

INTERVISTA

Gianluca Soma

A.d. Ald International

«In Europa è fleet una vettura su tre»

Un italiano al vertice di una multinazionale francese. Un segnale importante, che forse non ha precedenti. Gianluca Soma, 47 anni, ha lasciato la presidenza di Ald Italia per occupare a Parigi la poltrona di amministratore delegato di Ald International, colosso nel noleggio a lungo termine (Nlt) e fleet management. «Il mercato europeo - ci dice - è molto concentrato: quattro grandi (Ald, Arval, Ge Capital e LeasePlan) si dividono circa il 40% del settore».

Quali sono le dimensioni globali di questo mercato?

È difficile dirlo, perché troppi Paesi non effettuano rilevazioni omogenee. Secondo le stime più recenti, in Europa sette milioni di auto, su un immatricolato annuo prossimo ai 20 milioni, rientrano nel fleet, compreso il noleggio a breve. Negli Usa sono 4,2 milioni su 20, nel resto del mondo 3,5 su circa 28 milioni.

Europa leader, quindi?

Certamente la diffusione delle company car, intese come benefit a fronte di stipendi sostanzialmente statici, ha contribuito alla crescita. Ma incidono anche differenze di classificazione: nel mondo anglosassone al leasing ricorrono anche i clienti individuali. E negli Usa praticamente il 100% degli acquisti di auto nuove è finanziato o effettuato con il leasing.

Quali sono le dinamiche del mercato europeo?

C'è un'area per così dire matura (Regno Unito, Paesi Bassi, Belgio e Francia) che cresce attorno al 4% annuo. Italia e Spagna hanno tassi di sviluppo dell'8-10%, anche perché partono da livelli più bassi. C'è poi l'Est che cresce del 20% annuo, con punte addirittura del 50.



Top manager. Gianluca Soma

UN ITALIANO AL VERTICE
«Il nolo a lungo termine cresce dappertutto, ma nei Paesi dell'Est c'è un autentico boom»

In questo quadro come si colloca Ald?

Con 3.600 dipendenti e 730mila veicoli gestiti, siamo terzi al mondo, dove il leader è Ge Capital, e secondi in Europa dietro a LeasePlan, che fa parte del gruppo Volkswagen. Da notare che dei quattro grandi solo Ge è americana, mentre gli altri tre sono europei.

Qual è il vostro punto di forza?

La presenza geografica diffusa. Siamo in Cina, e tra i 39 Paesi in cui operiamo ci sono anche Malesia e Messico. Questa possibilità di "vedere lontano" ci mette a confronto con tassi di crescita impressionanti. Anche se la vecchia Europa non lo è più, le locomotive ci sono, e questo ci conforta.

C'è bisogno di conforto?

È un momento di grande riflessività, la crisi finanziaria è un problema per tutti, perché porta a investimenti più selettivi e a un costo del denaro più elevato. Finora il mercato delle flotte gestite non ha subito impatti particolari, ma ora ci si aspetta una stabilizzazione della liquidità, altrimenti il crescente costo del denaro si farà sentire sui finanziamenti e penalizzerà tutti i beni durevoli.

Il mercato, comunque, c'è ancora?

Sicuramente. Abbiamo lo zoccolo duro delle grandi flotte, che sono clienti fedeli. E poi in tutto il mondo si punta sulla micro clientela, su quello che da noi è il popolo dell'Iva. Senza contare i Paesi emergenti, dalle grandi potenzialità.

Come la Cina?

È un mercato tutto da scoprire, con enormi difficoltà strutturali e amministrative da superare. Una sorta di area test, ma il fatto di esserci arrivati per primi ci metterà in condizioni di vantaggio quando dispiegherà le sue potenzialità. Comunque, il processo è ancora lungo.

In che misura Ald ha risentito dei problemi di Société Générale?

Il nostro azionista ha subito il contraccolpo della crisi dei subprime, come tutte le altre grandi banche. Per quanto riguarda l'altro problema, la frode di cui tutto il mondo ha parlato, credo che il momento peggiore sia passato. L'aumento di capitale da 5,5 miliardi è andato molto bene, essendo stato sottoscritto al 184 per cento. I mezzi patrimoniali della banca sono tutti al loro posto, e l'indice di affidabilità è ora assolutamente buono.

