.465	+144 ^b %
Vetture usate	191.776	1,3%

Tabella 8: Indicatori chiave Noleggio a Lungo Termine

⁸ Aniasa, 21° rapporto: *Il Noleggio a lungo termine nel 2021*, Roma, Aniasa, 2022

Le realtà aziendali apportano la maggior parte del fatturato da contratti di noleggio. Nel 2021 questo segmento ha prodotto oltre 4,2 miliardi di euro, pari a quasi il 70% del fatturato da noleggio. La penetrazione del noleggio su questo segmento è altissima; se è pressochè totale nelle imprese multinazionali e di grandi dimensioni, è improbabile che un'azienda di medie dimensioni non abbia valutato il noleggio come modalità di acquisizione e gestione del proprio parco veicoli.

Tuttavia, come già scritto, il vero fenomeno di questi ultimi anni è il boom dei contratti di noleggio ai privati, che superano il 24% se si considerano insieme ai soggetti privati con partita IVA (ad es. professionisti, ditte individuali). Con il passare degli anni, e specialmente negli ultimi in cui si intrecciano le complessità della transizione delle alimentazioni, il noleggio a lungo termine sta diventando una formula di acquisizione dell'auto sempre più "familiare" per i privati, perché di fatto prevede un uso esclusivo dell'autovettura, liberando al tempo stesso l'utilizzatore da una serie di incombenze tipiche della proprietà.

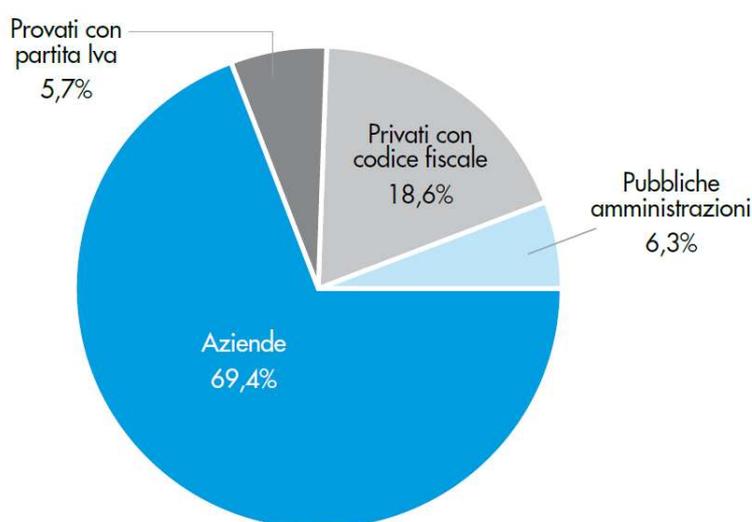


Grafico 1: Distribuzione del fatturato per tipologia di cliente

La flotta di veicoli in noleggio a lungo termine ha superato nel 2021 abbondantemente la cifra di 1 milione di unità⁹. Il noleggio classico, cioè quello che prevede la disponibilità del veicolo ad uso esclusivo del cliente per un periodo superiore ai 12 mesi, utilizza oltre 973mila unità, dato che equivale al 94% della flotta complessiva. Il 5% della flotta circolante totale è in dotazione agli operatori del noleggio a breve termine, che poi rinoleggia i veicoli alla propria clientela. L'1% della flotta è destinato al noleggio a medio termine, che arriva fino ad un massimo di 2 anni e per altre esigenze operative temporanee dei clienti.

Anche nell'anno del Covid, la flotta dei veicoli in noleggio a lungo termine era cresciuta di oltre il 7% e questo resta l'indicatore numero uno per sapere come va la domanda: se nel 2019 in media 860mila persone guidavano un mezzo in noleggio a lungo termine, nel 2020 erano salite a 923mila.

Ma per capire cosa davvero sia stato il 2020 è necessario incrociare alcuni indicatori, apparentemente sbilanciati. Il canone medio sui noleggi sopra i 12 mesi ha segnato una flessione del 6%, le immatricolazioni

⁹ Aniasa, 21° rapporto: *Il Noleggio a lungo termine nel 2021*, Roma, Aniasa, 2022

sono diminuite di un quarto e hanno visto uno spostamento del mix dai motori diesel solo termici, passati dal 67 al 56%, a quelli ibridi, anche con la spina. Segno più invece per l'usato, le cui vendite sono state il 3% in più, quasi in linea con l'aumento della flotta puntuale di fine anno, considerando che questa si riferisce solo al noleggio superiore a un anno.

Se non sapessimo che c'è stato un periodo di fermo in primavera, difficilmente potremmo ricostruire cos'è accaduto nell'industria. I contratti di durata più contenuta hanno accusato la battuta d'arresto, mentre quelli a lungo termine hanno ovviamente tenuto e continuato a generare fatturato. Ma i clienti hanno rappresentato due esigenze legittime: da un lato quella di sospendere i rinnovi, prolungando di qualche mese i contratti in scadenza, e dall'altro avere qualche elasticità in più sul fronte degli incassi.

	2020	2019	Var. 20 vs 19
Fatturato totale	7.879.133.555	7.726.790.128	2,0%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli	5.592.182.309	5.606.488.226	-0,3%
- di cui fatturato da rivendita di veicoli usati	2.195.397.562	2.051.476.962	7,0%
- di cui fatturato da fleet management	91.553.684	68.824.940	33,0%

Tabella 9: Fatturato Noleggio a Lungo Termine per tipologia di attività ¹⁰

Quest'ultimo problema, molto preoccupante per gli operatori, si è rivelato poi meno grave e diffuso di quanto si temesse. I prolungamenti ci sono stati ma in media di alcuni mesi. La combinazione di questi fenomeni, ha prodotto in effetti uno slittamento di alcune attività verso la seconda parte dell'anno, con un impatto sui canoni di noleggio.

La distribuzione dei veicoli in noleggio per alimentazione mostra che il diesel rappresenta l'opzione predominante nelle flotte degli utilizzatori del noleggio a lungo termine con una rappresentatività pari al 69%. I veicoli a benzina costituiscono la seconda scelta con il 13% di quota, mentre le vetture così dette green (ibride, ibride plug-in ed elettriche) raggiungono il 16% di rappresentatività.

Va ricordato che la composizione della flotta del 2021 è frutto di scelte che sono state fatte in anni passati, in cui l'offerta e la domanda di vetture green non era la stessa di oggi. In effetti, se consideriamo la distribuzione delle immatricolazioni delle sole vetture nel 2021, che rappresenta il frutto delle scelte dei clienti nello stesso anno, quelle green balzano al 45% di quota e il diesel si contrae al 38%.

¹⁰ Aniasa, 20° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2020, Roma, Aniasa, 2020

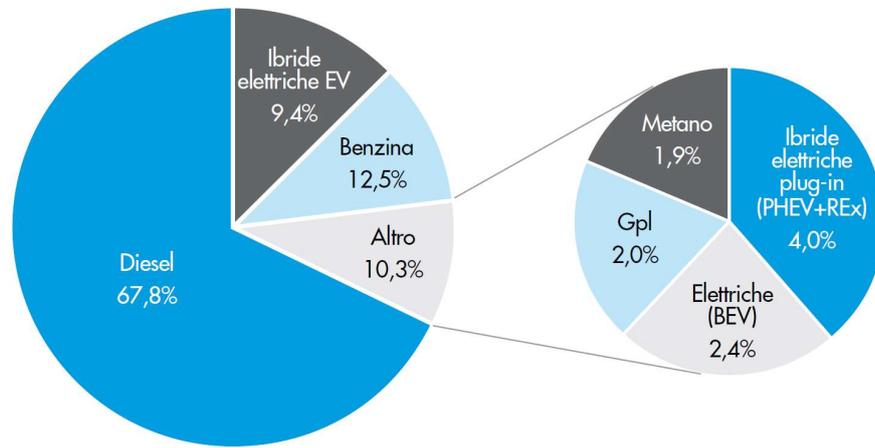


Grafico 2: Distribuzione della flotta circolante per tipologia di alimentazione

Quasi l' 80% della flotta circolante è relativa ai contratti sottoscritti da aziende, mentre circa il 15% dai privati (senza e con partita IVA). Analizzando invece il fatturato le percentuali cambiano: per i privati una quota del 24% e per le aziende del 69%. Tale differenza evidenzia che mediamente il contratto di noleggio ai privati è di importo superiore rispetto a quello delle aziende ¹¹.

Le principali ed evidenti ragioni sono legate ai diversi mix di vetture e tipologie di servizi scelti dai due segmenti e dalle differenti condizioni economiche applicate verso chi noleggia un numero elevato di veicoli, rispetto a chi ne noleggia uno.

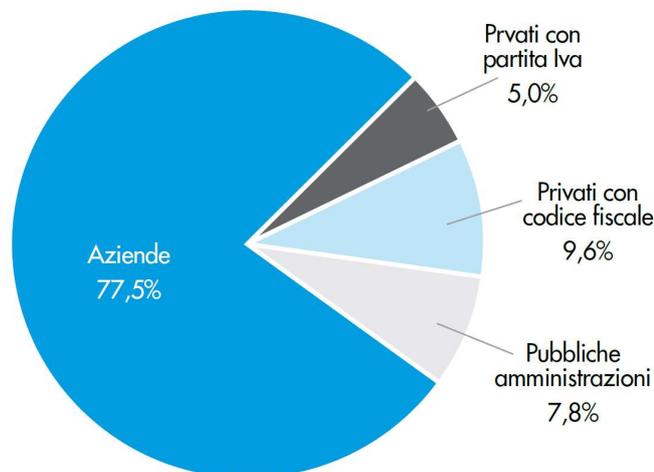


Grafico 3: Distribuzione della flotta circolante per tipologia di cliente

Nel 2021 il 40% dei contratti sono relativi a durate comprese tra i 3 e 4 anni, un terzo durata tra i 2 e i 3 anni. Solo il 16% degli ordini supera i 48 mesi e 1 su 10 è relativo a durate inferiori ai 2 anni.

Questa distribuzione percentuale degli ordini per durata contrattuale si rifletterà in futuro sull'anzianità dei veicoli che al termine della locazione verranno venduti come usato dai noleggiatori. L'usato "fresco" rivenduto dai noleggiatori sul mercato evidenzia la positiva contribuzione del settore del noleggio a lungo termine allo svecchiamento del parco italiano, considerata la grande rapidità del turn-over.

¹¹ Aniasa, 21° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2021, Roma, Aniasa, 2022

3. Analisi C.E. e S.P. di operatori del settore

3.1 Analisi bilanci 2019/20 Leasys

Leasys è una società del gruppo FCA nata nel 2001 come joint venture tra il Gruppo Fiat ed il Gruppo Enel, oggi è controllata da FCA Bank.

FCA BANK è operativa, tramite le sue società controllate, in 15 paesi Europei; controlla le attività finanziarie di supporto alle vendite di alcuni tra i più importanti brand automobilistici, servizi di leasing e di rental, finanziamenti alle reti di vendita e ai privati.



Figura 1: Struttura Societaria FCA BANK ¹²

Leasys attualmente opera, oltre che in Italia, anche in altri 6 paesi europei. Partita dalla Spagna, che è stata scelta come primo mercato in cui entrare data la consolidata presenza pluriennale di FCA Bank e considerati i positivi indicatori di crescita del noleggio a lungo termine, l'internazionalizzazione dell'azienda è continuata in Francia, Germania, Regno Unito, Belgio e Olanda.

Come possiamo vedere dall'analisi dei suoi bilanci del 2019 e del 2020 l'indice di elasticità degli impieghi, che si sostanzia nel rapporto fra attività non correnti e totale delle attività, e che nel 2019 risulta essere uguale a $1.374.786.637 / 4.999.884.009 = 0,275 = 27,5\%$; in conseguenza di questo indice, quello di rigidità risulta essere $100 - 27,5 = 72,5\%$, con una prevalenza del secondo sul primo e ne deriva così un'anti-funzionalità della rigidità, per una complessità interna dovuta al coordinamento delle varie attività svolte, che con il COVID si è ampliato anche nel segmento dell'online.

¹² Fonte: Leasys

Inoltre, un altro indice rilevante è il quoziente di rigidità degli impieghi, quindi il rapporto fra attivo fisso ed attivo circolante, che in questo caso risulta 2,64, potenziando così il discorso fatto in precedenza.

Per di più possiamo confrontare questi indici con l'anno precedente e vedere che il primo è salito al 26,8% nel 2020, avendo così una maggiore flessibilità della struttura e potenzialmente un maggiore profitto; il secondo è quindi sceso a 73,2% ed infine il terzo è sceso a 2,73, con un decremento quindi della rigidità all'interno della società stessa, vista la sovrabbondanza di essa.

Inoltre, altri tre indici con i quali può essere diviso ed enfatizzato l'indice di rigidità degli impieghi sono l'indice di immobilizzo materiale, che è il rapporto fra immobilizzazioni tecniche materiali, in questo caso i veicoli, e il totale delle attività, e che risulta diminuito da 0,68 a 0,66, a supporto dell'analisi precedente.

Un altro indice, invece, è l'indice di immobilizzo immateriale, che risulta essere, in questo caso specifico, il rapporto fra le attività immateriali e il totale delle attività, che è aumentato da 0,027 a 0,029, per un aumento notevole dell'avviamento.

Un ultimo indice risulta essere l'indice di immobilizzo finanziario, quindi le immobilizzazioni finanziarie diviso il totale delle attività, che è uguale alla somma delle partecipazioni, delle attività fiscali per imposte anticipate, dei crediti sia verso clienti sia tributari e degli strumenti derivati, tutto fratto le attività in toto, ed è quindi aumentato da 0,16 a 0,19, per una maggiore liquidità del sistema del noleggio a lungo termine ed una maggiore presenza di clienti all'interno di esso.

Altri indici interessanti da vedere sono, poi, l'indice di disponibilità del magazzino, che rientra nell'indice di elasticità degli impieghi e che dà una prima analisi delle rimanenze che vengono divise per il totale delle attività. Esso risulta essere diminuito da $6,98 * 10^{-3}$ a $5,23 * 10^{-3}$, per una politica dove le rimanenze detenute risultavano minori per evitare un sovraccarico del magazzino.

Un ulteriore indice di questo gruppo è l'indice di liquidità totale che somma gli altri crediti e le attività correnti con le disponibilità liquide e i mezzi equivalenti fratto il totale delle attività e risulta sceso da 0,12 a 0,10.

