

Inchiesta

Noleggiatori in prima fila

Tra alleanze inedite, intese per nuovi canali di sbocco e rinnovati accordi con le Case automobilistiche, le imprese internazionali del noleggio si collocano in pole position per guidare la ripresa del mercato continentale, che a fine anno vedrà una crescita del 5%.

di Mino De Rigo

In un mercato europeo ridisegnato dalla crisi più seria che il settore abbia mai conosciuto, l'industria del noleggio, ora che la fase più acuta sembra alle spalle, inizia gradualmente a ricostruire il proprio futuro. Un'opera che punta soprattutto al rinnovamento sulla base della richiesta di nuovi prodotti e servizi da parte delle aziende uscite dal tunnel recessivo e per questo in fase di riorganizzazione, e all'opportunità di guadagnare spazi di mercato battendo sul tempo, nella ripartenza, i diretti concorrenti. È lecito attendersi di vedere ridefinita la geografia del settore, con gli operatori internazionali del noleggio protagonisti di una competizione sempre più accesa e di un cambiamento che appare già in corso. Lo testimoniano lo sviluppo di collaborazioni inedite che sfruttano expertise e posizionamento reciproci, le tattiche volte a identificare e percor-

Alle imprese del car rental si prospetta in generale uno scenario i cui trend poggiano su una domanda che chiede di ridurre i costi operativi, avendone pieno controllo, e sulla modifica dei comportamenti delle aziende

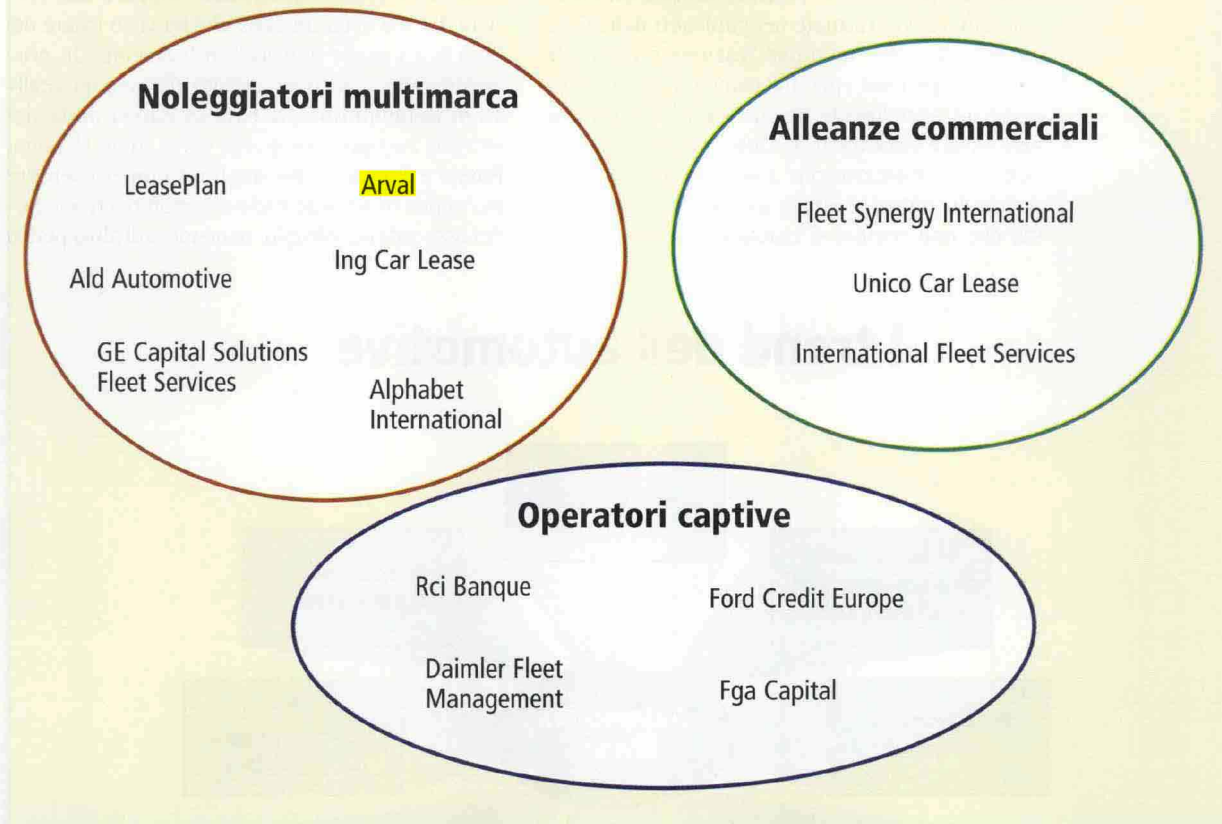
rere nuovi canali di sbocco e gli accordi con le Case costruttrici europee che oggi tendono a centralizzare e soprattutto a irrobustire l'organizzazione di vendita alle flotte, chiamata a ovviare all'ulteriore calo generalizzato della domanda di veicoli.

