

Torino si fa largo nelle car policy europee



Fiat pensa in grande. E punta alla leadership tra i costruttori continentali presenti nel segmento delle flotte aziendali. Come ci spiega Erasmo Paone, ex top manager del noleggio e oggi responsabile Fleet & Used Cars del gruppo

di Marco De Rosa

Nello scorso settembre Sergio Marchionne lo ha chiamato in Fiat Group Automobiles con l'incarico di vicepresidente esecutivo di Fleet & Used Cars, a testimonianza di un rinnovato impegno del gruppo torinese nel comparto dei parchi auto aziendali.

E lui, **Erasmo Paone**, uno dei più noti manager italiani del noleggio, non ci ha pensato due volte ad accettare, tentato dalla possibilità di mettere alla prova la sua esperienza in un diverso segmento della filiera delle flotte: quello della "fabbrica", cioè del costruttore. Con l'obiettivo di

spingere il settore Fleet all'altezza dei trend positivi registrati da Fiat, in Italia e nel resto d'Europa. "I risultati sul mercato nazionale, a oggi, sono eccellenti - esordisce Paone -.

A livello europeo, invece, il Paese dal quale ricaviamo le maggiori soddisfazioni è la Francia, soprattutto grazie alle performance di Bravo e Croma. Ma ottimi riscontri ci arrivano anche dal mercato tedesco, nonostante da quelle parti la presenza di costruttori captive sia tradizionalmente molto forte. Qualche difficoltà in più la stiamo incontrando in Spagna, dove invece l'anno scorso siamo andati benissimo: colpa soprattutto di un calo generale del mercato che, per quanto riguarda il retail, ha raggiunto addirittura il 25%. Ma al di là delle

situazioni nazionali, la novità è che oggi Fiat partecipa a tutti i principali tender in giro per l'Europa: prossimamente proveremo ad aggiudicarci la fornitura di 3.000 Croma per la polizia tedesca, mentre in precedenza abbiamo già vinto la gara d'appalto per la polizia spagnola e stiamo trattando anche con quella olandese".

FM: Quali strumenti mette in campo Fiat Flotte per le vendite all'estero?

"In questi mesi abbiamo completato le squadre flotte, e oggi siamo presenti in 18 Paesi, Italia compresa. Le diverse squadre, inoltre, sono state omogeneizzate tra loro, hanno tutte la stessa composizione e possono contare al proprio interno su specialisti dedicati a settori quali la

Pubblica Amministrazione, il long term o i light commercial vehicles. E non è tutto: stiamo anche svolgendo un importante lavoro di omogeneizzazione dell'offerta, di trasferimento di know-how e di acquisizione di nuovo personale proveniente dal mondo delle flotte, soprattutto dal Nlt".

FM: Nelle fortune di un costruttore sui mercati Fleet internazionali, l'elemento fiscale gioca un ruolo determinante?

"Assolutamente sì. La legislazione francese, per esempio, è particolarmente dura contro le emissioni di Co2: ecco allora che riuscire a far inserire un modello in una classe 'verde', che non prevede sovrattasse o per la quale addirittura possono esserci dei contributi, può costituire un enorme vantaggio rispetto a un'altra vettura, sulla quale gravano tassazioni diverse che finiscono per incidere sul valore d'acquisto e sul valore residuo. A Fiat, comunque, è stato riconosciuto il titolo di brand con i più bassi valori medi di emissioni di Co2, e proprio questo è uno dei segreti del nostro successo in terra francese. Ma non ci fermiamo qui: stiamo lavorando a nuovi modelli a basso impatto ambientale, che lanceremo sul mercato proprio per assecondare al massimo le legislazioni europee che, nella quasi totalità, colpiscono le vetture più inquinanti".

FM: Passiamo all'Italia: ad aprile, Fiat ha fatto segnare un +11%. Quali le prospettive per l'anno in corso sul segmento flotte?