Un ultimo indice importante sempre relativo all'indice dell'elasticità degli impieghi è l'indice di liquidità immediata, ovvero la voce: disponibilità liquide e mezzi equivalenti diviso il totale delle attività, che è sceso da 0,036 a 0,026, come quello precedente a causa della minore disponibilità liquida per la pandemia ancora in corso che ha diminuito gli investimenti per una minore fiducia in essi da parte dei nuovi potenziali clienti.

Ora vedremo altri tre indici molto importanti per la società stessa. Infatti, per approfondire ancora di più possiamo studiare il quoziente di liquidità corrente, ovvero le attività correnti sulle passività correnti, in questo caso pari a 0,34 nel 2019 e 0,54 nel 2020, con un aumento quindi di esso che risulta essere benefico per l'azienda stessa e per la solidità patrimoniale di quest'ultima.

Altri due indici collegati a quest'ultimo sono il quoziente di liquidità differita e il quoziente di liquidità immediata. Il primo risulta essere cresciuto dallo 0,33 del 2019, allo 0,53 del 2020, visto il peso non così alto delle scorte.

Il secondo, invece, sottrae a quest'ultimo i crediti verso i clienti e risulta pari a 0,16 nel 2019 e a 0,20 nell'anno successivo, con un aumento sempre presente e un miglioramento quindi da un anno all'altro.

Nell'ambito del passivo abbiamo però altri indici da tenere sotto controllo come quello di autonomia finanziaria, quindi i mezzi propri diviso il totale delle passività, ed è diminuito da 0,051 a 0,033, ma anche l'indice di indebitamento consolidato, quindi le passività a medio e lungo termine diviso il totale delle passività¹³, che risulta essere cambiato da 0,15 a 0,44, con minore capitale proprio e un dovere di indebitarsi per aumentare la possibilità di investimenti futuri.

Vi è un ulteriore indice, che è quello dell'indebitamento corrente che risulta diminuito da 0,78 a 0,51, per un minore indebitamento a breve termine viste le comunque ottime disponibilità liquide.

Per chiudere vi è la possibilità di vedere come si evolve l'indice di indebitamento permanente, che sarebbe la divisione fra mezzi propri sommati alle passività di medio lungo termine fratto il totale delle passività, ed esso è aumentato da 0,20 a 0,48, per un aumento molto notevole delle passività non correnti sempre causa COVID.

Quindi dopo un'attenta analisi possiamo dire che tra il 2019 e il 2020 c'è stato un ampliamento delle dimensioni: il capitale investito è salito da 4.455.986.612 a 4.999.884.009; un tale aumento, poi, non ha determinato squilibri nella composizione degli impieghi: esso, infatti, si è distribuito fra le due categorie fondamentali (dell'attivo fisso e dell'attivo circolante) in modo quasi uniforme: l'indice di rigidità degli impieghi, non si è modificato sensibilmente, solo dal 73,2 al 72,5 %.

Inoltre, lo stesso aumento, parimenti, non ha determinato squilibri nella stessa composizione delle fonti, se il discorso rimane limitato alle due fonti principali, del capitale di rischio e del capitale di credito: l'indice di autonomia finanziaria, infatti, non si è modificato sensibilmente, solo dello 0,002.

Per di più, nell'ambito dell'attivo circolante si sono manifestate: una flessione del magazzino, della liquidità immediata e totale.

Ritornando nel passivo, invece, l'aumento del passivo consolidato a scapito del passivo corrente, fa sì che nel breve termine non è avvenuta una modifica sostanziale della struttura finanziaria.

Per concludere, l'indebitamento permanente risulta aumentato da 0,16 a 0,46, cosicché si ha una difficoltà di restituzioni dei debiti contratti viste anche le difficoltà di avere ingenti somme di capitale causa

¹³ Carlo Caramiello, Fabrizio di Lazzaro, Giovanni Fiori, *Indici di bilancio*, Giuffrè Editore, 2003, pag. 118

COVID e tutto questo si può vedere nell'elevata somma di debiti finanziari non correnti, del restio capitale sociale e del grande indebitamento consolidato cresciuto da 0,15 a 0,44.

A questo punto bisogna trovare il quoziente primario di struttura per capire il finanziamento delle immobilizzazioni, dove si ha il rapporto fra mezzi propri e attivo fisso¹⁴, con una decrescita di esso da 0,024 a 0,022 e se è soddisfacente si calcola il quoziente secondario di struttura secondario sempre di struttura, ovvero mezzi propri più passività a medio-lungo termine fratto l'attivo fisso, con il 2019 che ha un valore di 0,22.

Invece nel 2020 sarà cresciuto fino allo 0,63, con quindi un consolidamento dei debiti finanziari, con un ottenimento di debiti a medio-lungo termine per rimborsare quelli a breve.

Un altro quoziente interessante può essere quello di tesoreria, che esprime il grado di dipendenza dal magazzino e ci illustra la situazione finanziaria, che si avrebbe in caso di incaglio nel processo di trasformazione in forma liquida delle rimanenze e se è inferiore ad 1, come nel 2020 e nel 2019, che sono rispettivamente 0,91 e 0,21, l'equilibrio finanziario di breve dipende dalla capacità del magazzino di trasformarsi in liquidità, con un eccedenza di essa se esso risulta, come in questi casi, maggiore di 0.

Invece per quanto riguarda i crediti verso clienti si può trovare il rapporto fra i ricavi delle vendite e i crediti verso i clienti, che risulta essere diminuito dal 2019 al 2020, da 0,62 a 0,50, con quindi una rotazione di essi poco frequente ed un tempo medio di incasso che invece sarà sempre l'inverso della scorsa formula per 365, che quindi risulterà 586 e 736 giorni nel 2020. Possiamo effettivamente vedere come i tempi sono piuttosto lunghi, anche più alti di 365, e si ha una rotazione molto bassa, stabilizzando così un appiattimento nella gestione di essi.

Per chiudere si può utilizzare lo stesso indice per i debiti, quindi la rotazione di essi sarà il rapporto fra gli acquisti di beni e servizi e i debiti verso fornitori, che risulterà di 0,62 e di 0,67 nel 2020. Al contrario, il tempo di rinnovo dei debiti sarà l'inverso della formula, come nei casi precedenti, per 365, quindi risulterà anche in questo caso molto lungo ed ampio e sarà di 590 nel 2019 e di 541 nel 2020. Questa rotazione così sovraccaricherà la struttura che però è alleviata da un non alto valore dei debiti a breve termine che possono far crescere notevolmente Leasys e questo business.

¹⁴ Carlo Caramiello, Fabrizio di Lazzaro, Giovanni Fiori, *Indici di bilancio*, Giuffrè Editore, 2003, pag. 147

Stato patrimoniale Attivo

Voci dell'attivo	Totale 31/12/20	Totale 31/12/19
Veicoli	3.322.453.767	3.038.615.571
Altre attività materiali	8.092.493	2.813.128
Dritti d'uso	39.633.444	38.510.408
Avviamento	103.593.519	79.839.084
Altre attività immateriali	24.652.963	21.719.334
Partecipazioni	17.541	151
Attività fiscali per imposte anticipate	126.653.645	80.426.611
TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI	3.625.097.372	3.261.924.287
Rimanenze	26.147.598	31.107.525
Crediti verso clienti	832.265.136	617.825.328
Altri crediti e attività correnti	379.777.760	379.082.137
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	132.164.222	161.345.508
Strumenti finanziari derivati	-	1.761.691
Crediti tributari	4.431.921	2.960.136
TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI	1.374.786.637	1.194.082.925
TOTALE ATTIVITÀ	4.999.884.009	4.455.986.612

Stato patrimoniale Passivo e Patrimonio Netto

Voci del passivo e del patrimonio netto	Totale 31/12/20	Totale 31/12/19
PATRIMONIO NETTO		
Capitale sociale	77.979.400	77.979.400
Utili (perdite) a nuovo	104.218.906	163.694.936
Riserve da valutazione	(18.786.101)	(15.000.764)
Utile dell'esercizio	87.122.423	90.523.970
PATRIMONIO NETTO TOTALE	250.534.628	317.197.542
PASSIVITÀ		
Debiti finanziari non correnti	2.076.917.826	544.078.820
Passività di leasing non correnti	35.198.940	34.080.418
Strumenti finanziari derivati	12.562.871	11.926.661
Benefici ai dipendenti	7.336.734	7.329.639
Fondi per rischi e oneri	17.932.701	19.669.999
Passività fiscali per imposte differite	73.086.867	29.810.699
TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI	2.223.035.939	646.896.236
Debiti finanziari correnti	1.854.558.406	2.871.444.599
Passività di leasing correnti	5.882.103	4.592.888
Debiti commerciali	560.712.865	544.979.245
Strumenti finanziari derivati	276.099	145.260
Altre passività correnti	99.913.155	65.446.151
Debiti tributari	4.970.814	5.284.691
TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI	2.526.313.442	3.491.892.834
TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ	4.999.884.009	4.455.986.612

Figura 2: Stato Patrimoniale 2020 vs 2019 Leasys ¹⁵

Conto Economico

Voci	31/12/20	31/12/19
Ricavi da contratti di leasing	702.696.090	629.356.894
Svalutazioni da contratti di leasing	(524.247.165)	(483.991.291)
Costi da contratti di leasing - finanziamenti	(27.131.773)	(25.658.875)
Margine da contratti di leasing	151.317.152	119.706.728
Ricavi da servizi	412.721.971	384.627.994
Costi per servizi	(378.304.550)	(337.149.790)
Margine sui servizi	34.417.421	47.478.204
Proventi su cessioni auto	60.911.014	58.826.376
Costi auto cedute	(56.013.534)	(49.177.787)
Margine su auto vendute	4.897.480	9.648.589
Margine operativo lordo	190.632.053	176.833.521
Costi del personale	(51.507.539)	(49.014.351)
Altri costi operativi	(19.550.844)	(18.146.562)
Svalutazioni e ammortamenti	(13.191.432)	(9.993.053)
Totale costi operativi	(84.249.615)	(77.153.966)
Perdite su crediti	(12.887.151)	(9.930.843)
Ricavi (oneri) non ricorrenti	257.606	10.641
Utile operativo	93.752.893	89.759.353
Utile prima delle imposte	93.752.893	89.759.353
Imposte sul reddito	(6.630.470)	764.617
Utile dell'esercizio	87.122.423	90.523.970

Figura 3: Conto Economico 2020 vs 2019 Leasys

¹⁵ Leasys, Bilancio consolidato al 31 dicembre 2020, 2021

Rendiconto finanziario consolidato (metodo indiretto)

Voci (in migliaia di euro)	Totale 31/12/20	Totale 31/12/19
Utile (Perdita) di esercizio	87.122	90.524
Rettifiche per ricondurre l'utile netto al flusso di cassa da attività operativa:	552.880	503.151
Ammortamenti di attività materiali, immateriali e diritti di utilizzo beni in leasing	537.439	493.922
Impairment/(Ripristini di valore) netti di crediti commerciali e di altri crediti	12.887	9.993
Variazione netta delle attività (passività) per imposte anticipate (differite)	(2.038)	-
Minusvalenze (plusvalenze) da realizzo di attività non correnti (incluse partecipazioni)	-	-
Accantonamenti netti a fondi per rischi e oneri	-	-
Imposte sul reddito	4.592	(765)
Variazione del capitale d'esercizio:	(215.187)	(59.611)
Rimanenze	4.960	(31.108)
Crediti verso clienti	(227.327)	(164.039)
Debiti commerciali	15.734	174.406
Fondi rischi e oneri	(1.737)	(27.913)
Altre attività e passività	(6.816)	(10.957)
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività operative (a)	424.815	534.064
Flusso monetario da attività di investimento	-	-
Investimenti:	(900.612)	(1.196.875)
Attività immateriali, materiali e diritti d'uso su beni in leasing	(854.368)	(1.164.936)
Imprese consolidate e rami d'azienda, al netto delle disponibilità liquide acquisite	-	-
Partecipazioni	(17)	(0)
Crediti finanziari e altre attività finanziarie	(46.227)	(31.939)
Disinvestimenti:	-	-
Attività immateriali, materiali e diritti d'uso su beni in leasing	-	-
Imprese consolidate e rami d'azienda, al netto delle disponibilità liquide acquisite	-	-
Partecipazioni	-	-
Crediti finanziari e altre attività finanziarie	-	-
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività di investimento (b)	(900.612)	(1.196.875)
Flusso monetario da attività di finanziamento	-	-
Variazione delle passività finanziarie correnti e altre	(981.395)	1.440.585
Variazione delle passività finanziarie non correnti	1.577.241	(669.117)
Dividendi pagati	(150.000)	-
Incassi per aumenti/rimborsi di capitale (comprese società controllate)	-	-
Variazione Derivati attivi/passivi di copertura e non	769	6.050
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività di finanziamento (c)	446.615	777.518
Flusso monetario generato (assorbito) dalle Attività cessate/Attività non correnti destinate ad essere cedute (d)	-	-
Flusso monetario complessivo (e = a+b+c+d)	(29.181)	114.706
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti nette all'inizio dell'esercizio (f)	161.346	46.640
Differenze cambio di conversione nette sulla cassa e altre disponibilità liquide equivalenti nette (g)	-	-
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti nette alla fine dell'esercizio (h = e+f+g)	132.165	161.346

Figura 4: Rendiconto finanziario 2020 vs 2019 Leasys¹⁶

¹⁶ Leasys, Bilancio consolidato al 31 dicembre 2020, 2021

Passando poi al C.E., gli utili sono diminuiti dal 2019 al 2020 causa COVID insieme alla redditività complessiva, a causa delle imposte sul reddito molto gravose e delle altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a Conto economico che hanno indebolito essa e poi danneggiato il C.E.

Per di più si può analizzare un altro indice, ovvero l'indice di rotazione delle scorte, quindi il rapporto fra ricavi delle vendite e rimanenze¹⁷, che risulta essere aumentato da 20 rotazioni l'anno a 27 l'anno, che ci fa capire la velocità del rinnovo del magazzino per effetto delle vendite, come anche lo fa vedere l'indice denominato: tempo medio di giacenza delle scorte. Esso risulta essere l'inverso del precedente moltiplicato per 365, ed in questi due casi risulta essere 18 e 14, con le scorte che quindi rimarranno sempre meno nel magazzino e verranno ruotati molto più frequentemente.

Quindi analizzando più a fondo esso possiamo intanto vedere che il grado di leva strutturale, quindi il rapporto fra costi fissi e reddito operativo, risulterà minore di 0, essendo i costi iscritti con il segno meno a bilancio e si prospetta vicino ad -1. Infatti, nel 2019 il suo ammontare era di -0,86 e nel 2020 di -0,90, con quindi una leggera diminuzione di esso.

