

ARVAL COL SEGNO +

125.000 veicoli gestiti (+6 per cento), 31.000 immatricolazioni e un aumento del personale di 4 punti percentuali.

Crescono i numeri e cresce anche **Arval**, in controtendenza rispetto a un mercato che ha risentito fortemente durante tutto il 2009 della crisi che ha impattato sul settore delle flotte aziendali in particolare.

Di segno positivo anche i risultati sul fronte remarketing: grazie alla catena di outlet Usato Certo! inaugurata a marzo 2009, il comparto ha realizzato una crescita nei volumi di circa il 4 per cento rispetto allo stesso periodo 2008.

INTERVISTE

TEMPO DI LETTURA:
8 minuti

QUESTO ARTICOLO INTERESSA A:
Management, gestori flotte,
professionisti, società di noleggio,
autotrasportatori, privati

AZIENDE A CONFRONTO

FACCIA A FACCIA

Tempi difficili ma non per tutti. Arval e CharterWay, specializzate rispettivamente nel noleggio vetture e veicoli da lavoro, spiegano come è possibile mettere a segno risultati positivi anche in un mercato in difficoltà. E per il futuro si preparano a un'invasione di campo

di Tiziana Altieri

F&F Un anno da dimenticare, il 2009. Non per Arval e CharterWay che hanno chiuso con il segno positivo. Gli assi nella manica?

Paolo Ghinolfi: Il 2009 è stato un anno da dimenticare per il settore dell'automotive. E se, grazie agli incentivi, i volumi di immatricolato si sono mantenuti praticamente invariati rispetto al 2008, le auto aziendali hanno subito una flessione del 25 per cento circa. Arval è riuscita, comunque, a segnare un più 6 per cento con complessivi 125.000 veicoli gestiti. Un dato estremamente importante in un contesto così difficile. Negli ultimi quindici anni l'azienda è cresciuta in modo ar-

Luca Secondini: Come noto il 2009 è stato un anno nero per i veicoli commerciali e industriali che hanno fatto segnare un calo, rispettivamente, del 30 e del 50 per cento. Anche il noleggio ha accusato il colpo: fortunatamente non è stato così per CharterWay, che ha registrato un incremento nelle attivazioni di contratti di circa il 6 per cento, con un parco di 2.000 mezzi tra van e truck circolanti sulle strade Italiane. Un risultato ottenuto attraverso l'ottimizzazione dei servizi

Arval, top player nel noleggio

Arval, società del gruppo bancario Bnp Paribas, è top player nel settore del noleggio auto a lungo termine e nella gestione di flotte aziendali.

Oggi è attiva in 39 paesi con oltre 1.000.000 di veicoli. Paolo Ghinolfi è amministratore delegato e direttore generale di Arval Italia; nata nel 1995, può vantare 17.000 aziende clienti.

CharterWay, servizi con la Stella

Luca Secondini è l'amministratore delegato di CharterWay, la società captive di Mercedes-Benz che si occupa dei contratti di noleggio di veicoli commerciali e industriali della Stella. Attiva dal 1992, oggi è presente in nove Paesi europei con un parco circolante di oltre 20.000 truck e 26.500 veicoli commerciali.

marzo 2010 - Flotte Finanza - 17

INTERVISTE

monico. Ci siamo concentrati sulle grandi, medie e piccole imprese e sulla pubblica amministrazione, dedicando un canale a ciascuno di questi interlocutori. Il risultato è un servizio che vede l'indice di soddisfazione dell'utenza al 94 per cento. Oggi Arval è ritenuta un fornitore affidabile, in grado di risolvere le diverse problematiche. È questa la chiave del successo, insieme alla nostra capacità di evolverci in direzione delle esigenze del mercato. E quello che ci consente di guardare avanti con ottimismo anche in un periodo di crisi del mercato in generale. Vorrei sottolineare che l'auto aziendale è di ultima generazione e quindi a basso impatto, contribuisce alla sicurezza sulle strade perché mantenuta correttamente, ed elimina il problema del lavoro sommerso presso la rete di officine e carrozzerie. Perché non dovrebbe affermarsi?

F&F 2. In un periodo di crisi conta di più il prezzo o la qualità del servizio?

Paolo Ghinolfi: Evidentemente devono andare di pari passo. La combinazione dei due fattori è sempre quella vincente. Le aziende cercano servizi di qualità e per questi sono disposti a pagare il giusto prezzo. Arval si posiziona proprio qui: offre qualità con un costo competitivo. Ed è in grado di venire incontro al cliente in momenti di difficoltà: nel 2009 in molti, per esempio, hanno optato per l'estensione del contratto in essere. Hanno potuto così godere di una vettura ancora in buone condizioni a una tariffa vantaggiosa.

Luca Secondini: Anche se in prima istanza il prezzo è quello che sembra fare la differenza oltre che il primo elemento esaminato dal cliente, i risultati ottenuti ci insegnano che l'eccellenza del servizio premia anche in un momento di crisi. Le aziende hanno minori risorse e quindi prestano più attenzione al rapporto costo/qualità del servizio, sia pur razionalizzando la richiesta e concentrandosi effettivamente su ciò che è veramente necessario. Solo questa attenzione consente di massimizzare le possibilità di sopravvivenza o di crescita.

