

PER SAPERNE DI PIÙ

# LE NUOVE FRONTIERE DEL NLT

*Le flotte aziendali navigano a gonfie vele nel mare automobilistico e tendono ad accrescere il loro mercato attraverso partnership con banche e concessionarie*

I servizi car-rent conquistano nuovi canali di distribuzione: sono infatti in aumento nuove forme dell'autonoleggio, un mercato che negli ultimi anni ha registrato una forte crescita nella richiesta e adesso tende ad investire sempre di più sulle sue potenzialità al fine di raggiungere nuove clientele e settori. L'incremento della domanda si è sviluppato grazie anche all'interesse sistematico di alcuni canali indiretti di distribuzione che hanno compreso con grande astuzia l'impatto positivo sul mercato. Non solo reti concessionarie e case

automobilistiche, ma anche le banche si sono tuffate nella promozione di questi servizi. Del 2001 è infatti l'accordo tra la GE Capital Solutions e la Banca Italease, una partnership che ha dato vita alla Joint Venture "Renting Italease" e che ha avuto un riscontro più che positivo a causa della vasta rete commerciale del gruppo Italease che facilita una concentrazione dettagliata sul territorio grazie a più di 4.000 sportelli delle banche popolari socie e convenzionate.

Coralis Rent è un altro canale di distribuzione nato dalla collaborazione tra Mercato Impresa (società del Gruppo BPU) e Leasys, società italiana controllata da Fiat Group Automobiles Financial Services, joint venture paritetica di recente costituzione tra Fiat Group Automobiles S.p.a. e Crédit Agricole società, che mantiene la leadership nella piazza del noleggio a lungo termine e dei servizi automotive e che coordina ol-





**ROBERTO LUCCHINI**  
Presidente di Aniasa, Associazione Nazionale Indipendente dell'Autonoleggio e dei Servizi Automobilistici

tre 100.000 mezzi gestiti da una squadra di 350 persone.

Molto consistente è anche la presenza sul mercato di Arval, società del gruppo bancario multinazionale BNP Paribas. Concentrata in gran parte in questo settore, Arval punta sulla filosofia dell'ascolto delle esigenze del cliente al fine di offrirgli

**Un canone mensile fisso, stabilito in base all'uso reale del mezzo, efficienza e ampia libertà, risparmio di tempo e convenienza: sono le chiavi di successo del noleggio a lungo termine**

vantaggi e garantirgli ampia disponibilità di scelta e di servizi.

Un canone mensile fisso, stabilito in base all'uso reale del mezzo, efficienza e ampia libertà, risparmio di tempo e convenienza sono le chiavi di successo del noleggio a lungo termine. E non è da sottovalutare l'enorme rilevanza che il servizio ha nel settore automobilistico, investito negli ultimi tempi da una crisi abbastanza evidente. L'autonoleggio, che corrisponde ai servizi e alle esigenze del cliente, è totalmente predisposto a migliorare le condizioni economiche dell'industria automobilistica, se

non a risollevarla, perlomeno ad arginarla e a mettere a disposizioni nuove gamme di articoli ed occupazioni. Il renting a lungo termine nasce negli anni '80 e si specifica nel mercato delle grandi aziende, ma man mano che passano gli anni si dimostra un elemento-chiave per il settore automobilistico, raggiungendo percen-

tuali che spesso hanno raggiunto risultati inaspettati, non riducendosi solamente nel campo specifico delle grandi aziende, ma anche dedicandosi ad assecondare nuovi settori, come le piccole e medie imprese, ampliando una diffusione lungo tutta la Penisola. Roberto Lucchini, Presidente di Aniasa (Associazione Nazionale Indipendente dell'Autonoleggio e dei Servizi Automobilistici) succeduto a Gianluca Soma, tende a perseguire una politica di riconoscimento da più punti di vista: "Obiettivo principale della mia Presidenza sarà portare a termine il proces-

so di accreditamento presso istituzioni, media e opinione pubblica, al fine di far comprendere pienamente il ruolo strategico che il noleggio veicoli può oggi svolgere a supporto della mobilità aziendale e dei privati cittadini nel pieno rispetto dell'ambiente; il settore è ancora alla ricerca di un adeguato riconoscimento su diversi fronti: giuridico, fiscale, normativa dei trasporti e codice della strada". L'accreditamento tuttavia è già istituzionalizzato presso la maggior parte dei concessionari: anche i più restii infatti si stanno ormai dedicando alla formula dei contratti di noleggio a lungo termine, capendo l'influsso positivo ed i nuovi trend del mercato. Di questo se ne occupano professionisti specializzati impegnati in un rapporto privilegiato con i due nuovi settori inglobati nella domanda, le piccole e medie aziende. Anche il web si dimostra un importante strumento di collegare l'industria ai propri clienti attraverso comunicazioni di carattere amministrativo-contabile. Con Internet si accrescono le offerte, le promozioni e c'è di più facilità nel contatto tra amministrazione e cliente, garantendo una possibilità di contatto diretto, rapido ed efficace. ■

Daniele Sforza