Ecco allora Ald Automotive che assume la gestione delle attività olandesi di full service leasing di Kia, dopo aver stretto partnership analoghe con Opel in Francia, Spagna, Belgio, Gran Bretagna e Italia. E la multinazionale francese Arval che replica muovendosi in più direzioni: in rapida successione dall'inizio dell'anno, prima incorpora il business di CaixaRenting dando vita al più grande operatore sul mercato spagnolo, poi stringe un'intesa con Rci Financial Services, di cui diventa

l'outsourcer per i contratti di noleggio sottoscritti dalla rete Renault e Nissan in Gran Bretagna. E poi, ancora, lo scorso maggio, raggiunge un accordo con Daimler Financial Services per acquisire la maggioranza del portafoglio della filiale polacca di Daimler Fleet Management. Il progressivo consolidamento attorno ai principali player paneuropei del noleggio è prevedibile considerando non solo le difficoltà di accesso al credito che giocano a favore di chi può vantare più elevate capacità finanziarie, ma anche in ragione della crescente complessità e dei rischi connessi a un business su cui pesa il declino dell'automotive. E ai più forti il mercato apre le opportunità maggiori di penetrare le aree geografiche e i segmenti dove il noleggio dispone ancora di buoni margini di sviluppo, favorito peraltro proprio dal perdurante credit crunch.

Alle imprese del car rental si prospetta in generale uno scenario i cui trend poggiano su una domanda che chiede di ridurre i costi operativi, avendone pieno controllo, e sulla modifica dei comportamenti delle aziende. In primis quelle che hanno già superato la crisi, dopo aver ridotto gli investimenti e magari anche rivisto i settori della propria attività, avanzano istanze dettate sia dalla volontà di razionalizzare le proprie flotte, sia dalla necessità di adeguarle al quadro normativo, specie laddove la riduzione obbligatoria delle emissioni di CO₂ si lega a una diversa tassazione, limitando peraltro la scelta dei veicoli. Da loro è attesa una richiesta di flessibilità sempre più forte: secondo un recente studio della società di consulenza At Kearney, le aziende punteranno in misura crescente a contratti dai termini variabili, a soluzioni di mobilità innovative e a una composizione del parco capace di adattarsi per tempo ai cambiamenti che intervengono in azienda, reclamando la disponibilità di strumenti tramite cui ottimizzare la gestione della flotta in base a costi e benefici. Se è vero che l'Europa è composta da mercati ove il livello di affermazione del noleggio è assai diverso così come variano le legislazioni e le tassazioni locali, è altrettanto certo che il percorso di

