

Barometro IN SALITA

Il noleggio a lungo termine fa proseliti. Cresce e si diversifica l'offerta sia per le flotte aziendali, sia verso il cliente privato, nuova area di business. Le ricerche di mercato confermano i passi avanti, anche se gli spazi di sviluppo restano ampi.

Siamo quasi giunti alla fine dell'anno e, come vuole la consuetudine, tutte le aziende incominciano a tirare le somme. Per le società che gestiscono flotte e che, in particolare, offrono servizi di noleggio a lungo termine il 2005 ha segnato piccoli ma significativi passi avanti. Rispetto anche solo a qualche anno fa la situazione è decisamente migliorata. Secondo il "Barometro 2005" del



Corporate Vehicle Observatory (presentato per la prima volta in Italia da Arval, compagnia di BNP Paribas) il noleggio a lungo termine è una pratica attiva nel 12% delle piccole e medie imprese (fino a 999 dipendenti) e nel 75% delle grandi aziende con più di mille addetti. Mentre l'indice di "dinamismo" (la previsione di sviluppo) da qui al 2008 segna rispettivamente un più 16 e più 62 per cento. E pur essendo ancora del tutto minoritario nel mondo delle piccolissime imprese, l'attenzione verso questa soluzione e la sua conoscenza si sta facendo strada: il 48% sa di che si tratta e nei prossimi tre anni si prevede un incremento del 10% nell'utilizzo di questa formula di finanziamento.

La particolare congiuntura economica, le crescenti difficoltà incontrate nella circolazione urbana, specie per quanto riguarda i veicoli privati, il ridotto potere d'acquisto delle famiglie sono alcuni dei fattori che influenzano aziende e cittadini verso scelte diverse rispetto al tradizionale acquisto di una vettura. Lo stesso concetto di "proprietà" sta assumendo altri valori. Per molti sta diventando un lusso, per altri è una condizione economicamente svantaggiosa. Il noleggio a lungo termine copre infatti un numero sempre maggiore di costi e offre sempre più servizi aggiuntivi alla semplice gestione di fleet management (per le aziende) e di fornitura (per l'utenza privata).

Naturalmente, su tutto ciò ha un peso rilevante anche la capacità di attrazione di grandi e medie società. E ormai, sulla stessa onda, si affacciano anche nuove imprese che hanno ben compreso le opportunità di business di questo settore. Tant'è vero che a fronte di una continua corsa agli accorpamenti e alle acquisizioni da parte di colossi del



noleggio (una delle ultime, per fare un esempio ha visto ALD Automotive acquisire la flotta di 2600 auto gestita con contratti NLT da Autosystem nell'area del Triveneto, con cui ha superato le 50mila vetture gestite con la formula a lungo termine), c'è chi si mette in gioco anche sfruttando le nuove tecnologie informatiche. È il caso della nascita del primo sito italiano (www.carplanning.com) dedicato alle PMI e ai titolari di partita Iva. Sul fronte dei servizi, poi, l'inventiva scopre nuovi canali. Come dimostra l'accordo fra AirPlus e Europcar per facilitare la gestione delle spese associate ai viaggi d'affari aziendali in nove Paesi europei.

Ex leasing e ex proprietari

A questo proposito, un canale di vendita sempre più importante per le società di noleggio e gestione delle flotte aziendali è senz'altro rappresentato dai dealer automobilistici. Una ricerca condotta da ALD Automotive e Confor Informatica su un campione di 116 titolari di concessionarie, rivela che il 72% offre già contratti di NLT e l'81% di

QUOTE DI GRADIMENTO

La ricerca sui contratti NLT in concessionaria ha messo in evidenza come la clientela più attraente per i dealer sia suddivisa quasi in parti uguali tra società con flotte di 6-20 veicoli (45%), professionisti (39%), agenti e rappresentanti (39%). Tra le categorie meno appetibili figurano con la stessa quota (26%) le grandi aziende lasciate all'esperienza delle società specializzate, e i piccoli artigiani.