A questo punto possiamo calcolare la variazione % dell'utile operativo, con la moltiplicazione di quest'ultimo per la variazione % dei costi fissi, con quindi una variazione di 0,94 nel 2019 e di 0,98 nel 2020, per un aumento dei costi dovuti al mantenimento di tutto l'impianto di noleggjo.

Altre due leve importanti da calcolare sono poi la leva creditizia e la leva operativa. La prima misura il rapporto fra utile operativo ed utile lordo, con un ammontare di 1,14 nel 2019 e di 1,13 nel 2020, che esprime la capacità della società di contenere l'altezza degli oneri finanziari, con un peso di essi in questo caso non eccessivo, e conseguentemente una riduzione del costo dell'indebitamento, di solito per una riduzione dei tassi di interesse. La seconda, invece, evidenzia il rapporto fra margine di contribuzione ed utile operativo, con un cambiamento di questo indice da 1,97 nel 2019 a 2,03 nel 2020, con quindi un leggero incremento di quest'ultimo. Un ulteriore indice è il grado di leva combinata, che abbina le due leve calcolate in precedenza, e che misura direttamente la reattività dell'utile lordo a variazioni del prodotto di esercizio. Il suo valore si misura proprio con il prodotto dei due indici e risulta essere cambiato da 2,25 nel 2019 a 2,29 nel 2020.

Inoltre, possiamo vedere come i ricavi della produzione derivino da tre settori differenti e collegati, ovvero quello dei contratti di leasing, dei servizi e delle cessioni auto, ma ovviamente il primo prevale sugli altri due, con un margine di 151.317.152. Invece, per quanto riguarda i costi, quelli del personale sono i più gravosi ed incidono fortemente sull'utile operativo che ne deriva e poi sull'utile netto dopo le imposte di non poca rilevanza. Per di più, un indice che analizza l'andamento della società stessa è il MOL, il Margine

¹⁷ Carlo Caramiello, Fabrizio di Lazzaro, Giovanni Fiori, *Indici di bilancio*, Giuffrè Editore, 2003, pag. 206

Operativo Lordo, che se è molto maggiore di 0 e soprattutto superiore all'esercizio precedente, questo ci fa capire che ci sono buone prospettive per il futuro dell'azienda, in più si ha un'ottima gestione delle risorse e la gestione operativa sta generando ricchezza.

Per concludere bisogna vedere se il margine di guadagno per ogni unità di fatturato usando l'indice MOL/FATTURATO X100, che in questo caso risulta: 203,33, risulta un valore complessivamente alto e poi compararlo con l'evoluzione della redditività nel tempo (analizzando i propri bilanci) e nello spazio (analizzando i bilanci dei propri concorrenti) per capire se è sufficientemente buona o se e come possa essere migliorata.

Per confrontare poi lo S.P. e il C.E. possiamo utilizzare molteplici indici, come il ROE che si può dividere in ROE lordo e ROE netto, dove il primo è il rapporto fra reddito lordo e mezzi propri e il secondo, di conseguenza, sarà il rapporto fra reddito netto e mezzi propri.

Con il loro valore l'azienda verifica il grado di soddisfacimento del capitale di rischio, cioè il potere di attrazione, da parte della gestione, nei riguardi di tale capitale.

Quindi il ROE lordo nel 2019 risulta essere di 0,31 e nel 2020 di 0,43, con un aumento di esso e quindi una maggiore dipendenza verso gli oneri tributari di conseguenza.

Invece, il ROE netto risulta essere aumentato da 0,28 nel 2019 a 0,37 nel 2020, con un contestuale aumento del grado di soddisfacimento del capitale di rischio.

Inoltre, per vedere se la produttività e la redditività sono aumentate da un anno all'altro si possono calcolare altri due indici, il ROI e il ROS.

Il primo, Return on Investments, sarebbe proprio il calcolo dei ritorni di cassa del mio investimento e il secondo, invece, misura l'impatto di essi sui ricavi quindi il Return on Sales. Il primo poi risulta essere di 0,020 nel 2019 e di 0,019 nel 2020. Per chiudere il ROS risulta essere aumentato da 0,99 nel 2019 a 1,08 nel 2020, vedendo così i minori investimenti da un anno all'altro ancora causa COVID, ma i buoni ritorni di cassa su questi minori investimenti.

Dati economici (€/mln)	31/12/2020	31/12/2019
Margine di noleggio	191	177
Costi operativi netti	-84	-77
Costo del rischio	-13	-10
Risultato operativo	94	90
Risultato Ante imposte	94	90
Risultato netto	87	91
IMPIEGHI	31/12/2020	31/12/2019
Medi	3.368	3.002
Fine anno	3.739	3.445
Ratio (su impieghi medi)	31/12/2020	31/12/2019
Margine di noleggio	5,7%	5,9%
Costi operativi netti	2,5%	2,6%
Costo del rischio	0,4%	0,3%

	LONG TERM RENTAL	NEW MOBILITY & RENT	REMARKETING	TOTALE
Dati economici (€/mln)	2019	2019	2019	2019
Margine di noleggio/Margine su auto vendute	157,5	9,4	10	176,8
Costi operativi netti	-70,1	-6,3	-0,8	-77,2
Costo del rischio	-9,9	0	0	-9,9
Altri proventi/Oneri	0	0	0	0
Risultato operativo	77,5	3,1	9,2	89,8
Imposte	1,5	-1	0,2	0,8
Risultato netto	79	2,1	9,4	90,5
IMPIEGHI				
Medi	2.951	67	51	3.002
Fine anno	3.380	-	66	3.445
Ratio (su impieghi medi)				
Margine di noleggio/Margine su auto vendute	5,3%	14%	19,6%	5,9%
Costi operativi netti	2,4%	9,4%	1,6%	2,6%
Costo del rischio	0,3%	0%	0%	0,3%

	LONG TERM RENTAL	NEW MOBILITY & RENT	REMARKETING	TOTALE
Dati economici (€/mln)	2020	2020	2020	2020
Margine di noleggio/Margine su auto vendute	167,9	22	0,8	190,6
Costi operativi netti	-73,8	-9,7	-0,7	-84,3
Costo del rischio	-12,6	-0,2	0	-12,9
Altri proventi/Oneri	0,3	0	0	0,3
Risultato operativo	81,7	12	0,1	93,8
Imposte	-3,4	-3,3	0	-6,6
Risultato netto	78,4	8,7	0,1	87,1
IMPIEGHI				
Medi	3.304	197	63	3.368
Fine anno	3.678	-	61	3.739
Ratio (su impieghi medi)				
Margine di noleggio/Margine su auto vendute	5,1%	11,2%	1,3%	5,7%
Costi operativi netti	2,2%	4,9%	1,2%	2,5%
Costo del rischio	0,4%	0,1%	0%	0,4%

Figura 5: Risultati della gestione 2020 vs 2019 Leasys ¹⁸

¹⁸ Leasys, Bilancio consolidato al 31 dicembre 2020, 2021

Grazie anche ai dati riportati, possiamo vedere come il Gruppo valuta gli strumenti finanziari quali i derivati, e le attività non finanziarie quali gli investimenti immobiliari, al fair value ad ogni chiusura di bilancio. Inoltre, l'avviamento è inizialmente rilevato al costo rappresentato dall'eccedenza dell'insieme del corrispettivo corrisposto e dell'importo iscritto, ed in un secondo momento esso è valutato al costo al netto delle perdite di valore accumulate.

Anche le partecipazioni sono valutate al costo, eventualmente rettificato per perdite di valore, procedendo alla stima del valore recuperabile della partecipazione stessa, tenendo conto del valore dei flussi finanziari futuri che la partecipazione potrà generare, incluso il valore di dismissione finale; così qualora il valore di recupero risulti inferiore al valore contabile, la relativa differenza è rilevata a conto economico.

Per di più gli Immobili, gli impianti e i macchinari sono rilevati al costo storico, al netto del relativo fondo di ammortamento e delle perdite di valore cumulate.

Inoltre, le attività immateriali acquisite separatamente sono inizialmente rilevate al costo, mentre quelle acquisite attraverso operazioni di aggregazione aziendale sono iscritte al fair value alla data di acquisizione.

Possiamo poi vedere come le attività materiali ammontano a 3.322.454 migliaia di euro con un incremento di 283.838 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente per effetto dell'aumento della flotta gestita.

Le attività immateriali, invece, hanno un valore di 39.633 migliaia di euro con un incremento di 1.123 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente. Fra queste ultime vi sono le immobilizzazioni immateriali e a loro proposito si precisa quanto segue: i diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, pari a 17.991 migliaia di Euro, si riferiscono a costi sostenuti per le implementazioni dei sistemi informatici a seguito del processo di internazionalizzazione al fine di adeguarne le funzionalità alle esigenze aziendali; le altre immobilizzazioni immateriali, pari a 3.506 migliaia Euro, sono costituite principalmente dalla capitalizzazione dei costi per migliorie su beni di terzi; le immobilizzazioni in corso, pari a 2.678 migliaia di Euro, sono costituite dalla capitalizzazione di progetti con data go-live 2021.

Per quanto riguarda la voce "Crediti vs clienti", essa ammonta a 832.265 migliaia di euro con un incremento di 214.440 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente.

Inoltre, la voce "Altri crediti ed attività correnti" ammonta a 379.777 migliaia di euro con un incremento di 715 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente.

Per le disponibilità liquide vi è un decremento di 29.181 migliaia di euro rispetto al 31 dicembre 2019. Ciò è dovuto essenzialmente alla diminuzione dei saldi dei c/c bancari della società, come meglio descritto nel rendiconto finanziario.

I crediti tributari, poi, ammontano a 4.432 migliaia di euro con un incremento di 1.472 migliaia di euro rispetto al 31 dicembre 2019 dovuto principalmente a crediti IRAP.

Per di più, le passività di Leasing, pari a 41.081 migliaia di euro, sono esclusivamente derivanti dall'applicazione del principio IFRS 16, e si riferiscono principalmente alle fattispecie relative ai contratti di locazione per abitazioni in uso ai dipendenti e locali uso ufficio.

Per quanto riguarda le rimanenze, poi, le materie prime sono valutate al costo di acquisto calcolato con il metodo FIFO, ed invece i prodotti finiti e semilavorati al costo diretto dei materiali e del lavoro più una quota delle spese generali di produzione, definita in base alla normale capacità produttiva, escludendo gli oneri finanziari. Analizzando esse, infine, vediamo la voce "Rimanenze", che è pari a 26.148 migliaia di euro, e fa riferimento ai veicoli che hanno terminato il periodo di noleggio previsto contrattualmente e sono destinati alla vendita. Si registra un decremento di 4.960 migliaia di euro rispetto all'esercizio precedente.

3.2 Analisi bilancio 2019/20 Sifà

Per iniziare l'analisi dei bilanci di Sifà possiamo vedere come l'indice di elasticità degli impieghi, che risulta essere pari al rapporto fra attività non correnti e totale delle attività¹⁹, è $307372368 / 373376220 = 0,82 = 82\%$ quindi quello di rigidità risulta essere $100 - 82 = 18\%$, con una prevalenza del primo e da questo può derivare un'ottima funzionalità della rigidità essendo non troppo alto il suo indice.

Inoltre, per approfondire questo tema possiamo calcolare il quoziente di rigidità degli impieghi, con il rapporto fra attivo fisso ed attivo circolante, ed in questo caso viene 5,68.

Per di più possiamo confrontare questi indici con l'anno precedente e vediamo che il primo è arrivato fino all'84%, avendo così ancora una maggiore disponibilità economica, il secondo è quindi sceso al 16% ed infine il terzo è salito fino a 6,78, con un incremento quindi della rigidità all'interno della società stessa, che quindi ora risulta un po' più alta, ma non quanto la società precedente.

Inoltre, altri tre indici con i quali può essere diviso ed enfatizzato l'indice di rigidità degli impieghi sono l'indice di immobilizzo materiale, che è il rapporto fra immobilizzazioni tecniche materiali, in questo caso i veicoli, e il totale delle attività, e che risulta aumentato da 0,82 a 0,84, che risultano essere maggiori per il miglioramento complessivo del business.

Un altro indice, invece, è l'indice di immobilizzo immateriale, quindi in questo caso le attività immateriali fratto il totale delle attività, che è diminuito da 0,00290 a 0,00287, per le attività aumentate compensando così l'aumento della voce "Immobilizzazioni in corso e acconti".

Un ultimo indice risulta essere l'indice di immobilizzo finanziario, quindi le immobilizzazioni finanziarie diviso il totale delle attività, che però in questi due anni risulta essere sempre 0, per il COVID che ha praticamente immobilizzato il commercio di attività finanziarie specialmente per le società meno grandi.

Altri indici interessanti da vedere sono, poi, l'indice di disponibilità del magazzino, che rientra nell'indice di elasticità degli impieghi e che dà una prima analisi delle rimanenze che vengono divise per il totale delle attività. Esso risulta essere diminuito da 0,01 a 0,0086, per, come per la società precedente, una diminuzione delle rimanenze per uno sfruttamento intensivo di esse.

Un ulteriore indice di questo gruppo è l'indice di liquidità totale, quindi la somma dei crediti fratto il totale delle attività e risulta sceso da 0,13 a 0,11, per un'incertezza diffusa nel finanziarsi sempre causa COVID.

Un ultimo indice importante sempre relativo all'indice dell'elasticità degli impieghi è l'indice di liquidità immediata, ovvero la voce: disponibilità liquide e mezzi equivalenti diviso il totale delle attività, che

¹⁹ Carlo Caramiello, Fabrizio di Lazzaro, Giovanni Fiori, *Indici di bilancio*, Giuffrè Editore, 2003, pag. 114

quindi è sceso da 0,0000356 a 0,0000107, come in precedenza per una diminuzione delle risorse all'interno della società.

Ora vedremo altri tre indici molto importanti per la società stessa. Infatti, per approfondire ancora di più possiamo studiare il quoziente di liquidità corrente, ovvero le attività correnti sulle passività correnti, in questo caso pari a 0,15 nel 2019 e 0,13 nel 2020, con una diminuzione quindi di esso che risulta essere non troppo benefico per l'azienda stessa e per la solidità patrimoniale di quest'ultima.

Altri due indici collegati a quest'ultimo sono il quoziente di liquidità differita e il quoziente di liquidità immediata. Il primo risulta essere cresciuto dallo 0,14 del 2019, visto il peso non così alto delle scorte, allo 0,12 del 2020. Il secondo, invece, sottrae a quest'ultimo i crediti verso i clienti e risulta pari a 0,0000379 nel 2019 e a 0,0000115 nell'anno successivo, con una diminuzione non così elevata, ma con un grosso peso dei crediti.

