

# Attacco alle piccole e medie imprese Sono l'Eldorado delle società di noleggio

Dopo il consolidamento degli anni passati, ora il settore è dominato da quattro gruppi specializzati nel **lungo termine**

ADRIANO BONAFEDE

Roma

**T**erminate le grandi fusioni tra operatori, il mercato italiano del fleet management riprende la corsa con una situazione da considerare piuttosto stabile. Le prime quattro società - Arval, Leaseplan, Leasys e Ald - hanno più o meno il 75 per cento del totale e non sono in vista fusioni tra di loro. Anche perché hanno tutte più o meno la stessa stazza: secondo i dati elaborati da DataBank per il 2007, Arval è il primo operatore italiano con una quota di mercato del 20,9 per cento, mentre Leaseplan, Leasys e Ald hanno tutte una quota compresa tra il 17 e il 18 per cento.

Arval fa capo al gruppo bancario francese Bnp Paribas, Leaseplan è per il 50 per cento Volkswagen e per il resto controllata da fondi, Ald fa capo a Société Générale, mentre Leasys (che considerata insieme a Savarent è il più grosso operatore italiano con il 27 per cento della flotta totale) fa capo al gruppo Fiat. «In questo contesto - dice Marco Lischetti, vice direttore generale e direttore commerciale di Arval - è difficile pensare che siano possibili grandi aggregazioni, anche se non escludo una crescita per linee esterne tra una grande e una piccola società di noleggio». Concorda con questa visione anche

Alberto Repetto, direttore commerciale di Leaseplan Italia: «Qualche tempo fa sembrava possibile una fusione tra Arval e Ge Capital (gruppo General Electric, Ndr), poi questa eventualità è tramontata. Non credo ci saranno adesso ulteriori aggregazioni tra grandi».

Situazione quindi statica, quasi di concorrenza perfetta, anche se oligopolistica, tra le quattro grandi case che operano nel mercato italiano. In questa situazione è fondamentale per ciascun gruppo presente nel noleggio a lungo termine attuare precise strategie di crescita e, ove possibile, di attacco a particolari segmenti del mercato. «Per fortuna - dice Lischetti - il mercato del noleggio a lungo termine non è ancora maturo. Nel senso che ha spazio per continuare a crescere, se non come ha fatto negli ultimi anni, certamente molto. Oggi il mercato sta crescendo del 6-7 per cento all'anno, mentre negli anni passati è cresciuto a ritmi anche più alti, vicini al 10 per cento. Da notare che tutto ciò avviene in un contesto che non si può certo definire positivo: basta pensare che le nuove immatricolazioni calano. Al

contrario il noleggio a lungo termine sale. Se analizziamo i vari segmenti all'interno del settore 'auto aziendali', vediamo che: la proprietà è in calo, il leasing finanziario è stabile, mentre, appunto, notizie positive arrivano dal noleggio».

Analizzando invece il segmento del noleggio vero e proprio, vediamo che il sottosegmento delle grandi aziende, quello che riguarda le imprese che noleggiavano più di 300 automobili, è più o meno stabile. Questo sottosegmento è stato il primo a essere presidiato negli anni passati e oggi i gruppi del noleggio hanno tutti clienti importanti tra nelle multinazionali presenti sul territorio italiano.

Sembra statico, al momento, anche il sottosegmento della pubblica amministrazione: «Per noi - dice Lischetti - vale circa il 17 per cento del totale - ma il tasso di crescita è molto basso; inoltre, è inutile nasconderselo, ci sono problemi di ritardati pagamenti che per noi sono un grosso danno».

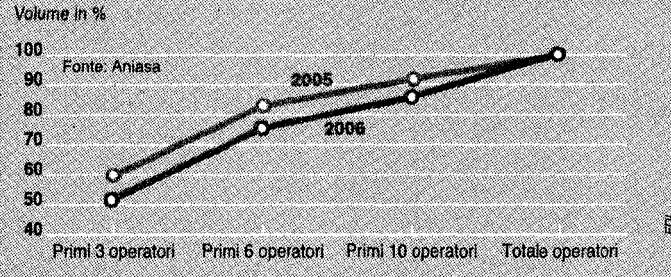
Più vivace, invece, il sottosegmento delle piccole e medie imprese, che potremmo considerare la vera 'gallina dalle uova d'oro' per le società di noleggio a lungo termine. È qui, pescando fra i due milioni e mezzo di partite Iva (sulla carta sono quasi 5 milioni ma quelle operanti per davvero sono circa la metà) che in prospettiva si può guadagnare, allargando l'area dei clienti serviti. I primi quattro gruppi stanno concentrando gli sforzi su questo set-

tore. Chi invece sembra aver definitivamente rinunciato alle Pmi italiane, preferendosi concentrare sulle grandi aziende, è Ge Capital Solutions (Gruppo General Electric): «Nei prossimi mesi - dice Riccardo Rosa, Direttore Commerciale - proseguiremo nell'opera di focalizzazione della nostra offerta di mobilità aziendale verso le grandi flotte e i clienti paneuropei, forti di un "expertise", intesa come studio e conoscenza dei mercati accumulata negli anni, di servizi tecnologici in grado di offrire utili strumenti di decisione ai fleet manager su base internazionale e di un primato a livello mondiale in questo settore i termini di volumi di auto gestite».

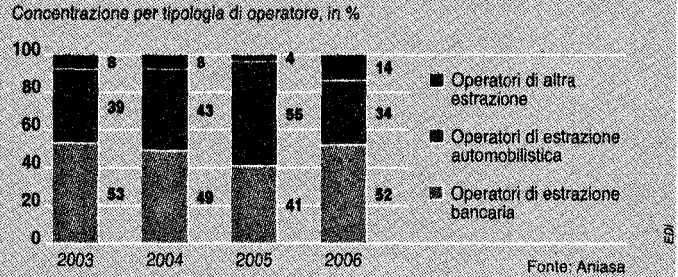
Tutti gli altri, però, confermano di voler puntare molte carte sullo sviluppo del noleggio a lungo termine per le piccole e medie imprese. Dice Alain Juan, amministratore delegato di Leasys e di Savarent (la guida unica delle due società dimostra da parte di Fiat la volontà di mettere in comune sinergie a livello operativo): «Da giugno 2007 al giugno scorso, il gruppo Fiat è cresciuto dell'11 per cento, contro una media di mercato molto più bassa. La nostra crescita si è concentrata soprattutto nel subsegmento del noleggio per le Pmi. La nostra strategia punta molto sul 'teleselling' (vendita via telefono) per raggiungere più piccole e medie imprese possibili. Quest'anno contiamo di crescere del 20 per cento. Anche Internet è un canale che può aiutarci in questo senso».

“  
**Situazione statica, concorrenza quasi perfetta anche se in regime di oligopolio**  
 ”

## I PRINCIPALI OPERATORI DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



## IL MERCATO DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE IN ITALIA



### I PROTAGONISTI



**Arval**

La società controllata da Bnp Paribas ha una quota del 20,9 per cento (2007)



**Leaseplan**

Il gruppo controllato al 50% da Volkswagen ha tra il 17 e il 18 per cento del mercato



**Leasys/Savarent**

Le due società del gruppo Fiat hanno il 27% della flotta totale

