

Trend Le strategie delle società per evitare la frenata brusca e soddisfare le nuove esigenze dei clienti

Doppia marcia contro la crisi

Le ultime formule: vendita diretta e riutilizzo dell'usato con contratti low cost

DI PAOLO ARTEMI

Allungamento dei contratti, vendita dell'usato, canoni low cost, corteggiamento delle Pmi: il mondo del noleggio a **lungo termine** per rispondere alla crisi utilizza strumenti finanziari nuovi, inventa formule dinamiche che permettono agli imprenditori di risparmiare nella gestione del parco auto aziendale.

Il clima

«Certo si fa più fatica, occorre ritagliare i nostri prodotti al nuovo clima, allungare i contratti dagli storici 36 mesi ai 48 o anche ai 60 e diminuire le percorrenze — racconta Paolo Ghinolfi, amministratore delegato e direttore generale di **Arval** società del gruppo Bnp Paribas —. Ma la situazione è sotto controllo, al punto che contiamo di aumentare il nostro parco circolante per la fine dell'anno di un 10%, arrivando a 130.000 veicoli dati in affitto».

Vanno bene anche le contrattazioni con le Pmi, le aziende minori e i titolari di partita Iva, che dispongono di piccole flotte, 3/5 macchine, e

che si avvalgono di Internet e dei call center per approvvigionarsi dei mezzi. «Oggi hanno più difficoltà ad accedere a forme di finanziamento alternativo, ma non si possono abbandonare, perché proprio da loro potrà venire una spinta importante alla ripresa» continua Ghinolfi.

Freni

Non mancano tuttavia le dolenti note. Riguardano soprattutto la pubblica amministrazione. «A fronte di obblighi contrattuali precisi, di un servizio puntuale, professionale fornito dalle società di noleggio, da parte di comuni, province e Asl non corrisponde altrettanta serietà. I pagamenti slittano anche a 360 giorni, mentre l'Unione europea fissa i termini per onorare le fatture in 60 giorni, e se si vanno a chiedere gli interessi non c'è risposta, pur essendo un diritto previsto dalla legge. Se la pubblica amministrazione fosse più corretta, questo potrebbe davvero rappresentare un canale di sviluppo per il sistema paese. Così invece sono solo un freno».

L'innovazione

La vendita dell'usato

na sempre rappresentato un importante introito per le società del settore. E anche qui spuntano nuove iniziative.

Arval, ad esempio, si lancia nella vendita diretta attraverso 12 outlet (www.usatoarval.it). «È un mezzo per rispondere alla crisi. In altri momenti, quando diminuivano gli acquisti di auto nuove cresceva la vendita di vetture usate — spiega Ghinolfi —. Questa volta, però, la crisi globale coinvolge anche il settore dell'usato che subisce un calo di circa il 10%. Con i nostri outlet ci rivolgiamo direttamente agli acquirenti. Possiamo così offrire maggiore convenienza».

Ma in un'Italia che ormai rottama le vetture omologate Euro2, non sono un po' troppo vecchie le auto di cinque anni?

«No, perché dei veicoli che vendiamo conosciamo tutto: li abbiamo acquistati noi nuovi, li abbiamo monitorati in tutta la loro vita. Oltre al risparmio, quindi, assicuriamo la qualità dell'usato anche a vetture con 120 mila chilometri e offriamo garanzie: fino a due anni se si ese-

gue la manutenzione programmata. Arriviamo a sostituire il veicolo se dovesse mostrare problemi gravi che non siamo stati capaci di rilevare».

L'offerta studiata da Leasys, società in joint venture tra Fiat Automobiles Group SpA e Crédit Agricole, punta invece sul *low cost* con il riutilizzo dell'usato. «Quasi nuovo» è un noleggio a **lungo termine** di auto e mezzi commerciali usati con risparmi fino al 20% rispetto al canone tradizionale. I «Quasi Nuovo» hanno al massimo 18 mesi di immatricolazione e 45 mila chilometri. Prima del ri-noleggio vengono revisionati nella meccanica, riportati a nuovo nella carrozzeria e dotati di un treno di gomme immacolato.

«È un'iniziativa che nasce per aiutare gli imprenditori che vogliono risparmiare e per dare una risposta concreta alle nuove realtà occupazionali — dice Fabrizio Ruggiero, general manager Leasys —. Per esempio, è una soluzione per le agenzie di lavoro temporaneo, che spesso si trovano nella necessità di fornire, con il lavoratore, anche l'auto aziendale cui avrebbe diritto».

I contratti partono da 12 mesi per arrivare a 3 anni.

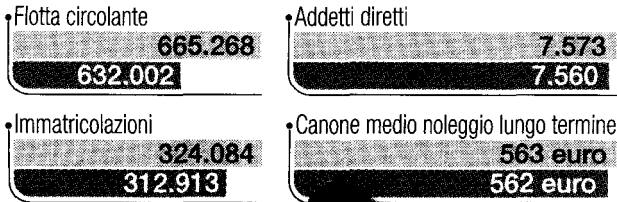
563 euro

Il canone medio nel 2009 del noleggio a **lungo termine**

10%

La flessione delle vendite di auto usate, colpite dalla crisi

L'identikit



■ 2008
■ 2007



Fonte: Aniasse

S. Franchino