Nell'ambito del passivo abbiamo però altri indici da tenere sotto controllo come quello di autonomia finanziaria quindi i mezzi propri diviso il totale delle passività, ed è aumentato da 0,012 a 0,019, ma anche l'indice di indebitamento consolidato, quindi le passività a medio e lungo termine diviso il totale delle passività, che risulta essere cambiato da 0,0058 a 0,0061.

Vi è un ulteriore indice è quello dell'indebitamento corrente che risulta diminuito da 0,94 a 0,93, sempre per dare uno slancio alla crescita di Sifà che ha cercato di evitare un eccessivo indebitamento a breve termine, concentrandosi così maggiormente sull'autofinanziamento.

Per chiudere abbiamo la possibilità di vedere come si evolve l'indice di indebitamento permanente, che sarebbe la divisione fra mezzi propri sommati alle passività di medio lungo termine fratto il totale delle passività, ed esso è aumentato da 0,017 a 0,025, specialmente per aumento di entrambi compensati fra di loro per evitare di far pesare troppo le passività sull'attività svolta.

Guardando poi nel dettaglio i valori delle varie voci possiamo dire che tra il 2019 e il 2020 c'è stato un ampliamento delle dimensioni: il capitale investito è salito da 373.376.220 a 478.009.221; un tale aumento, poi, non ha determinato squilibri nella composizione degli impieghi: esso, infatti, si è distribuito fra le due categorie fondamentali (dell'attivo fisso e dell'attivo circolante) in modo quasi uniforme: l'indice di rigidità degli impieghi, non si è modificato sensibilmente, solo dal 18 al 16%. Inoltre, lo stesso aumento, parimenti, non ha determinato squilibri nella stessa composizione delle fonti, se il discorso rimane limitato alle due fonti principali, del capitale di rischio e del capitale di credito: l'indice di autonomia finanziaria, infatti, non si è modificato sensibilmente, solo dello 0,007.

Per di più, nell'ambito dell'attivo circolante si sono manifestate: una flessione del magazzino, della liquidità immediata e totale.

Nell'ambito del passivo, invece, l'aumento del passivo consolidato a scapito del passivo corrente, fa sì che nel breve termine non è avvenuta una modifica sostanziale della struttura finanziaria.

Per concludere, l'indice di indebitamento permanente risulta aumentato da 0,017 a 0,025, cosicché si ha una difficoltà di restituzioni dei debiti contratti viste anche le difficoltà di avere ingenti somme di capitale causa COVID e tutto questo si può vedere nell'elevata somma di debiti verso le controllanti, del resto capitale sociale e del grande indebitamento accumulato cresciuto fino a 446.248.575.

A questo punto bisogna trovare il quoziente primario di struttura per capire il finanziamento delle immobilizzazioni, dove si ha il rapporto fra mezzi propri e attivo fisso, con una crescita di esso da 0,014 a 0,023 e se è soddisfacente si calcola il quoziente secondario di struttura sempre di struttura, ovvero mezzi propri più passività a medio-lungo termine fratto l'attivo fisso, con il 2019 che ha un valore di 0,017. Invece nel 2020 sarà cresciuto fino allo 0,025, con quindi un consolidamento dei debiti finanziari, con un ottenimento di debiti a medio-lungo termine per rimborsare quelli a breve.

Un altro quoziente interessante può essere quello di tesoreria, che esprime il grado di dipendenza dal magazzino e ci illustra la situazione finanziaria, che si avrebbe in caso di incaglio nel processo di trasformazione in forma liquida delle rimanenze e se è inferiore ad 1, come nel 2020 e nel 2019, che sono rispettivamente 0,15 e 0,13, l'equilibrio finanziario di breve dipende dalla capacità del magazzino di trasformarsi in liquidità, con un eccedenza di essa se esso risulta, come in questi casi, maggiore di 0.

Per di più si può analizzare il C.E. con un primo indice, ovvero l'indice di rotazione delle scorte, quindi il rapporto fra ricavi delle vendite e rimanenze, che risulta essere aumentato da 28 rotazioni l'anno a 40 l'anno, che ci fa capire la velocità del rinnovo del magazzino per effetto delle vendite, come anche lo fa vedere l'indice denominato: tempo medio di giacenza delle scorte. Esso è l'inverso del precedente moltiplicato per 365, ed in questi due casi risulta essere 13 e 9, con le scorte che quindi rimarranno sempre meno nel magazzino e verranno ruotati molto più frequentemente. Invece per quanto riguarda i crediti verso clienti si può trovare il rapporto fra i ricavi delle vendite e i crediti verso i clienti²⁰, che risulta essere diminuito dal 2019 al 2020, da 4,6 a 4,2, con quindi una rotazione di essi assai frequente ed un tempo medio di incasso che invece sarà sempre l'inverso della scorsa formula per 365, che quindi risulterà 79 e 87 giorni nel 2020. Possiamo effettivamente vedere come i tempi non sono così lunghi, abbastanza più bassi di 365, e si ha una rotazione alta, stabilizzando così una grande rotazione nella gestione di essi. Per chiudere si può utilizzare lo stesso indice per i debiti, quindi la rotazione di essi sarà il rapporto fra gli acquisti di beni e servizi e i debiti verso fornitori, che risulterà di 0,86 e di 1,33 nel 2020, superando così 1 in quest'anno che darà una sempre maggiore rotazione di essi. Al contrario, il tempo di rinnovo dei debiti sarà l'inverso della formula, come nei casi precedenti, per 365, e risulterà in questo caso un po' troppo lungo ed ampio e sarà di 422 nel 2019 e di 274 nel 2020, con quindi una diminuzione fra i due anni.

Sempre nel C.E. possiamo analizzare il grado di leva strutturale, quindi il rapporto fra costi fissi e reddito operativo²¹, che quindi risulterà molto minore di 0, essendo i costi iscritti con il segno meno a bilancio

²⁰ Carlo Caramiello, Fabrizio di Lazzaro, Giovanni Fiori, *Indici di bilancio*, Giuffrè Editore, 2003, pag. 211

²¹ Carlo Caramiello, Fabrizio di Lazzaro, Giovanni Fiori, *Indici di bilancio*, Giuffrè Editore, 2003, pag. 312

e si prospetta molto lontano da 1. Infatti, nel 2019 il suo ammontare era di -3,2 e nel 2020 di -1,9, con quindi un aumento di esso. A questo punto possiamo calcolare la variazione % dell'utile operativo, con la moltiplicazione di quest'ultimo per la variazione % dei costi fissi, con quindi una variazione di 4,15 nel 2019 e di 2,46 nel 2020.

Altre due leve importanti da calcolare sono poi la leva creditizia e la leva operativa. La prima misura il rapporto fra utile operativo ed utile lordo, con un ammontare di 3,27 nel 2019 e di 2,39 nel 2020, che esprime la capacità della società di contenere l'altezza degli oneri finanziari, con un peso di essi in questo caso non eccessivo, e conseguentemente una riduzione del costo dell'indebitamento, di solito per una riduzione dei tassi di interesse. La seconda, invece, evidenzia il rapporto fra margine di contribuzione ed utile operativo, con un cambiamento di questo indice da 6,46 nel 2019 a 4,25 nel 2020, con quindi un decremento di quest'ultimo.

Un ulteriore indice è il grado di leva combinata, che abbina le due leve calcolate in precedenza, e che misura direttamente la reattività dell'utile lordo a variazioni del prodotto di esercizio. Il suo valore si misura proprio con il prodotto dei due indici e risulta essere cambiato da 21,12 nel 2019 a 10,16 nel 2020, con una riduzione drastica di quest'ultimo.

Inoltre, possiamo vedere come gli Amministratori hanno effettuato puntuali valutazioni della recuperabilità del credito per imposte anticipate iscritto in bilancio al 31 dicembre 2020 pari circa a 4,3 milioni ritenendo ragionevolmente recuperabile il suddetto credito in considerazione: per la quota parte rinveniente da perdite fiscali pregresse al 31 dicembre 2017 (ante inclusione nel consolidato fiscale della Capogruppo) pari ad euro 2.007 migliaia, a fronte delle previsioni reddituali prospettiche nel Piano, per la quota parte di imposte anticipate iscritte a fronte della perdita fiscale dell'esercizio 2020 pari ad euro 513 migliaia, in considerazione dei risultati trasferibili alla Capogruppo nell'ambito del consolidato fiscale e sulle variazioni fiscali temporanee ed infine l'ultima parte pari ad euro 1.600 migliaia, ritenute recuperabili in considerazione della redditività presumibile attesa nelle previsioni reddituali del Gruppo di appartenenza.

Inoltre, fra i costi quelli più gravosi in virtù dell'oggetto sociale possiamo vedere che sono quelli relativi ai servizi, che ammontano a 42.427.477.

Comunque vada anche se vi sono costi di non poca rilevanza, fra i quali vi rientra anche quello per le materie prime, possiamo concludere che la Società ha registrato rispetto all'anno precedente un incremento di 1.107.811 euro dell'utile d'esercizio ammontando così quest'ultimo nel 2020 a 4.712.355.

Inoltre, vedendo più a fondo le varie voci dello S.P. e C.E., anche analizzando la nota integrativa, vediamo come i costi di impianto e di ampliamento vengono valutati a cinque anni a quote costanti; per quanto riguarda le concessioni, le licenze, i marchi e i diritti simili sappiamo che il costo del software è ammortizzato in: tre esercizi per quanto concerne il software gestionale contabile ed in cinque esercizi per quanto concerne il software operativo. Le licenze software sono state imputate secondo il criterio del pro-rata temporis, l'avviamento, invece, in dieci esercizi a rate costanti e per chiudere le altre immobilizzazioni immateriali a sei anni per le spese su immobile in locazione e a cinque esercizi per le altre immobilizzazioni.

Per di più, i beni acquisiti in locazione finanziaria sono contabilmente rappresentati, come previsto dal Legislatore, secondo il metodo patrimoniale con la rilevazione dei canoni leasing tra i costi di esercizio.

Le rimanenze di beni sono valutate al minore tra il costo di acquisto e/o di produzione e il valore di realizzo desumibile dall'andamento del mercato. Il costo di acquisto comprende gli eventuali oneri accessori di diretta imputazione, al netto degli sconti commerciali. La valutazione si è avvalsa del metodo del costo specifico per quanto attiene alle autovetture acquistate. Il valore di realizzazione desumibile dall'andamento del mercato degli autoveicoli è pari alla stima del prezzo di vendita dei beni nel corso della normale gestione, avuto riguardo alle informazioni desumibili dal mercato. A fronte di tale analisi sugli autoveicoli in proprietà è stato iscritto alla voce "Rimanenze" un fondo svalutazione di euro 850 mila.

Dai dati presentati possiamo vedere come dopo l'iscrizione in conto economico delle quote di ammortamento dell'esercizio, pari ad € 338.269, le immobilizzazioni immateriali ammontano ad € 1.371.244 e dalle movimentazioni delle immobilizzazioni in oggetto spiccano le immobilizzazioni in corso ed acconti il cui incremento è dovuto dagli investimenti in software.

Inoltre, le immobilizzazioni materiali al lordo dei relativi fondi ammortamento ammontano ad € 506.876.226, con questi ultimi che risultano essere pari ad €107.658.150. Gli investimenti in immobilizzazioni materiali, come possiamo leggere, sono dovuti in gran parte all'acquisto di autoveicoli che vanno a formare il parco dei mezzi concessi in locazione a lungo termine alla clientela; le dismissioni, oltre alle vendite per auto rientrate dal noleggio, comprendono anche l'eventuale storno degli autoveicoli che, anch'essi rientrati dal noleggio, sono stati destinati alla vendita ed iscritti tra le rimanenze finali.

Per di più la movimentazione del fondo svalutazione crediti tassato del 2020 è riconducibile a prudenziali accantonamenti per rischi di insolvenza e mancato incasso dei clienti. Tra i crediti verso clienti sono iscritti, vi sono per esempio i crediti per fatture da emettere pari ad euro 5.940 migliaia relativi prevalentemente a premi volumi riconosciuti dalle case produttrici a fronte degli investimenti in autoveicoli realizzati nell'esercizio 2020 ed in parte nell'esercizio precedente. Su tali crediti non si ravvisano profili di rischio.

Inoltre, possiamo pensare che il notevole decremento registrato nei crediti tributari è prevalentemente dovuto al credito Iva: con decorrenza 1.1.2019 infatti SIFÀ ha aderito al cosiddetto "gruppo IVA" della controllante BPER, pertanto il consueto credito IVA che la Società matura nel corso dell'esercizio, principalmente dovuto agli ingenti investimenti in beni strumentali, non raffigura più un credito tributario ma un credito verso la controllante. I crediti verso controllanti sono composti principalmente dal credito per IVA (2.520 migliaia di euro) e dal credito IRES derivante dal consolidato fiscale (3.128 migliaia di euro). I crediti verso altri includono circa euro 3.404 migliaia di crediti per anticipi a fornitori ed euro 2.158 migliaia verso assicurazioni a fronte degli indennizzi riconosciuti dalle coperture assicurative in essere sul parco auto ed altri crediti.

Per chiudere, la riserva da sovrapprezzo quote è indicata come disponibile e distribuibile in quanto la riserva legale ha raggiunto il suo limite legale (pari a 1/5 del capitale sociale).

Principali indicatori di bilancio	31/12/2018	31/12/2019	Settore 2019	31/12/2020
ROE	-244,9	83,3	19,8	52,1
ROA	-1,4	1,2	1,9	1,6
MOL/Ricavi	39,1	36,5	40,9	40,7
ROI Cerved	-2,6	0	1	0,5
ROS	-5,9	4,1	4,9	4,8

Tabella 10: Principali indicatori di bilancio 2018/2019/2020 Sifà ²²

Per analizzare ancora più a fondo il bilancio possiamo poi notare che il ROE è diminuito rispetto all'anno precedente portandosi a 52,1, indice di una piccola problematicità nel gestire l'indebitamento, con una contestuale diminuzione dell'indice di indebitamento da 86 del 2019 a 53 del 2020, infatti il ROI che è superiore al tasso dei finanziamenti. Inoltre, il ROE risulta comunque abbastanza alto e si prospetta risulterà crescere nel futuro, specialmente dopo il COVID, a causa anche della tendenza delle aziende a tenere il capitale basso per aumentare questo indice. Al contrario, con un capitale maggiore, si avrà un minore rischio di fallimento delle aziende stesse, dando così maggiore sicurezza ai manager, generando però ROE basso, quindi un rendimento minore dei loro investimenti.

