

**Le aziende in campo.** Il quadro attuale è ancora problematico ma i big del settore cominciano a intravedere la luce

# «La ripresa arriverà nel 2010»

**Il prossimo anno scadranno molti contratti - In vista il rinnovo delle flotte**

**Francesco Paravati**

... Abituato a essere considerato il salva crisi dell'industria dell'auto, quest'anno il noleggio a lungo termine deve fare i conti con un vertiginoso calo di immatricolazioni, quasi 50mila auto immatricolate in meno (il 28%) nei primi otto mesi del 2009, rispetto allo stesso periodo del 2008. Ma a soffrire è tutto il comparto dell'auto aziendale (oltre il noleggio, il leasing e auto in proprietà, in calo del 34%) che ha immatricolato meno dei privati. Mentre nel 2008 le auto aziendali erano il 31% del mercato italiano oggi ne rappresentano solo il 21%, e il noleggio a lungo termine è passato dal 15,79% dello stesso periodo del 2008 al 12,28 per cento.

Numeri che potrebbero portare alla cassa integrazione se non fosse che il noleggio a lungo termine, sempre cresciuto a due cifre negli ultimi 10 anni, è ancora il rimedio alla crisi di liquidità di aziende pubbliche e private. «Nel 2010 inizieranno a scadere molti contratti prolungati nell'anno in corso, e le aziende torneranno a rinnovare le flotte. Per questo ora dobbiamo stare vicini ai clienti perché passi la tempesta», spiega Paolo Ghinolfi, direttore generale di Arval, società del gruppo Bnl Paribas che in Italia noleggia oltre 100mila auto aziendali. Gli esempi non mancano: «Per i clienti abruzzesi colpi-

ti dal terremoto abbiamo rinviato la riscossione dei canoni - continua Ghinolfi -. Per i clienti vecchi e nuovi che hanno avuto difficoltà economiche abbiamo studiato strumenti finanziari ad hoc. Tanto che anche con la crisi stiamo aumentando del 10% il fatturato dell'anno scorso. Abbiamo orientato le scelte su modelli a basso impatto e bassi consumi: il combustibile alternativo ormai alimenta il 23% delle auto immatricolate quest'anno».

Anche **Leasys**, che ha più di 90mila auto ed è controllata da Fga Capital (joint venture paritetica tra Fiat Auto e Crédit Agricole) punta su auto verdi. I nuovi modelli a Gpl e bifuel Fiat, che produce circa il 70% della flotta noleggiata da **Leasys**, sono diventati il 20% delle nuove immatricolazioni. Proprio grazie alla disponibilità di modelli alternativi **Leasys** si è riallineata con i numeri dell'anno passato: «La crisi c'è stata ed è tutt'ora in corso - spiega Fabrizio Ruggiero, direttore generale -. La situazione comunque non è preoccupante, i clienti che hanno appena prolungato la restituzione rinnoveranno il parco tra 12 mesi. Cosa diversa invece avviene sul mercato dell'usato - spiega ancora Ruggiero -. Gli acquisti sono diminuiti di oltre il 15% e c'è stata una contrazione dei prezzi di almeno il 20 per cento. Per far fronte a queste difficoltà stiamo cercando di saltare dei passaggi e,

concentrandoci sulla rete di concessionari Fiat, vendere direttamente ai privati in modo da recuperare i margini».

**Ad Automotive**, del gruppo Société Generale che gestisce una flotta di circa 90mila auto in Italia e di 800mila in 39 paesi, sta rendendo più flessibili i contratti: «Abbiamo studiato soluzioni su misura per i clienti in base alle richieste - spiega il direttore servizi Christophe Cirier -. Un cliente può rinunciare ad alcuni servizi aggiuntivi per risparmiare sul canone. Tra le novità abbiamo iniziato a equipaggiare le flotte che lo richiedono con delle scatole nere che consentono di controllare in autonomia le spese di gestione e i movimenti delle auto», rivela Cirier.

Anche per **Leaseplan**, altra multinazionale del settore che in Italia gestisce una flotta di quasi 80mila auto, attenzione all'usato e flessibilità sono le chiavi per uscire da una crisi che «ha iniziato a farsi sentire già alla fine dell'anno scorso, quando alcune aziende hanno avuto difficoltà finanziarie e noi abbiamo fatto un po' di fatica a farci pagare», confessa Jaromir Hajek, amministratore delegato di **Leaseplan** Italia. Rimangono tuttavia delle nicchie ancora da sfruttare per risalire la china: «Per le piccole flotte l'anno prossimo lanceremo un prodotto partito con successo due anni fa in Spagna, **Leaseplan Go**, con contratti studiati per chi

ha meno di cinque autovetture».

**Ge capital solutions**, filiale italiana dell'americana General Electric, dopo Savarent, che però noleggia solo auto del gruppo Fiat, è un'altra delle realtà più grandi (circa 21mila auto in flotta) di questo settore che si concentra intorno a cinque o sei grandi player. Per Massimiliano Nunziata, amministratore delegato di **Ge capital solutions** Italia, «la reazione alla crisi è stato un downsizing delle abitudini dei clienti: auto più piccole, flotte più ridotte e consumi più controllati. «Per le flotte più grosse la nostra offerta viene completata dal servizio di consulenza **Key solutions**, attraverso il quale i consulenti **Ge** aiutano le aziende a sviluppare una strategia ambientale economicamente vantaggiosa e offrono un'assistenza per l'ottimizzazione dei costi: il 90% degli studi di consulenza effettuati da **Ge** a livello europeo ha determinato per le aziende clienti un risparmio dei costi di gestione della flotta superiori al 15%».

L'esperienza americana secondo Nunziata insegna qualcosa: «Una contrazione della domanda era già avvenuta a fine anni 90 in America ma il noleggio ha sofferto di più perché le politiche di fidelizzazione erano più aggressive. Mentre in Italia il sistema è più solido: resta da gestire una coda di auto difficili da vendere ma con i contratti che saranno rinnovati nel prossimo anno arriveranno auto nuove più ecologiche e più facili da vendere».



**Christophe Cirier**  
Direttore di **ALD**  
Automotive



**Paolo Ghinolfi**  
Direttore generale  
di **Arval**



**Jaromir Hajek**  
Ad di LeasePlan  
Italia



**Massimiliano  
Nunziata**  
Ad di Ge Capital



**Fabrizio Ruggiero**  
Direttore generale  
di **Leasys**

Equipaggiamo le auto aziendali con scatole nere che controllano le spese di gestione e gli spostamenti

Per i clienti abruzzesi colpiti dal terremoto abbiamo rinviato la riscossione dei canoni

A partire dall'anno prossimo introdurremo formule studiate per chi ha meno di cinque vetture

Rispetto agli Usa il sistema italiano è più solido. C'è però da gestire una scorta difficile da vendere

La situazione non è preoccupante. I clienti che hanno prolungato gli accordi rinnoveranno il parco tra 12 mesi

«La ripresa arriverà nel 2010»  
Il nuovo piacere per la mobilità  
Gruppo **BBVA**  
Libertà  
Possibilità  
Sicurezza  
**BBVA AutoRenting**