I principali player internazionali



armonizzazione, seppure obiettivo di **lungo termine**, non appare in discussione. E questo pone nuovamente in prima fila i player più grandi, che ai clienti multinazionali già possono offrire un'utile riduzione del numero dei fornitori, la centralizzazione del fleet management con un più semplice controllo dei relativi costi, nonché l'uniformazione delle car policy. Il drappello dei principali operatori internazionali della locazione operativa comprende le imprese di car leasing multimarca, le società captive emanazione delle Case costruttrici e le cosiddette alleanze commerciali, realtà aggregate in network multinazionali. Come **Fleet Synergy International**, formato dall'accordo tra Athlon Car Lease e Lex Autolease, che insieme presidiano 17 paesi europei assommando una flotta superiore alle 550.000 unità. O piuttosto **Unico Car Lease**, presente in 25 nazioni dell'Ue e in Usa con un totale di circa 400.000 veicoli gestiti. Entrambi fanno leva sul concetto dell'approccio multi-domestico, che dovrebbe garantire la soluzione più adatta ai singoli contesti. Alla

promessa di disporre del partner migliore in ciascuno di essi si contrappone, però, una certa e prevedibile eterogeneità dei processi di gestione. Nell'area dei principali operatori captive si collocano, poi, realtà come **Daimler Fleet Management**, forte di un portafoglio di circa 250.000 veicoli in Europa, la finanziaria del gruppo Renault **Rci Banque** e **Fga Capital**, frutto della joint venture paritetica tra Fiat Group Automobiles e Crédit Agricole: se a loro favore c'è la stretta relazione con le Case proprietarie e la rete di rivendita, il contrappunto negativo sta nella limitazione ai veicoli dei soli brand delle medesime, la focalizzazione sui rispettivi mercati nazionali, e talora, un imprinting finanziario che non contempla servizi su misura. Fa buona eccezione **Alphabet International**, che, pur appartenendo in toto al gruppo Bmw, agisce come fornitore di locazione full service iscrivendosi nel gruppo degli operatori multimarca: capace nel 2007 di entrare nella top ten europea, alla fine dello scorso anno ha archiviato 320.000 contratti. La schiera dei noleggiato-

Inchiesta

ri internazionali multimarca annovera il quartetto che domina la classifica continentale di settore, rappresentato da LeasePlan, Arval, Ald Automotive e Ge Capital Solutions Fleet Services. Si tratta di operatori che possono vantare un notevole potere contrattuale nei confronti delle Case automobilistiche, un'organizzazione fortemente integrata, processi operativi comuni e una tariffazione sostanzialmente omogenea, di cui possono beneficiare i contratti in ambito multinazionale nonché l'armonizzazione e il controllo delle car policy; di contro, scontano un approccio generalista che non sempre si coniuga alle esigenze di

veicoli), seguita da Ing Car Lease che, alleata con la tedesca Deutsche Leasing Fleet, supera nel complesso i 300.000 veicoli in portafoglio. Vale per tutti l'impegno ad approfittare del rimbalzo del mercato continentale, atteso a una crescita del 5% dopo un 2009 che ha visto calare del 22% la domanda di veicoli in locazione. Un progresso, questo, secondo quanto rilevano gli analisti di Datamonitor, trainato in buona parte dai mercati europei emergenti: Paesi come Ucraina, Russia e Romania, nei quali un numero sempre più ampio di aziende inizia a comprendere i benefici associati al noleggio, ponendo sull'altro piatto

I trend dell'automotive



Fonte: A.T. Kearney, 2009

una regolazione fine del servizio; inoltre, il loro essere paneuropei non significa necessariamente la presenza di filiali in tutti i paesi del continente. Sotto il profilo dimensionale, LeasePlan dichiara un numero di veicoli in gestione pari a circa 1,3 milioni, mentre la consistenza delle flotte europee di Arval e Ald Automotive si aggira nell'intorno delle 700.000 unità. A quota 350.000 si colloca Ge Capital Solutions Fleet Services (conteggiando anche il gestito in America, Giappone, Australia e Nuova Zelanda sfiora un totale di 1,4 milioni di

della bilancia i costi di proprietà del nuovo e l'assenza di rischi legati al valore residuo dei veicoli. Ed effetto anche del differimento del rinnovo dei parchi aziendali, che ora si va traducendo in acquisti: il prolungamento dei contratti si è riscontrato, pur in misura diversa, in tutte e 30 le nazioni monitorate dalla società di ricerche, la quale prevede a fine anno una crescita delle immatricolazioni alle flotte. Seppure limitata all'1% circa, è il segno dell'attesa inversione di tendenza rispetto al calo del 26% registrato nel 2009. ■