Il ROS, invece, è salito fino a 4,8, diventando abbastanza elevato per dare buoni margini sulla vendita e risolvere i vari problemi che si creano, e soprattutto con il ROA che si è alzato fino ad 1,6, la società potrà produrre ancora più ricchezza e potrà vantare di un patrimonio maggiore.

Un altro indice molto importante è poi il RONA, quindi il rapporto fra EBIT e il capitale investito al netto delle relative passività di funzionamento sommato al capitale extra-operativo, quello al servizio della gestione extra-caratteristica e straordinaria. La formula precisa è $EBIT / (\text{Investimenti in capitale fisso} + \text{Capitale d'esercizio al netto degli oneri finanziari})$. Nel 2019 esso risulta essere di 0,00388 e nel 2020 di 0,00625. Quindi, come possiamo vedere anche dalla tabella, essendo il ROI maggiore di quest'ultimo indice nel 2020, la gestione extra-caratteristica risulta essere meno redditizia della gestione operativa; risulterà invece più redditizia nell'anno precedente.

Per chiudere il MOL/ Ricavi è divenuto 40,7, cosicché ci sono buone prospettive per il futuro dell'azienda, con un'ottima gestione delle risorse ed una gestione operativa che sta generando ricchezza.

²² Sifà, *Bilancio di sostenibilità 2020, 2021*

Categoria di attività	Valore esercizio corrente
canoni di noleggio	113.340.394
vendite autoveicoli	37.801.524
altre prestazioni di servizio	2.225.337
Totale	153.367.255

Tabella 11: Volume business per categoria di attività 2020 Sifà²³

Questo grafico ci mostra come ormai questo business è molto sviluppato e consolidato e ha valori molto elevati specialmente se vediamo i canoni di noleggio, ma anche le vendite che ha risentito la contrazione del periodo del COVID che ancora persiste, anche se l'economia è in stato di ripresa, con un potenziale aumento ancora più persistente di questi valori nel breve termine, ma anche e soprattutto nel lungo termine. Per poi mettere in risalto la grande presenza di persone che ha abbracciato questo tipo di concezione, possiamo analizzare le varie componenti della voce "Canoni di noleggio", divisa fra utilizzo del veicolo in costante aumento, assistenza stradale H24, che è sempre più in via di sviluppo per evitare comportamenti non conformi al buon costume e alla regolamentazione vigente, consegna del veicolo che deve essere fatta secondo quello già descritto negli altri paragrafi, l'assistenza in caso di furto ed incendi, ma anche la polizza Kasko, i cristalli che potrebbero rompersi, la tutela legale, l'infortunio del conducente, tutti eventi quindi che potrebbero capitare e dovrebbero sempre essere coperti dalla compagnia assicuratrice. Per concludere sono presenti e sviluppati in essa la manutenzione ordinaria e straordinaria e soprattutto le pesanti tasse imposte.

²³ Sifà, *Bilancio di sostenibilità 2020, 2021*

Stato patrimoniale

	31-12-2020	31-12-2019
Stato patrimoniale		
Attivo		
A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti		
Parte richiamata	0	0
Parte da richiamare	0	0
Totale crediti verso soci per versamenti ancora dovuti (A)	0	0
B) Immobilizzazioni		
I - Immobilizzazioni immateriali		
1) costi di impianto e di ampliamento	112.000	140.000
2) costi di sviluppo	0	0
3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	0	0
4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili	529.689	613.613
5) avviamento	57.788	72.431
6) immobilizzazioni in corso e acconti	466.493	57.015
7) altre	205.274	200.646
Totale immobilizzazioni immateriali	1.371.244	1.083.705
II - Immobilizzazioni materiali		
1) terreni e fabbricati	0	0
2) impianti e macchinario	49.689	24.483
3) attrezzature industriali e commerciali	2.187	2.187
4) altri beni	399.166.200	306.261.993
5) immobilizzazioni in corso e acconti	0	0
Totale immobilizzazioni materiali	399.218.076	306.288.663
III - Immobilizzazioni finanziarie		
1) partecipazioni in		
a) imprese controllate	0	0
b) imprese collegate	0	0
c) imprese controllanti	0	0
d) imprese sottoposte al controllo delle controllanti	0	0
d-bis) altre imprese	0	0
Totale partecipazioni	0	0
2) crediti		
a) verso imprese controllate		
Totale crediti verso imprese controllate	0	0
b) verso imprese collegate		
Totale crediti verso imprese collegate	0	0
c) verso controllanti		
Totale crediti verso controllanti	0	0
d) verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti		
Totale crediti verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti	0	0
d-bis) verso altri		
Totale crediti verso altri	0	0
Totale crediti	0	0
3) altri titoli	0	0
4) strumenti finanziari derivati attivi	0	0
Totale immobilizzazioni finanziarie	0	0
Totale immobilizzazioni (B)	400.589.320	307.372.368

Figura 6: Stato Patrimoniale 2020 Sifà ²⁴

²⁴ Sifà, *Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020, 2021*

C) Attivo circolante		
I - Rimanenze		
1) materie prime, sussidiarie e di consumo	0	0
2) prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	0	0
3) lavori in corso su ordinazione	0	0
4) prodotti finiti e merci	4.115.473	4.439.016
5) acconti	0	0
Totale rimanenze	4.115.473	4.439.016
Immobilizzazioni materiali destinate alla vendita	0	0
II - Crediti		
1) verso clienti		
esigibili entro l'esercizio successivo	39.297.020	26.874.834
Totale crediti verso clienti	39.297.020	26.874.834
2) verso imprese controllate		
Totale crediti verso imprese controllate	0	0
3) verso imprese collegate		
Totale crediti verso imprese collegate	0	0
4) verso controllanti		
esigibili entro l'esercizio successivo	5.672.000	6.256.898
Totale crediti verso controllanti	5.672.000	6.256.898
5) verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti		
esigibili entro l'esercizio successivo	0	2.175
Totale crediti verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti	0	2.175
5-bis) crediti tributari		
esigibili entro l'esercizio successivo	127.126	8.803.250
Totale crediti tributari	127.126	8.803.250
5-ter) imposte anticipate	4.252.228	5.532.794
5-quater) verso altri		
esigibili entro l'esercizio successivo	5.602.565	2.180.388
Totale crediti verso altri	5.602.565	2.180.388
Totale crediti	54.950.939	49.650.339
III - Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni		
1) partecipazioni in imprese controllate	0	0
2) partecipazioni in imprese collegate	0	0
3) partecipazioni in imprese controllanti	0	0
3-bis) partecipazioni in imprese sottoposte al controllo delle controllanti	0	0
4) altre partecipazioni	0	0
5) strumenti finanziari derivati attivi	0	0
6) altri titoli	0	0
attività finanziarie per la gestione accentrata della tesoreria	0	0
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0
IV - Disponibilità liquide		
1) depositi bancari e postali	1.791	2.159
2) assegni	0	5.988
3) danaro e valori in cassa	3.346	5.133
Totale disponibilità liquide	5.137	13.280
Totale attivo circolante (C)	59.071.549	54.102.635
D) Ratei e risconti	18.428.352	11.901.217
Totale attivo	478.089.221	373.376.220

Figura 7: Stato Patrimoniale 2020 Sifà²⁵

²⁵ Sifà, *Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020, 2021*

Passivo		
A) Patrimonio netto		
I - Capitale	122.449	122.449
II - Riserva da soprapprezzo delle azioni	562.038	562.038
III - Riserve di rivalutazione	0	0
IV - Riserva legale	24.490	24.490
V - Riserve statutarie	0	0
VI - Altre riserve, distintamente indicate		
Riserva straordinaria	3.616.740	12.196
Riserva da deroghe ex articolo 2423 codice civile	0	0
Riserva azioni (quote) della società controllante	0	0
Riserva da rivalutazione delle partecipazioni	0	0
Versamenti in conto aumento di capitale	0	0
Versamenti in conto futuro aumento di capitale	0	0
Versamenti in conto capitale	0	0
Versamenti a copertura perdite	0	0
Riserva da riduzione capitale sociale	0	0
Riserva avanzo di fusione	0	0
Riserva per utili su cambi non realizzati	0	0
Riserva da conguaglio utili in corso	0	0
Varie altre riserve	0	0
Totale altre riserve	3.616.740	12.196
VII - Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi	0	0
VIII - Utili (perdite) portati a nuovo	0	0
IX - Utile (perdita) dell'esercizio	4.712.355	3.604.544
Perdita ripianata nell'esercizio	0	0
X - Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio	0	0
Totale patrimonio netto	9.038.072	4.325.717
B) Fondi per rischi e oneri		
1) per trattamento di quiescenza e obblighi simili	0	0
2) per imposte, anche differite	0	0
3) strumenti finanziari derivati passivi	0	0
4) altri	2.485.268	1.856.461
Totale fondi per rischi ed oneri	2.485.268	1.856.461
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato		
	446.192	296.673
D) Debiti		
1) obbligazioni		
Totale obbligazioni	0	0
2) obbligazioni convertibili		
Totale obbligazioni convertibili	0	0
3) debiti verso soci per finanziamenti		
Totale debiti verso soci per finanziamenti	0	0
4) debiti verso banche		
Totale debiti verso banche	0	0
5) debiti verso altri finanziatori		
Totale debiti verso altri finanziatori	0	0
6) acconti		
esigibili entro l'esercizio successivo	2.998.448	2.738.960
Totale acconti	2.998.448	2.738.960
7) debiti verso fornitori		
esigibili entro l'esercizio successivo	33.079.012	34.552.549
Totale debiti verso fornitori	33.079.012	34.552.549
8) debiti rappresentati da titoli di credito		

Figura 8: Stato Patrimoniale 2020 Sifà²⁶

²⁶ Sifà, *Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020, 2021*

Totale debiti rappresentati da titoli di credito	0	0
9) debiti verso imprese controllate		
Totale debiti verso imprese controllate	0	0
10) debiti verso imprese collegate		
Totale debiti verso imprese collegate	0	0
11) debiti verso controllanti		
esigibili entro l'esercizio successivo	122.078.900	133.909.705
esigibili oltre l'esercizio successivo	281.090.527	174.430.999
Totale debiti verso controllanti	403.169.427	308.340.704
11-bis) debiti verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti		
esigibili entro l'esercizio successivo	2.855	0
Totale debiti verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti	2.855	0
12) debiti tributari		
esigibili entro l'esercizio successivo	445.156	360.217
Totale debiti tributari	445.156	360.217
13) debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale		
esigibili entro l'esercizio successivo	256.240	221.425
Totale debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale	256.240	221.425
14) altri debiti		
esigibili entro l'esercizio successivo	6.297.437	4.069.511
Totale altri debiti	6.297.437	4.069.511
Totale debiti	446.248.575	350.283.366
E) Ratei e risconti	19.871.114	16.614.003
Totale passivo	478.089.221	373.376.220

Figura 9: Stato Patrimoniale 2020 Sifà²⁷

²⁷ Sifà, *Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020, 2021*

Conto economico

	31-12-2020	31-12-2019
Conto economico		
A) Valore della produzione		
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	153.367.255	110.943.800
2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	0	0
3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione	0	0
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	233.940	2.395.582
5) altri ricavi e proventi		
contributi in conto esercizio	0	0
altri	11.751.659	10.662.656
Totale altri ricavi e proventi	11.751.659	10.662.656
Totale valore della produzione	165.352.854	124.002.038
B) Costi della produzione		
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	36.593.480	33.920.975
7) per servizi	42.427.477	28.298.174
8) per godimento di beni di terzi	1.669.801	1.568.586
9) per il personale		
a) salari e stipendi	4.231.858	3.267.107
b) oneri sociali	1.275.118	995.991
c) trattamento di fine rapporto	252.302	182.395
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0
e) altri costi	8.823	1.599
Totale costi per il personale	5.768.101	4.447.092
10) ammortamenti e svalutazioni		
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	338.269	306.336
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	57.092.501	38.473.061
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0
d) svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	2.586.215	1.626.127
Totale ammortamenti e svalutazioni	60.016.985	40.405.524
11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	4.660.104	4.581.569
12) accantonamenti per rischi	0	0
13) altri accantonamenti	0	0
14) oneri diversi di gestione	6.811.991	6.227.498
Totale costi della produzione	157.947.939	119.449.418
Differenza tra valore e costi della produzione (A - B)	7.404.915	4.552.620
C) Proventi e oneri finanziari		
15) proventi da partecipazioni		
da imprese controllate	0	0
da imprese collegate	0	0
da imprese controllanti	0	0
da imprese sottoposte al controllo delle controllanti	0	0
altri	0	0
Totale proventi da partecipazioni	0	0
16) altri proventi finanziari		
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni		
da imprese controllate	0	0
da imprese collegate	0	0
da imprese controllanti	0	0

Figura 10: Conto Economico 2020 Sifà²⁸

²⁸ Sifà, *Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020, 2021*

da imprese sottoposte al controllo delle controllanti	0	0
altri	0	0
Totale proventi finanziari da crediti iscritti nelle immobilizzazioni	0	0
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	0	0
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0
d) proventi diversi dai precedenti		
da imprese controllate	0	0
da imprese collegate	0	0
da imprese controllanti	0	0
da imprese sottoposte al controllo delle controllanti	0	0
altri	31.950	39.209
Totale proventi diversi dai precedenti	31.950	39.209
Totale altri proventi finanziari	31.950	39.209
17) interessi e altri oneri finanziari		
verso imprese controllate	0	0
verso imprese collegate	0	0
verso imprese controllanti	4.333.838	3.182.918
verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti	0	0
altri	282	15.048
Totale interessi e altri oneri finanziari	4.334.120	3.197.966
17-bis) utili e perdite su cambi	0	0
Totale proventi e oneri finanziari (15 + 16 - 17 + - 17-bis)	(4.302.161)	(3.158.757)
D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie		
18) rivalutazioni		
a) di partecipazioni	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0
c) di titoli iscritti all'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0
d) di strumenti finanziari derivati	0	0
di attività finanziarie per la gestione accentrata della tesoreria	0	0
Totale rivalutazioni	0	0
19) svalutazioni		
a) di partecipazioni	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0
d) di strumenti finanziari derivati	0	0
di attività finanziarie per la gestione accentrata della tesoreria	0	0
Totale svalutazioni	0	0
Totale delle rettifiche di valore di attività e passività finanziarie (18 - 19)	0	0
Risultato prima delle imposte (A - B + - C + - D)	3.102.754	1.393.863
20) Imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate		
imposte correnti	351.576	308.218
imposte relative a esercizi precedenti	(114.181)	0
imposte differite e anticipate	1.280.567	(138.211)
proventi (oneri) da adesione al regime di consolidato fiscale / trasparenza fiscale	3.127.563	2.380.688
Totale delle imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate	(1.609.601)	(2.210.681)
21) Utile (perdita) dell'esercizio	4.712.355	3.604.544

