

Economy

MODELLI. OPPORTUNITÀ. SOLUZIONI.

www.economymag.it

Marzo 2019 Euro 3,50



ECONOMY / ANNO III | N.20 | MESE | MARZO | DATA DI USCITA IN EDICOLA: 27 FEBBRAIO 2019



Le ricerche dimostrano che l'equilibrio maschi-femmine migliora i risultati delle imprese.
Da Federmanager ad Amazon, da Mps a Danone a Pisa Orologeria testimonianze e dati



VINCENZO BOCCIA

«SENZA INVESTIMENTI L'ITALIA NON RIPARTE» PARLA BOCCIA / L'APPELLO AL GOVERNO DEL CAPO DI CONFINDUSTRIA

GIAMPIERO MASSOLO

Il presidente di Fincantieri:
«L'economia blu ci salverà»



MULTIPLICARE I PANI

Il Panificio Menchetti, da
bottega a leader nazionale



HARD-BREXIT

Istruzioni per l'uso
di un divorzio annunciato

SOLDI ALLE START-UP

Come sono cambiati gli aiuti
alle neo imprese high-tech

DIGITALE ITALIANO

Sull'informatica siamo agli Anni
Sessanta *di Franco Tatò*

L'OCCASIONE DELL'ILVA

Per vincere la sfida della nuova
siderurgia *di Federico Pirro*

leggeri, che a dicembre hanno perso il 15,98%, (3.651 immatricolazioni in meno), nel 2018 il 7,36% e a gennaio il 4,76%. Le consegne alle aziende, agli artigiani e ai professionisti sono calate a dicembre del 15,08% e a gennaio, un mese decisamente fiacco per questa categoria, dell'1,76%, mentre quelle a società in proprietà o in leasing del 20,1% e del 6,81%. Non è calo drammatico e in altre circostanze potremmo classificarlo come una normale fluttuazione di mercato. Quello che preoccupa è la tendenza iniziata a settembre con il crollo inatteso delle consegne al noleggio a lungo termine, la parte del mercato che segnava un nuovo modo di possedere l'auto, una innovazione al consueto acquisto o alle forme tradizionali di leasing. Gli operatori professionali di questo settore per primi hanno sentito l'aria che tirava e hanno ridotto gli acquisti. E sono ormai cinque mesi che lo fanno. «I risultati del 2018» fanno sapere da Aniasa, l'associazione che raggruppa le aziende dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici «hanno visto un secondo semestre condizionato da forti anticipi degli acquisti fino ad agosto, mentre da settembre in concomitanza con le nuove norme Wlpt - le regole Ue per calcolare le emissioni, ndr - per l'omologazione dei veicoli si è verificato un forte rallentamento dovuto anche da minore disponibilità di prodotti in base alle nuove norme da parte di varie Case. Ulteriori effetti negativi per il lentissimo rinnovamento del parco circolante (età media 10,8 anni) sono certamente dovuti all'immo-



titata isteria avverso il diesel e conseguente confusione e calo della domanda di sostituzione, alla riduzione del Pil e dei livelli di fiducia di imprese e privati nonché alle incertezze delle politiche governative che hanno visto l'approvazione di imposizioni aggiuntive anche su modelli molto diffusi».

La tesi che la colpa del calo del mercato sia colpa dei rallentamenti della produzione dovuta alle nuove norme sulle omologazioni dei veicoli era forse valida tre mesi fa, ma ora mostra la corda. Sono condivise da tutti gli operatori del settore, invece, le altre motivazioni espresse da Aniasa. «Che dire della Legge di Bilancio?» si chiede Salvatore Saladino, country manager di Dataforce Italia: «Che il governo (la G maiuscola questa volta proprio no) non ha imparato nulla dagli effetti dei "malus" rispetto ai calcoli sulle entrate, allora presunte in grande quan-