coloro che ancora non lo fanno prevede di offrire questo servizio nel breve futuro. Rispetto al totale del venduto in concessionaria la quota di noleggio a lungo termine è davvero minimale (tra il 5 e il 10%) ma l'ottimismo su questo prodotto fa prevedere un incremento per il 70% degli intervistati. Quello che conferma il trend di crescita del settore

TUTTO COMPRESO

Il Gruppo Colaneri (nella foto, una parte del grande complesso di saloni di marca e delle vetture offerte anche per il noleggio a lungo termine) ha nel suo carnet automobili di prestigio come Audi, Bmw, Mercedes e Porsche ma anche city car delle ultimissime generazioni. Nel pacchetto di coperture è compreso tutto: dalla polizza Kasko alla manutenzione ordinaria e straordinaria.

NLT è però la "provenienza" dei contratti stipulati in concessionaria: quasi la metà è costituito, infatti, da imprese e liberi professionisti che in precedenza si sono rivolti al leasing. A questi si aggiunge poi un significativo 23% di ex proprietari che hanno scoperto i molti vantaggi di questa formula.

Formula Rent Colalight

Testimone della tendenza al rialzo dei contratti effettuati nei saloni da parte, soprattutto, di privati e specialmente dal mondo professionale, è il Gruppo Colaneri Automobili, una delle aziende più dinamiche dell'intero panorama capitolino. Da quarantacinque anni presente sul mercato nazionale, l'azienda, che rappresenta diversi marchi automobilistici (Fiat, Citroën, Hyundai, Kia, Mitsubishi e SsangYong), è diventata sinonimo di ottimi servizi, assistenza, offerte e formule di acquisto innovative

che hanno permesso al Gruppo di migliorare costantemente i risultati economici, aumentando il numero di clienti e la loro fidelizzazione. Fra le diversificate formule finanziarie e i servizi di alta convenienza creati dal Gruppo (come "Formula Cola3-Plus che posticipa il pagamento, da parte del cliente, di tre anni e offre al contempo la copertura triennale della polizza RCA, dell'assicurazione incendio e furto e di infortuni al conducente), quello del noleggio a lungo termine è uno dei punti di forza della Colaneri Automobili. Spiega l'ad Andrea Colaneri: «Il cliente viene da noi, sceglie la vettura (Fiat, Citroën, Hyundai, Kia, Mitsubishi, SsangYong, Smart, Audi, Bmw, Volkswagen, Lancia, Alfa, Mercedes, Mini, Porsche) e paga un canone mensile per una durata e un chilometraggio stabilito, dove sono compresi: immatricolazione, IPT, assicurazione RCA, assicurazione incendio e furto, assicurazione infortuni al conducente, assicurazione Kasko, manutenzione ordinaria e straordinaria, bollo e vernice metallizzata. L'esempio calzante riguarda le city car: Panda, C1, Picanto, Atos. Con la Formula Rent Colalight si paga un canone a partire da soli 160 euro al mese».

Al momento, afferma l'amministratore delegato, il modello di punta per il Gruppo è la Grande Punto: «È un'ottima vettura - assicura - che ha dato subito un eccellente riscontro per il design, tra giovani e donne e anche tra i clienti che solitamente non si avvicinano al marchio Fiat. La qualità è alta ed il prezzo è concorrenziale, se si pensa che parte da soli 11.000 euro per una vettura del segmento medio!». A ruota seguono altri modelli: «Non sono da meno le tre piccole della Citroën C1, C2, C3, così come la Mitsubishi che grazie a Colt e alla Nuova Grandis, presentata di recente, sta progressivamente incrementando le vendite. Poi ci sono le coreane, che rimangono al top per quanto riguarda il rapporto qualità-prezzo e che da poco hanno trasformato le motorizzazioni in Euro4 per adeguarsi agli standard europei». ▶