Figura 11: Conto Economico 2020 Sifà ²⁹

²⁹ Sifà, *Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020, 2021*

	31-12-2020	31-12-2019
Rendiconto finanziario, metodo indiretto		
A) Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa (metodo indiretto)		
Utile (perdita) dell'esercizio	4.712.355	3.604.544
Imposte sul reddito	(1.609.601)	(2.210.681)
Interessi passivi/(attivi)	4.302.161	3.158.757
(Plusvalenze)/Minusvalenze derivanti dalla cessione di attività	-	(5.215)
1) Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	7.404.915	4.547.405
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto		
Accantonamenti ai fondi	881.109	712.395
Ammortamenti delle immobilizzazioni	57.430.770	38.779.397
Totale rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto	58.311.879	39.491.792
2) Flusso finanziario prima delle variazioni del capitale circolante netto	65.716.794	44.039.197
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(Incremento) delle rimanenze	323.543	4.581.570
Decremento/(Incremento) dei crediti verso clienti	(12.422.186)	(10.552.006)
Incremento/(Decremento) dei debiti verso fornitori	(1.473.537)	10.399.793
Decremento/(Incremento) dei ratei e risconti attivi	(6.527.135)	(7.473.845)
Incremento/(Decremento) dei ratei e risconti passivi	3.257.111	6.505.751
Altri decrementi/(Altri incrementi) del capitale circolante netto	9.145.041	5.160.718
Totale variazioni del capitale circolante netto	(7.697.163)	8.621.981
3) Flusso finanziario dopo le variazioni del capitale circolante netto	58.019.631	52.661.178
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	(4.302.161)	(3.158.757)
(Imposte sul reddito pagate)	2.172.613	414.259
(Utilizzo dei fondi)	(102.783)	(57.668)
Totale altre rettifiche	(2.232.331)	(2.802.166)
Flusso finanziario dell'attività operativa (A)	55.787.300	49.859.012
B) Flussi finanziari derivanti dall'attività d'investimento		
Immobilizzazioni materiali		
(Investimenti)	(172.937.869)	(167.835.743)
Disinvestimenti	22.915.954	6.860.446
Immobilizzazioni immateriali		
(Investimenti)	(625.808)	(564.307)
Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)	(150.647.723)	(161.539.604)
C) Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento		
Mezzi di terzi		
Incremento/(Decremento) debiti a breve verso banche	4.444.045	(15.009.231)
Accensione finanziamenti	131.590.678	168.044.283
(Rimborso finanziamenti)	(41.182.443)	(41.349.156)
Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)	94.852.280	111.685.896
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	(8.143)	5.304
Disponibilità liquide a inizio esercizio		
Depositi bancari e postali	2.159	2.691
Assegni	5.988	-
Danaro e valori in cassa	5.133	5.285
Totale disponibilità liquide a inizio esercizio	13.280	7.976
Disponibilità liquide a fine esercizio		
Depositi bancari e postali	1.791	2.159
Assegni	0	5.988
Danaro e valori in cassa	3.346	5.133
Totale disponibilità liquide a fine esercizio	5.137	13.280

Figura 12: Rendiconto finanziario, metodo indiretto 2020 Sifà ³⁰

³⁰ Sifà, *Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020, 2021*

4. Le evoluzioni future del settore: macro-trend

Il settore del noleggio a lungo termine ha una configurazione complessa e sempre in continuo cambiamento. La sua crescita negli ultimi anni lo ha reso uno dei segmenti Automotive competitivamente più attraenti e caratterizzato da una costante innovazione.

Costituisce un vero e proprio centro del settore della Mobilità nel quale diventa spesso il principale scopritore di trend di cambiamento rispetto all'intero mercato automobilistico.

Secondo un'analisi effettuata da PwC³¹, l'evoluzione dell'auto come ad oggi viene intesa seguirà cinque tendenze che porteranno ad un cambiamento drastico, queste tendenze vengono riassunte con la sigla “EASCY”, e più precisamente :

- **Electrified.** La nuova mobilità punterebbe ad essere elettrica raggiungendo emissioni 0, ma soprattutto semplice
- **Autonomous.** Secondo le previsioni, infatti, dal 2025 l'auto autonoma aumenterebbe sempre più la sua diffusione nel mercato
- **Shared.** Un trend che ha già iniziato a farsi spazio nelle grandi realtà e che sempre più si svilupperà vista la facilità d'uso del servizio on demand
- **Connected.** La connettività non si limiterebbe più al semplice binomio auto – smartphone, ma amplierebbe le proprie capacità connettendosi anche con gli altri veicoli e con la rete stradale anche in virtù del punto precedente, garantendone una maggiore sicurezza
- **Yearly updated.** Un continuo sistema di aggiornamento annuale che riesca a integrare gli sviluppi di hardware e software rispondendo sempre più velocemente alle esigenze mutevoli del mercato

I contesti economici oggi si stanno evolvendo velocemente e radicalmente, spinti dallo sviluppo economico avvenuto nei mercati emergenti, dal rapido sviluppo di nuove tecnologie, dalle politiche di sostenibilità e dalle modificate preferenze dei consumatori in merito alla “proprietà”.

La digitalizzazione e nuovi modelli di business hanno rivoluzionato molti settori e l'industria automobilistica non sarà un caso a sé. Per il settore automobilistico, infatti, queste forze stanno dando origine a quattro tendenze, che stravolgono e stravolgeranno il mercato, legate alla tecnologia: mobilità diversificata, guida autonoma, elettrificazione e connettività.

Esamineremo nei prossimi paragrafi 3 macro-trend:

- Alimentazioni eco-sostenibili (veicoli ibride, elettriche, ...)
- Autovetture condivise (car sharing, ...)
- Connettività e guida autonoma

³¹ PwC Global, *Five trends transforming the Automotive Industry*, 2018

4.1 Alimentazioni eco-sostenibili

Le complessità globali con le quali ogni settore industriale deve rapportarsi includono i rischi futuri concernenti l'ambiente esterno globale e come ogni singolo fattore possa influenzare in maniera diretta o meno prevedendone un possibile andamento.

Il World Economic Forum ogni anno pubblica un report sui rischi globali e da qualche anno nella prospettiva di medio – lungo termine, sottolinea la forte preoccupazione per quanto riguarda le condizioni ambientali e climatiche. Infatti, il proseguimento del degrado ambientale insieme al sempre più veloce declino delle specie, hanno portato nel 2020 per la prima volta nella storia una top five tutta all'insegna di rischi legati alle tematiche appena menzionate, con una modifica in pochi anni della classifica dei rischi mondiali più probabili legata al cambiamento climatico che sta progredendo ad una velocità ritenuta non sostenibile³².

Figure I: The Evolving Risks Landscape, 2007–2020



Source: World Economic Forum 2007-2020, Global Risks Reports.
 Note: Global risks may not be strictly comparable across years, as definitions and the set of global risks have evolved with new issues emerging on the 10-year horizon. For example, cyberattacks, income disparity and unemployment entered the set of global risks in 2012. Some global risks have been reclassified: water crises and income disparity were reclassified as societal risks in the 2015 and 2014 Global Risks Reports, respectively.

Figura 13: Analisi dei principali rischi globali 2007-2020 (fonte: WEF)

Questa percezione globale nel rischio è stata confermata anche quest'anno: anche a valle di 2 anni di pandemia globale, la sensibilità verso i rischi ambientali rimane prevalente su tutto:

³² World Economic Forum, *The Global Risks Report 2020*, 2020

“Identify the most severe risks on a global scale over the next 10 years”



Figura 14: Analisi dei principali rischi globali 2022 (fonte: WEF³³)

L’impatto possibile sul settore Automotive potrebbe essere legato ad una revisione delle abitudini dei consumatori nel richiedere veicoli completamente elettrici che tutelino l’ambiente in cui viviamo. Questa necessità, oltre ai vincoli normativi sulle emissioni CO2 dovrebbe portare le case automobilistiche alla realizzazione di veicoli elettrici minimizzandone i costi ed al contempo aumentandone la capacità delle batterie, rendendo così fruibile questi modelli ad un maggiore numero di clienti.

Nel contempo è però necessario che anche la rete infrastrutturale intensifichi la distribuzione delle colonnine di ricarica, la cui mancanza capillare rientra tra i principali problemi nell’adozione da parte degli utenti, poichè non si sentono sicuri nell’affrontare viaggi lunghi. Questa problematica viene anche chiamata *range anxiety* o ansia da autonomia ed è per l’appunto il timore che un veicolo, solitamente full electric a batteria, non abbia sufficiente autonomia. Nonostante vari studi confutino questa tesi, evidenziando come la maggioranza dei viaggi giornalieri può essere tranquillamente compiuta entro la portata di molti veicoli elettrici, l’autonomia non è la sola preoccupazione degli utenti. Anche la tecnologia di sostituzione della batteria insieme all’utilizzo di estensori della stessa e la previsione della durata contribuiscono nel rendere gli utenti restii riguardo alla sua adozione.

Allo stesso modo la resilienza potrebbe impattare direttamente sulla mobilità aumentando la flessibilità delle persone e predisponendole ad un uso più comune della *sharing economy* a discapito del vantaggio di indipendenza legato all’auto di proprietà, come vedremo nel prossimo paragrafo.

L’auto elettrica, grazie alla riduzione di emissioni inquinanti e di rumore al momento dell’utilizzo, si propone dunque come lo strumento ideale per risolvere almeno in parte i problemi conseguenti all’aumento del traffico nelle aree urbane.

³³ World Economic Forum, *The Global Risks Report 2022*, 2022

Analizzando i dati relativi al Noleggio a lungo termine è evidente la volontà dei clienti (privati ed aziende) di rendere la flotta più moderna rispetto alle nuove tecnologie motoristiche di riduzione delle emissioni, spinti da due ordini di benefici³⁴:

- a) un vantaggio di tipo collettivo, ossia il minore inquinamento, che può attrarre i segmenti di domanda più responsabili e/o interessati ad acquisirne lo status;
- b) un vantaggio di tipo economico (risparmio sui rifornimenti e sulla manutenzione).

A fronte di queste promesse, l'acquirente sostiene (ancora) un premium price rispetto ai prodotti tradizionali e sopporta alcuni svantaggi di tipo funzionale che a tutt'oggi sono rilevanti (primo tra tutti la ricarica della batteria).

Sul versante delle alimentazioni nel 2020 è accaduto che tutte le categorie di auto a motore termico hanno diminuito le immatricolazioni. Invece le ibride hanno più che raddoppiato i volumi, passando da quasi 18.000 unità nel 2019 a oltre 38.000 nel 2020, arrivando a superare le vetture a benzina e "guadagnando" uno spicchio (grigio scuro) della torta per la categoria nel 2020 rispetto al 2019 ove rientravano nella categoria "altra".

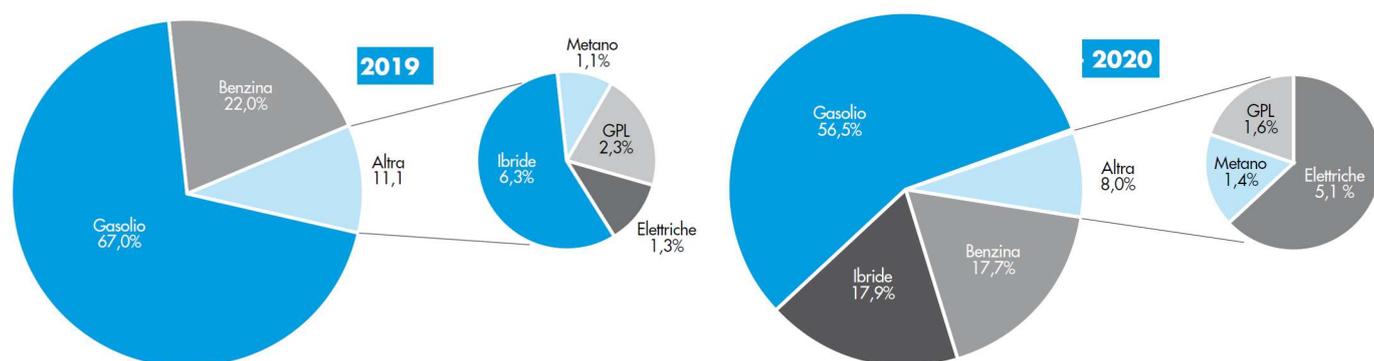


Grafico 4: Immatricolazioni vetture per alimentazione : 2019 e 2020 ³⁵

Hanno quasi triplicato le vendite le vetture elettriche che hanno raggiunto nel 2020 quasi 11.000 pezzi.

Il diesel, anche se resta la categoria più acquistata dagli operatori con il 56,5% di quota, ha perso quasi 11 punti percentuali rispetto al 2019. Destino meno duro per le vetture a benzina, che cedono 4 punti di quota, arrivando a pesare quasi il 18%. Ottimo salto delle ibride che balzano dal 6% al 18%. Mentre le elettriche dall'1% al 5% grazie all'introduzione da parte delle società di noleggio di formule che prevedono la fornitura combinata delle vetture elettriche e le installazioni delle colonnine di ricarica.

³⁴ G. Fontanelli, *Autoshock: viaggio nella rivoluzione dell'auto elettrica*, Milano, Mind, 2018, p. 38

³⁵ Aniasa, *20° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2020*, Roma, Aniasa, 2020

	2020	2019	Var %
Gasolio	120.190	188.885	-36,4%
Ibride	38.100	17.903	112,8%
Benzina	37.577	61.919	-39,3%
Elettriche	10.813	3.738	189,3%
GPL	3.302	6.515	-49,3%
Metano	2.885	3.041	-5,1%
Totale	212.867	282.001	-24,5%

Tabella 12: Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per alimentazione Noleggio a Lungo Termine ³⁶

Regolamentazioni più dure sulle emissioni, costi più bassi delle batterie, stazioni di ricarica ampiamente disponibili e crescente accettazione da parte dei consumatori daranno una forte spinta per la penetrazione di veicoli elettrificati (ibridi, plug-in, batterie elettriche e celle a combustibile) nei prossimi anni. La velocità di adozione sarà determinata dall'interazione tra la spinta del consumatore (in parte guidata dal costo totale di proprietà) e la spinta normativa, che varierà fortemente a livello regionale e locale.

