

Bologna, le flotte tra presente e futuro

Ancora una volta, i player del noleggio approfittano del consueto appuntamento di dicembre per tracciare un consuntivo dell'anno. E anticipare le strategie, i prodotti e i servizi in rampa di lancio per vincere, anche nel 2008, le sfide del mercato

di Veronica Sanna

Eppure, nonostante l'incertezza legata alla normativa sul trattamento fiscale dell'auto aziendale, la lieta sorpresa è che il mercato ha continuato a crescere: in maniera più contenuta, ma lo ha fatto. Il rapporto Aniasa che, come ogni anno, presenta i dati del settore, è molto chiaro nel delineare la situazione del settore



noleggio: fatturato e flotta fanno segnare un incremento rispettivamente del 9 e del 10%. E il lungo termine rimane il comparto trainante. Il renting, quindi, si conferma un'alternativa sempre più credibile e diffusa al mezzo di proprietà. Intanto, anche quest'anno i player del settore s'incontrano al Motor Show, il tradizionale appuntamento in programma dal 7 al 16 dicembre. Come sempre, anche questa volta la fiera bolognese rappresenta un'occasione per fermarsi e fare il punto della situazione. È vedere come le società di noleggio a lungo termine hanno chiuso il 2007 e si preparano alle nuove sfide dell'anno che sta per aprirsi.



ALD Automotive Italia



Antonio Colitti

La notizia del 2007 è stata l'acquisizione del 50% della quota azionaria di Locatrent posseduta da Locat. L'assenso dell'Antitrust ha reso unica proprietaria Société Générale e ha sancito la nascita di una nuova realtà nel mondo del noleggio a lungo termine. Amministratore delegato del Gruppo ALD Automotive Italia è, oggi, Laurent Saucié. Ottimi i risultati finanziari: incremento del fatturato pari al 10% e 90mila veicoli gestiti. Nel corso dell'anno, inoltre, è stato lanciato un portale dedicato esclusivamente ai partner. Nel 2008 nascerà un team dedicato al segmento dei veicoli commerciali, leggeri e medi, e di conseguenza un network di concessionari altamente specializzati. Di grande importanza continuerà a essere il mercato delle Pmi, senza però dimenticare il target storico della società, e cioè quello corporate.

Alphabet Italia



Maurizio Ceci

Nel 2007 la società registra un +5% di nuove immatricolazioni, un +12% di ordini e un +9% di parco circolante, che a oggi conta circa 15.600 veicoli. Tutti i

risultati positivi, sebbene questo sia stato un anno particolarmente difficile e penalizzato. almeno nella prima parte, dall'incertezza fiscale, sono dovuti all'impegno di una squadra estremamente affiatata. La società ha lavorato soprattutto sui servizi, cercando sempre di più soluzioni ad hoc per i singoli clienti.

Arval



Paolo Ghinolfi

Due gli elementi salienti del 2007. In primo luogo, lo sviluppo della collaborazione con BNL, che ha permesso alla società di entrare in contatto capillarmente con le aziende clienti sul territorio. In seconda battuta, un'intensa attività di job rotation, che ha portato a molti i cambi di poltrona nell'ambito del top management. Nel dettaglio: Andrea Algeri è diventato nuovo vice direttore generale con delega alle relazioni istituzionali, allo sviluppo dei rapporti strategici con i grandi clienti. BNL e BNP Paribas e con le case costruttrici; Carlo Basadonna è stato confermato a capo della direzione Marketing & Communications, con in più la responsabilità sul progetto di sviluppo di Arval Romania; Marco Lischetti è ora direttore commerciale, con il coordinamento delle strutture Enti Pubblici, LIC, Sviluppo BNL, National Corporate. Direct: e, per finire, Francis Gady è il nuovo direttore amministrazione, finanza e controllo. Venendo ai nume-



ri, la società chiude l'anno con un +6% di crescita e 103mila mezzi in flotta. Per il 2008 sono previste 100 nuove assunzioni e un'ancora maggiore focalizzazione sullo sviluppo di prodotti "ecologici" e, più in generale, sul concetto di responsabilità sociale d'impresa.

Car Server



Giovanni Orlandini

La società emiliana chiude l'esercizio 2007 con un portafoglio di tutto rispetto: oltre 10mila contratti e 60 milioni di euro di fatturato. Durante l'anno sono state aperte cinque nuove filiali con personale di assistenza diretta al cliente e all'utilizzatore, con veicoli sempre pronti a

disposizione. Tra gli obiettivi per il 2008, uno dei principali è completare la rete di assistenza.

Coralis Rent



Ercole Fimiani

La giovane azienda, frutto della partnership tra Banca Ubi e Leasys, operativa da ottobre 2006, archivia il suo primo anno con grande soddisfazione. Il parco circolante si attesta a quota 1.500 veicoli, di cui il 10% utilizzati da privati, il 45% da clienti corporate e un altro 45% da Pmi e liberi professionisti. Il prodotto noleggio viene venduto tramite i 1.200 sportelli bancari dell'ex Gruppo Banche Popolari Unite, che dal 2008 diventeranno oltre 2.000 grazie alla fusione, già in

atto, con l'ex Gruppo Banca Lombarda. Il prossimo anno, quindi, la società stima 2.600 nuove acquisizioni e un rafforzamento dell'offerta verso il target delle piccole e medie imprese e dei privati.

Drive Service



Claudio Oleari

Degna di nota è stata l'acquisizione di Help Company, una delle maggiori società operanti nel settore del Fleet Management. La fusione permetterà a Drive Service di raggiungere una posizione di leadership e di ampliare la gamma dei servizi. Obiettivo 2008 è quello di crescere in termini di penetrazione del mercato, lavo-