"Anche l'Italia, come il resto d'Europa, sta ovviamente risentendo in modo positivo della volontà del gruppo di essere protagonista nel mondo delle flotte aziendali. Attualmente stiamo potenziando la squadra commerciale e lavoriamo per allargare il nostro campo d'azione, raddoppiando il numero delle aziende che verranno seguite direttamente dai nostri key account. Lo scopo è quello di entrare massicciamente nelle shopping list delle imprese. Va detto, comunque, che qualsiasi successo passa attraverso la consolidata partnership con le società di noleggio, sulle quali viene veicolato circa il 90% delle nostre vendite".

FM: A proposito di noleggio, è possibile azzardare un stima sul futuro prossimo del settore?

"Credo che alla fine di quest'anno il noleggio chiuderà con un +5%. E il medesimo trend potrà essere mantenuto anche nel corso del 2009".

FM: Un tema molto caro ai "flottisti": il valore residuo. Come si muove Fiat su questo fronte?

"Siamo estremamente attenti a questa tematica, tanto più



importante quanto più ci si affaccia su mercati europei, che negli anni avevano un po' perso l'abitudine di vedere Fiat come una grande protagonista delle flotte e che stanno riscoprendo oggi un prodotto di grande tecnologia e qualità. Basti pensare al fatto che abbiamo già in vendita modelli Euro 5, anche se paradossalmente non li possia-

mo immatricolare come tali perché la legge non è ancora definita. È solo un esempio, ma dimostra lo sforzo che Fiat sta facendo in questo campo, così come nell'innalzamento della qualità media della rete, o nella riduzione dei tempi di consegna dei ricambi: un lavoro a 360°, insomma, che vorremmo venisse riconosciuto anche a livello di valore residuo. Invece, oggi, abbiamo l'impressione che le organizzazioni che si occupano di fornire i valori residui non posseggano gli strumenti adeguati per tenere conto anche dei fattori citati prima, un po' diversi da quelli tradizionali. Ecco perché abbiamo avviato una collaborazione con un'importante società tedesca, con l'obiettivo di creare su ogni modello Fiat veri e propri dossier che facciano conoscere le statistiche qualitative, gli investimenti sostenuti... Vorremmo insomma, usando un concetto mutuato dalla finanza, arrivare ad avere un 'rating' sui nostri veicoli, che li accompagni anche al momento della rivendita".

FM: Che tipo di sinergie avete attivato con le società del gruppo che si occupano di noleggio, cioè Savarent e Leasys?

"Con Savarent, che è una captive e opera con i nostri dealer, c'è ovviamente una collaborazione più stretta: noi lavoriamo sulle grandi flotte, lei sulle piccole flotte di prossimità all'interno di un concessionario, quindi su un target in qualche modo già destinato a essere cliente Fiat. Per quanto riguarda Leasys, che invece è una società multibrand, il rapporto deve necessariamente essere più simile a quelli che abbiamo con LeasePlan, Arval e altri attori del mercato.

E proprio a questo proposito, mi

piace ricordare che nel 2008, per la prima volta, Fiat Group Automobiles ha siglato già a inizio anno contratti di collaborazione a livello internazionale con tutte le principali società di noleggio, a lungo e breve termine. Inutile sottolineare come questo rappresenti uno dei volani decisivi della nostra crescita".

FM: Prima di salutarci, un bilancio di questi primi mesi di lavoro nella galassia Fiat...

"Più che positivo, senza dubbio. Ho potuto incontrare una persona di grande visione come Sergio Marchionne, con il quale è nata un'intesa immediata, ed entrare in un gruppo con il quale nella mia storia di manager ho

sempre lavorato in ottima partnership. Il mio obiettivo? Arrivare a essere il primo costruttore d'Europa nel segmento flotte. I risultati dicono che possiamo farcela, in alcuni Paesi segniamo addirittura un +35% rispetto al passato: i motivi d'ottimismo, insomma, non mancano".