Quindi, nel 2030, la quota di veicoli elettrificati potrebbe variare dal 10% al 50% delle vendite di veicoli nuovi ³⁷. I tassi di adozione saranno più elevati nelle città densamente sviluppate, con rigide normative sulle emissioni e incentivi per i consumatori (agevolazioni fiscali, parcheggi speciali e privilegi di guida, prezzi scontati dell'energia elettrica, ecc.). La penetrazione delle vendite sarà più lenta nelle piccole città e nelle aree rurali con livelli inferiori di infrastrutture di ricarica e un maggiore bisogno di autonomia del veicolo.

Con i costi della batteria potenzialmente in calo, i veicoli elettrificati raggiungeranno la competitività di costo con i veicoli convenzionali, creando l'acceleratore più significativo per la penetrazione del mercato. I progressi nella tecnologia di ricarica, nella gamma e nella consapevolezza miglioreranno ulteriormente la proposta di valore per il cliente. Allo stesso tempo, è importante notare che i veicoli elettrificati includono una grande porzione di componenti elettrici ibridi, il che significa che anche oltre il 2030 il motore a combustione interna rimarrà molto importante.

³⁶ Aniasa, 20° rapporto: *Il Noleggio a lungo termine nel 2020*, Roma, Aniasa, 2020

³⁷ McKinsey&Company, *Automotive revolution – perspective towards 2030*, 2016

4.2 Utilizzo vs possesso auto: car sharing, car pooling, peer-to-peer

La sharing economy potrebbe essere il modello economico che condizionerà il futuro delle imprese italiane ed estere.

Sharing Economy si traduce, letteralmente, con “economia della condivisione” ed ha genesi in un’espressione che intende privilegiare un nuovo modello economico che nasce dai reali bisogni dei consumatori.

Nel 2004, osservando l’evoluzione della comunicazione in Rete, Benkler ha evidenziato come fosse iniziata una «new era of sharing»³⁸, dando vita alla vera e propria sharing economy. Undici anni dopo, nel 2015, questo termine è stato inserito tra i neologismi dell’Oxford Dictionary, il quale lo definisce come «un sistema economico nel quale beni o servizi sono condivisi tra privati e aziende tipicamente attraverso internet».

Riuso, riutilizzo e condivisione sono le priorità di tante realtà imprenditoriali nate negli ultimi anni che fanno delle tecnologie il fulcro di un modello di economia circolare, all’interno della quale professionisti, consumatori e semplici cittadini mettono a disposizione competenze, tempo, capitali e know how per la creazione di legami virtuosi che si basano sull’utilizzo della tecnologia in modo relazionale.

Tra i concetti che definiscono la Sharing Economy, si trova il consumo collaborativo che è costituito da una serie di attività che consentono alle persone di poter godere di beni e servizi tramite l’accesso agli stessi piuttosto che alla loro proprietà e di risparmiare così risorse come tempo, spazio, denaro³⁹.

I primi esempi evidenti di adesione al modello di economia circolare in ambito automotive, sono il noleggio, a breve e a lungo termine, e il car-sharing. Per tutte queste alternative è infatti possibile individuare una fase di utilizzo da parte del consumatore, che non acquista l’auto e quindi non ne assume la proprietà. Chiaramente, si parla di servizi molto diversi da un caso all’altro, ma il fattore comune è quello della restituzione del bene al termine del servizio, bene che può essere quindi riutilizzato.

Nel caso dei noleggi a lungo termine, l’auto è completamente a disposizione del consumatore per periodi che possono andare dai 12 ai 60 mesi, alla fine dei quali viene restituita alla società noleggiatrice, che può noleggiarla nuovamente o venderla come auto usata. I principali utilizzatori di questo tipo di servizi sono le piccole e medie imprese, che in questo modo riescono a risparmiare sul proprio bilancio non dovendo scrivere sul proprio libro paga tutti i costi del personale che del parco auto dovrebbe invece eventualmente occuparsi, oltre naturalmente a risparmiare l’acquisto vero e proprio di autovetture ad uso aziendale o anche per privati.

³⁸ Y. Benkler, “Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production”, in *Yale law journal*, 2004, p. 273

³⁹ Botsman, R. & Rogers, R., *What's mine is yours - How collaborative consumption is changing the way we live*, 2011

Il noleggio nel breve termine prevede formule molto flessibili per l'utilizzo e la gestione dell'auto, con durate che possono prevedere da un minimo di un giorno ad un massimo di sei mesi. Al termine del periodo di noleggio queste auto possono essere mantenute dalla società di noleggio, che può scegliere di venderle o meno come auto usate, oppure riacquistate dal produttore che può rivenderle come auto usate per mezzo dei propri concessionari.

Il car-sharing è un fenomeno molto diverso e prevede che il consumatore possa utilizzare l'auto anche per pochi minuti, prenotandola tramite un'applicazione e, al termine dell'utilizzo, questa può essere utilizzata da chiunque in quel momento ne abbia bisogno. A titolo d'esempio, si pensi che il tasso d'utilizzo delle automobili è inferiore al 10%. Il car sharing si propone quale efficace soluzione per poter incrementare il tasso d'utilizzo delle automobili (intese come prodotto fisico) sostituendo il possesso dell'automobile con l'uso condiviso tra più individui.

Sia nel 2020 che nel 2021 la domanda di car sharing è quella che ha più risentito delle restrizioni alla mobilità. Il calo trova giustificazione nel fatto che sono venuti meno gli importanti segmenti di domanda tipici dell'attività di car sharing, sia business che legati alla necessità di utilizzo dell'auto condivisa per motivi di svago o extraprofessionali, derivanti dai mesi di lockdown e le ulteriori restrizioni.

Il trend di lungo periodo è stato infatti impattato fortemente dal Covid-19 nel 2020, che è stato un anno drammatico per le attività del car sharing in Italia. Il lockdown, che ha generato il blocco quasi totale della mobilità nei mesi compresi tra marzo e maggio del 2020, ha provocato una riduzione dei noleggi di oltre il 70% in quel periodo. Poi si è registrata una ripresa a settembre ed ottobre rispetto ai mesi precedenti fino alle nuove restrizioni di fine anno. Si stima che tutti gli operatori operanti nel Bel Paese abbiano erogato oltre 6 milioni di noleggi, registrando una contrazione del 53% rispetto agli oltre 13 milioni del 2019.

Il 2021, con una lenta ripresa delle attività e del turismo, ha fatto registrare dati migliori rispetto al 2020, ma sempre condizionati dalla pandemia. Soprattutto da luglio 2021 hanno ripreso a circolare sulle strade delle nostre città metropolitane le vetture in sharing, con un trend via via in miglioramento, attestandosi intorno ad -22% rispetto al 2019.

	2021	2020	2019	var % 2021/19
Vetture in flotta	6.200	5.814	7.994	-22%
Noleggi effettuati	5.530.758	6.077.757	13.023.766	-57%

Tabella 13: Indicatori chiave del Car Sharing in Italia – 2019/2020/2021 ⁴⁰

Il 2021 vede il settore focalizzato sugli investimenti della flotta, sempre più votata all'ibrido ed all'elettrico, diversificandola in base alle esigenze degli utenti. Dalle city car per piccoli spostamenti urbani, alle auto di fascia media per tutte le esigenze extra urbane. Un orientamento che si sta consolidando sempre

⁴⁰ Aniasa, 21° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2021, Roma, Aniasa, 2022

più riguarda la possibilità di noleggiare un'auto per più ore o addirittura più giorni, ampliando l'offerta di servizi del car sharing.

Come dimostrato, l'utilizzo del car sharing genera benefici per l'ambiente per via della riduzione dell'inquinamento e del traffico, liberando le nostre città dalle auto private che rimangono generalmente parcheggiate per il 95% della loro vita, al contrario di un'auto condivisa che è praticamente in continua circolazione con un altissimo tasso di utilizzo.

La Sharing Economy ha favorito la nascita di nuove opportunità di business legate all'Automotive. Esistono già esperienze di condivisione fra privati, come ad esempio Uber⁴¹ e Bla Bla Car⁴² che evidenziano come vi siano concrete possibilità di supportare una necessità di "risparmio" legata alla mobilità.

La Sharing Economy è riconducibile a quell'insieme di pratiche di consumo di beni o servizi che avvengono tra persone. L'atto di consumo nella Sharing Economy è subordinato alla condivisione di risorse di proprietà messe a disposizione tra più utenti definiti peers, cioè tra "pari" ed una opportunità di sviluppo potrebbe consistere in un nuovo servizio, il "peer to peer"⁴³, che consentirebbe ad una persona fisica in qualità di privato di noleggiare da un noleggiatore (ad es. Leasys) un veicolo e di concederlo in uso temporaneo a soggetti terzi. Il cliente privato avrebbe così la possibilità di ammortizzare le spese di gestione (canone di noleggio) del veicolo noleggiato, condividendolo con soggetti terzi a fronte di un rimborso spese. La cessione avverrebbe attraverso una piattaforma, gestibile con app o web site, con una segnalazione di: luogo, data, disponibilità dell'auto ecc. con visibilità dell'importo richiesto a titolo di rimborso spese da parte del fruitore temporaneo (user).

Il concetto di condivisione delle risorse tra pari non è di certo nuovo nella storia dell'umanità. Su tutti, si riporta l'esempio della condivisione di passaggi in auto. Le odierne piattaforme online che permettono il carpooling tra utenti, tramite l'incontro di domanda e offerta di posti in auto, altro non sono che strumenti in grado di rivedere il modo con cui fare 'autostop', oltre che un modo con cui diffondere su larga scala tale pratica di consumo collaborativo.

Gli aspetti innovativi della Sharing Economy derivano essenzialmente dalle modalità con cui la stessa è permessa. Grazie alle nuove tecnologie web e digitali, quali i personal computers, internet e la telefonia mobile, le persone possono facilmente reperire informazioni circa la disponibilità di beni e servizi offerti da altri individui. Questo consente, da una parte, di creare un network di utenti interessati a queste modalità di consumo e, dall'altra, di risolvere le asimmetrie informative che di fatto rendono meno efficaci tali pratiche collaborative. La Sharing Economy, quindi, prevede l'utilizzo di tecnologie basate su internet per connettere gruppi di persone e permette loro di fare un uso più vantaggioso di beni, di servizi e di altre risorse quali, ad esempio, le competenze e le conoscenze personali.

⁴¹ Azienda che fornisce un servizio di trasporto automobilistico privato attraverso un'App mobile che collega autisti e passeggeri

⁴² Piattaforma web di car pooling

⁴³ Il termine peer to peer in ambito automotive definisce la condivisione del veicolo tra privati ("pari")

4.3 Digital Automotive: connettività, guida autonoma, MaaS, ...

È necessario rispondere in maniera puntuale e veloce a regole, tendenze e dinamiche competitive nuove, che coinvolgono tutti gli attori della filiera automotive e che vanno dalla disruption dovuta alle tecnologie che caratterizzano le nuove soluzioni di mobilità, alla necessità di ottimizzare i risultati finanziari, alla necessità di rivedere la relazione con clienti caratterizzati da nuovi bisogni e da una consapevolezza sempre maggiore dell'importanza dei temi della sostenibilità, alla riconfigurazione delle catene di fornitori per massimizzare l'efficienza e la creazione del valore lungo le filiere.

Il forte potere esercitato dai clienti e dovuto in massima parte all'evoluzione di esigenze un tempo meno sentite, spinge le aziende ad adottare una strategia che abbia una prospettiva "cliente-centrica". È quindi diventato necessario presidiare tutte le fasi della relazione tra cliente e azienda al fine di rafforzare la customer base, processo che deve prevedere l'integrazione dei canali fisici e digitali, un approccio basato sulla rilevazione dei dati, il miglioramento dell'esperienza di acquisto, di utilizzo e di servizio post-vendita.

Il mercato automobilistico sta evolvendo verso nuove forme di mobilità, secondo un modello sempre più orientato alla sostenibilità sociale ed ambientale, alla luce delle nuove esigenze e diverse abitudini del consumatore nella scelta di acquisto del veicolo e delle modalità di trasporto alle quali si è accennato prima, ma anche a nuove normative. Il piano di sostenibilità che deve ormai essere necessariamente adottato dalle imprese deve essere in grado di adattarsi ai nuovi trend minimizzando al tempo stesso potenziali conflitti e impatti reputazionali.

Ad esempio, le caratteristiche innovative e prestazionali del 5G favoriranno la nascita e lo sviluppo di nuovi servizi e genereranno dati in grado di fornire informazioni preziose sulle operatività dei veicoli e sulle attività di manutenzione.

Le auto connesse – grazie al 5G – costituiscono la prossima rivoluzione della nostra mobilità, permettendo di sviluppare e realizzare veicoli con livelli sempre maggiori di automazione e sicurezza. Parallelamente, si aprono una serie di nuove opportunità non solo per i produttori, ma anche per tutte le aziende tecnologiche che operano nel settore della connettività e che possono trarre dei vantaggi dalla monetizzazione dei dati.

Tutto il settore del noleggio, dotato di esperienza e know how unici sui servizi di mobilità, è entrato in contatto sinergico con le innovative realtà specializzate nell'hardware e software dedicato alle nuove necessità collegate alla flotta aziendale, ma anche per le particolari esigenze derivanti dal singolo veicolo locato al libero professionista, all'artigiano. I servizi di mobilità condivisa e sostenibile – articolata sui servizi di noleggio a breve e lungo termine, ai servizi di car sharing, ai nuovi servizi di mobilità generale e specifica per soggetti privati, aziende, PA – sono posizionati da tempo su questo fronte strategico, considerando che su una flotta di 1,1 ml di veicoli l'80% ha a bordo un sistema di collegamento telematico.