F&F Nel futuro c'è anche il noleggio di veicoli usati? E l'usato può diventare un business?

Paolo Ghinolfi: Il noleggio dell'usato è una formula che stiamo testando con alcune aziende nostre clienti. Proponiamo vetture di seconda mano ai dipendenti cercando di avvicinare il privato al mondo del renting. Credo che si svilupperà nel medio termine. Per venderlo, invece, abbiamo creato gli outlet Usato Certo!: oggi in Italia sono dieci e ci stanno dando grandi soddisfazioni.

L'acquirente riceve la 'carta d'identità' dell'automobile che contiene la

Luca Secondini: È una tipologia di prodotto che abbiamo studiato nel corso del 2009 e che potrebbe affiancare la nostra offerta di veicoli nuovi nel prossimo futuro anche se, per livello di qualità dell'accoppiata prodotto/servizi che Mercedes-Benz CharterWay intende offrire, il nuovo rimane il prodotto principe. L'unità di re-marketing dei veicoli usati della Stella fa dei mezzi di rientro dai noleggi CharterWay un prodotto di punta, soprattutto in periodi come quello presente in cui c'è la necessità di soddisfare anche quella fetta di clientela che, pur orientandosi verso un



Alcune vetture del parco Arval. La società, che noleggia vetture multimarca, nel 2009 ha creato dieci outlet per la vendita dell'usato.

INTERVISTE



sua storia. Sono tutte vetture garantite e i clienti possono rivolgersi alla nostra rete per qualsiasi problema.

F&F Il Governo si impegna a esaudire un vostro desiderio. Cosa chiedete?

Paolo Ghinolfi: Solo uno? Che le condizioni fiscali dell'auto aziendale vengano unificate a quelle in vigore nel resto d'Europa. Chiediamo che l'IVA diventi deducibile al 100 per 100 e che venga elevata la quota ammortizzabile. L'autovettura è un bene strumentale nell'attività di impresa. Le auto aziendali, inoltre, possono innescare un circuito virtuoso. Ci auguriamo che qualcuno possa cogliere questa intuizione.

veicolo di elevata qualità e affidabilità, non ha i mezzi per avvicinarsi a un nuovo.

Luca Secondini: Liberalizzazione del noleggio per i veicoli industriali sopra le 6 tonnellate di peso totale a terra. E poi supporti specifici per il canale di vendita noleggio, che nell'ultimo anno e mezzo è stato dimenticato in qualsiasi piano di rilancio dell'economia e che invece, a mio avviso, potrebbe essere una delle chiavi di volta per la sopravvivenza e la razionalizzazione del mondo del trasporto e dell'automotive.

Da sinistra: Actros, Atego e Sprinter. Sono tra i veicoli targati Mercedes-Benz che è possibile noleggiare attraverso CharterWay, società captive del Gruppo tedesco.

F&F Previsioni per l'anno in corso? Quali le vostre politiche?

Paolo Ghinolfi: Per il 2010 ci aspettiamo una crescita importante. Vogliamo che sia l'anno migliore della nostra storia. Non pecchiamo di ottimismo, ma pensiamo che sia proprio in questi momenti che si devono sfoderare le proprie armi. Le nostre politiche? Come nel 2009 ci stiamo mettendo a disposizione del mercato e dei clienti seguendo una direzione opposta a quella intrapresa dal sistema bancario: supportiamo le aziende, soprattutto piccole e medie, nei loro bisogni togliendo loro l'aggravio di costo che rappresenta il possesso dell'auto. Passando al noleggio liberano liquidità necessaria per gli investimenti. Ci prepariamo, inoltre, ad affacciarsi al mondo dei veicoli da lavoro, anche allestiti, con peso totale a terra fino alle 6 tonnellate. È un settore che offre delle prospettive interessanti e che potrà decollare definitivamente con il superamento dei limiti stabiliti dalla legge. Infine, continueremo a essere impegnati nella responsabilità sociale d'impresa, perché non si possono dimenticare i risvolti etici della nostra attività.

Luca Secondini: Si stima che nel 2010 il mercato dei veicoli da lavoro rimarrà stabile o segnerà un lieve incremento sul 2009. La domanda di noleggio andrà di pari passo in assenza di specifici incentivi. Ci potrebbe essere una crescita più importante nel segmento dei veicoli industriali per la flessibilità e la trasparenza dei costi, che garantiscono una gestione più moderna e professionale delle aziende di trasporto e logistica. CharterWay ha pianificato un'ulteriore crescita nelle nuove attivazioni, intorno al 10 per cento, potendo contare sul consolidamento di quei punti di forza già espressi nel 2009: introduzione di servizi innovativi e specificamente mirati alla categoria dell'autotrasporto come 'il cura patente'; proseguimento delle campagne Flex e ampliamento delle possibilità di personalizzazione; allargamento degli orizzonti a nicchie specifiche con prodotti studiati ad hoc con il coinvolgimento di allestitori; riattivazione di parte del business vetture come completamento e supporto all'attività svolta con i veicoli da lavoro.