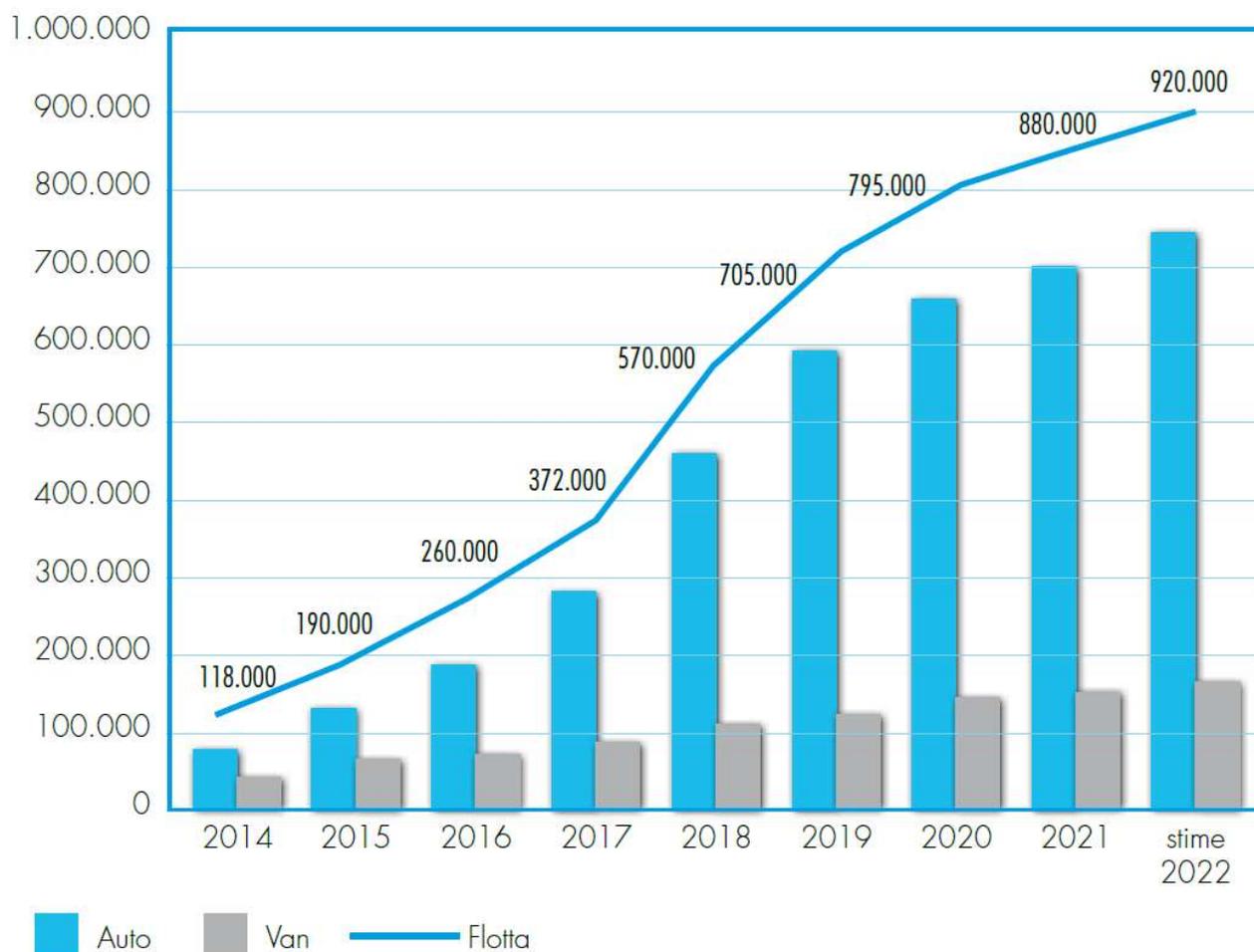


Tabella 14: Dispositivi telematici Flotta Noleggio a Lungo Termine 2014-2021 ⁴⁴

La connettività e, in seguito, la tecnologia autonoma consentiranno all'auto di diventare sempre più una piattaforma per consentire a conducenti e passeggeri di utilizzare il proprio tempo di transito per attività personali, che potrebbero includere l'uso di nuove forme di media e servizi.

La crescente velocità dell'innovazione, specialmente nei sistemi basati su software, richiederà che le auto siano aggiornabili. Poiché le soluzioni di mobilità condivisa (vale a dire, car-sharing o e-hailing) con cicli di vita più brevi diventeranno più comuni, i consumatori saranno costantemente consapevoli dei progressi tecnologici, che aumenteranno ulteriormente la possibilità di aggiornamento anche nelle auto usate privatamente.

I consumatori tendono sempre più ad utilizzare modi diversi per spostarsi; di conseguenza, al tradizionale modello di business della vendita di automobili si aggiungeranno una serie di diverse soluzioni di mobilità on-demand, specialmente in ambienti urbani ad alta densità di popolazione, che scoraggiano fortemente l'uso dell'auto privata.

È possibile, inoltre, che in futuro i consumatori vogliano poter scegliere la soluzione di mobilità più adatta per uno scopo specifico, on-demand e tramite i propri smartphone. Possiamo già osservare segni

⁴⁴ Aniasa, 21° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2021, Roma, Aniasa, 2022

significativi del declino dell'importanza di possedere un'auto, mentre la mobilità condivisa è in aumento: la quota di giovani con patente di guida scende, mentre il numero di soci di car sharing cresce.

Non è ancora definito quando i veicoli completamente autonomi (AV) saranno commercialmente disponibili, insieme alle regolamentazioni relative. Nel frattempo, i sistemi avanzati di assistenza alla guida (ADAS) svolgeranno un ruolo cruciale nella preparazione di regolatori, consumatori e società per la realtà, non troppo distante, che vedrà le automobili assumere il controllo dei conducenti.

L'introduzione sul mercato di ADAS ha dimostrato che le principali sfide che impediscono una più rapida penetrazione del mercato sono i prezzi, la comprensione del consumatore e le questioni di sicurezza. Le sfide tecnologiche non sono insignificanti e probabilmente saranno causa del ritardo tra auto semi-autonome, alle quali il guidatore di cedere il controllo, se lo desidera, in determinate situazioni (Livello 3 secondo l'Amministrazione nazionale per la sicurezza del traffico stradale (NHTSA)), e auto completamente autonome, che non richiedono nessun intervento del guidatore per l'intero viaggio (livello 4 NHTSA).

I player e le start-up tecnologiche giocheranno probabilmente un ruolo importante nel raggiungere questo livello di complessità tecnica. La regolamentazione da parte delle autorità competenti e l'accettazione da parte dei clienti sono ulteriori potenziali ostacoli da affrontare per i veicoli autonomi. Tuttavia, una volta affrontate queste sfide, i veicoli autonomi offrono ai consumatori un'enorme offerta di valore (ad es. capacità di lavorare durante il pendolarismo, convenienza nell'uso dei social media o riposo durante i viaggi).

Nella prossima decade ⁴⁵ le auto presenteranno livelli tecnologici di molto superiori (es. IoT, autonomous vehicle etc) determinando uno stravolgimento del concetto stesso di automobile, la quale diverrà più simile ad un agglomerato di centraline e processori, che di componenti meccanici (una definizione calzante è quella di “computer con le ruote”) e quindi, in quest'ottica, player operanti nel mercato dell'elettronica, ad esempio, potrebbero acquisire un'importanza notevole all'interno del settore automotive.

Ragionamento analogo potrebbe esser fatto per i produttori di componenti hardware per l'autonomous driving che potrebbero ribaltare le logiche di potere contrattuale nella supply chain dei produttori di automobili (es. aziende che potrebbero con le loro forniture tecnologiche drenare gran parte dei margini dei produttori di auto, come già avviene nella value chain dei PC oggi).

Soluzioni tecnologiche quali i veicoli connessi e la telematica, svolgono un ruolo cruciale perché permettono di incidere su vari aspetti dell'ecosistema: dal miglioramento delle performance dei veicoli, all'evoluzione dei processi relativi alla supply chain e fino all'utilizzatore dei veicoli e dei servizi di mobilità.

In particolare, la trasformazione della supply chain a livello globale impone alle imprese di ottimizzare le attività operative e rendere più efficiente la catena del valore. I costi legati alla supply chain spesso

⁴⁵ McKinsey&Company, *Automotive revolution – perspective towards 2030*, 2016

rappresentano una parte sostanziale dei costi complessivi, con un impatto significativo sui margini e sulla competitività.

Per fare fronte a queste sfide, occorrerà, fra le altre cose, realizzare una riconfigurazione/revisione strategica del portafoglio fornitori, analizzare le implicazioni economico-finanziarie e progettare una supply chain resiliente, sicura e flessibile.

L'evoluzione del settore in direzione di progressive aggregazioni, fusioni e di un maggior consolidamento della filiera industriale impone ai protagonisti del mercato una lettura dell'innovazione come catalizzatore dell'ottimizzazione del business e acceleratore di nuove partnership e alleanze, magari in ottica di competizione.

Vari elementi restano ancora da migliorare per raggiungere livelli più elevati di efficienza e produttività. Tra questi, alcuni adeguamenti infrastrutturali e di rete e diversi aspetti regolamentari, relativi in particolare alla gestione dei dati. In prospettiva, la capacità di usare i dati generati dai mezzi e dalle persone in mobilità abiliterà l'ideazione di nuovi modelli di servizio e il funzionamento di ecosistemi di mobilità più evoluti.

Nell'evoluzione dell'esperienza digitale dei consumatori, il veicolo con le sue innovazioni tecnologiche sta trasformando anche l'esperienza d'uso degli utenti, aprendo nuove possibilità verso modelli di trasporto più sostenibili e alternativi rispetto all'uso del veicolo di proprietà.

In questo contesto si sta affermando il concetto del MaaS, Mobility As A Service, che porta il focus sul bisogno di mobilità delle persone e pone la sfida dell'integrazione dei servizi di trasporto pubblico e privato, accessibili per l'utente attraverso un unico canale, tipicamente un'applicazione sullo smartphone.

La "mobilità come servizio" richiede di coordinare le risorse disponibili all'interno delle aree urbane (mezzi in condivisione, noleggio con e senza conducente, mezzi pubblici, coordinamento dei percorsi sulle diverse tratte, parcheggi) con lo scopo di semplificare l'uso verso cittadini, favorire l'ottimizzazione della gestione complessiva della mobilità e quindi essere una leva verso una maggiore sostenibilità del trasporto non solo in ambito urbano.

Questo pone d'altra parte la necessità di comporre diverse tecnologie e stakeholders che contribuiscono in modo complementare ad una componente del servizio MaaS che quindi richiede per sua natura di essere orchestrato fra Operatori Pubblici e Privati. In ragione di ciò e delle opportunità che può generare per la transizione green e digitale della mobilità urbana, la "mobilità come servizio" rientra nell'investimento 1.4.6 del PNRR, come da Recovery Fund ⁴⁶.

⁴⁶ Aniasa, *21° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2021*, Roma, Aniasa, 2022

5 Conclusioni

Questa Tesi vuol dare evidenza al fatto che l'innovazione nel mondo dell'Automotive non deve più riguardare solo la vettura nella sua fase produttiva ma sempre più le innovazioni devono concentrarsi anche sulle modalità di raggiungimento dei clienti finali, in particolare leggendo i dati offerti dal mercato del noleggio a lungo termine.

Il settore Automotive si sta evolvendo spostando la produzione su veicoli che già sono elettrici, autonomi, condivisi ed iper connessi. Ad oggi più dell'80% dei costruttori ha annunciato piani di sviluppo a tal proposito: le vetture saranno paragonabili a degli enormi smartphone costantemente connessi alla rete ed in grado di dialogare una con l'altra, con i device e le reti semaforiche; e con ogni probabilità le auto non saranno più acquistate ma prese in affitto o condivise attraverso il car sharing od altre forme di mobilità "condivisa".

In quest'ottica, con un mercato Automotive, che nell'arco di 10/20 anni sarà completamente diverso rispetto a quello attuale, l'innovazione nella gestione del servizio giocherà un ruolo cardine per i provider di noleggio a lungo termine, che dovranno investire sin da subito in tecnologia e adeguare le proprie organizzazioni al mercato potenziale.

La vendita del servizio noleggio a lungo termine non avrà più come oggetto principale l'assicurazione, la manutenzione piuttosto che gli pneumatici, il vantaggio competitivo sarà privilegio di chi saprà offrire ai propri clienti, dal privato alle grandi flotte aziendali, servizi per il monitoraggio del veicolo e gestione della flotta accessibili dal web o a portata di smartphone.

Il valore aggiunto degli operatori NLT sarà su questi nuovi servizi, e la value chain dovrà essere ripensata in tale ottica.

Probabilmente subiranno modifiche anche le modalità di vendita, la distribuzione del servizio sarà sempre più web based, i canali digitali oltre a servire da aggancio per i clienti consentiranno a questi ultimi di procedere con l'acquisto.

I provider di noleggio a lungo termine dovranno quindi sviluppare a breve piattaforme per la condivisione delle informazioni necessarie e funzionali a consentire ai loro clienti di sfruttare tutti i benefici derivanti dalla condivisione dell'automobile.

Il mercato italiano del noleggio a lungo termine è attualmente in mano a circa 20 player, in un futuro molto vicino lo stesso vedrà protagonisti solamente quei competitors che avranno la lungimiranza di rispondere velocemente ai cambiamenti richiesti puntando ad innovare i servizi offerti e adattando velocemente le loro organizzazioni.

BIBLIOGRAFIA

1. Aniasa, *21° rapporto: Il Noleggio a lungo termine nel 2021*, Roma, Aniasa, 2022
2. Botsman, R. & Rogers, R., *What's mine is yours - How collaborative consumption is changing the way we live*, Londra, Collins, 2011
3. Carlo Caramiello, Fabrizio di Lazzaro, Giovanni Fiori, *Indici di bilancio*, Giuffrè Editore, 2003
4. Deloitte, *Global Automotive Consumer Study: Exploring consumers' mobility choices and transportation decisions*, 2014
5. D. Bernieri, *Noleggio a lungo termine alla sfida della mobilità*, in Mark up, 2018.
6. G. Fontanelli, *Autoshock: viaggio nella rivoluzione dell'auto elettrica*, Milano, Mind, 2018.
7. Leasys, *Bilancio consolidato al 31 dicembre 2020*, 2021
8. Sifà, *Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020*, 2021
9. Sifà, *Bilancio di sostenibilità 2020*, 2021
10. McKinsey&Company, *Automotive revolution – perspective towards 2030*, 2016
11. PwC Global, *Five trends transforming the Automotive Industry*, 2018
12. Unrae, *Analisi del Mercato Autoveicoli in Italia XXII ediz.*, 2022
13. World Economic Forum, *The Global Risks Report 2022*, 2022
14. Y. Benkler, *Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production*, Yale Law Journal, 2004

SITOGRAFIA

- ❖ aniasa.it
- ❖ dataforce.de
- ❖ fleetmagazine.com
- ❖ ilsole24ore.com
- ❖ interautonews.it
- ❖ leasys.com
- ❖ quattroruote.it
- ❖ sifa.it
- ❖ unrae.it