tità oggi effettivamente mancanti oltre ogni pessimistica previsione ("ma avete avuto la decenza di andarli a guardare i numeri" vi viene da dire?). Quindi aggiungiamo altri "malus", che pagheremo cari, tutti. E non ascoltiamo le sensatissime istanze di tutte le associazioni di settore che, con il sacrosanto obiettivo di togliere dalle strade le auto più vecchie, ipotizzavano intelligentemente di incentivare anche il mercato dell'usato fresco Euro 4-Euro 6. I proprietari di auto davvero inquinanti sono famiglie che non possono comunque permettersi di acquistare un'auto nuova di quelle che il governo ha deciso di premiare, col risultato che le vecchie auto inquinanti continueranno a fare il loro (sporco) lavoro e le fasce medio-alte della popolazione acquisteranno auto ancora più nuove di quelle che hanno già. La logica politica di tali scelte è terrificante, che la si voglia vedere come opportunistica (ma per raccogliere il consenso di chi?) oppure, molto più semplicemente, stupida». In una situazione di questo genere è davvero difficile fare previsioni sensate per il prossimo anno, ma Dataforce ci prova lo stesso. «Prevediamo un calo delle vendite dirette ad aziende del 4,7% e una ripresa del noleggio a lungo termine» dice Saladino «ma il mio augurio è che, per il prossimo futuro, venga dimenticata la soglia dei 2 milioni di veicoli venduti complessivamente in un anno perché non ci sono le condizioni economiche e, soprattutto, politiche ("causa causae" per chi vuol intendere) per raggiungerla senza ulteriori sofferenze soprattutto delle reti di concessionarie».

LA CLASSIFICA

Se si sommano i due segmenti, auto e veicolo commerciali, per la prima volta il noleggio a lungo termine supera le 300 mila unità acquistate. Ald Automotive è per il secondo anno consecutivo il leader della classifica tra gli operatori del settore perché ha targato 63.300 veicoli, in calo

rispetto ai 64 mila dello scorso anno. Anche la seconda classificata, Leasys, nel 2018 ha targato meno rispetto all'anno precedente (-3,3% a 60547 veicoli), mentre la terza posizione del podio è di Arval, la controllata di Bnp Paribas che ha raggiunto un totale annuo di 56.626 nuove targhe, con un tasso

di crescita del 10,6%. Seguono LeasePlan ha immatricolato da gennaio a dicembre 38.622 veicoli, contro i 40.927 del 2017, con una flessione del 5,6% e Volkswagen che rimane stabile al quinto posto, con un tasso di crescita che è diventato più consistente di mese in mese, chiudendo il 2018 a +43,8%.

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE? MEGLIO SE È TAILOR-MADE



Contratti flessibili da 4 mesi a 2 anni, con la possibilità di sostituire la vettura ogni sei mesi, ricevendola in soli due giorni: per Village Rent l'offerta è davvero "su misura". Ce ne parla il founder, Michele Giacometti

di Marco Gemelli

Non era facile, né da un punto di vista semantico né di organizzazione del lavoro, declinare la parola "artigianale" nel campo del noleggio auto. Eppure c'è chi ha saputo tarare la propria offerta in maniera tailor made sul cliente, rifuggendo logiche di massa per instaurare rapporti più diretti con l'utenza. È Village Rent, società di noleggio a lungo termine con sedi operative a Cittadella (Pd) ed Albavilla (Co), che opera da metà 2017, nata dall'esperienza e dall'intuizione dell'imprenditore padovano Michele Giacometti, con oltre 25 anni di esperienza nel settore automotive, nonché dalla spinta propulsiva dell'amministratore Mauro Rigoni, a capo del progetto. «Abbiamo chiuso il 2018 con un parco auto circolante di oltre 400 unità – spiega Giacometti, a capo di una realtà imprenditoriale con 12 dipendenti – e vogliamo chiudere l'anno in corso con mille veicoli. Siamo presenti in Veneto e in Lombardia e oltre alle nostre sedi operative disponiamo di punti vendita denominati Business Point Partner. Nel futuro ci espanderemo in Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna e Trentino alto Adige: in questo momento non abbiamo interesse a coprire tutta la penisola perché

il nostro servizio, che definiamo "artigianale", può essere svolto al meglio solo mantenendo un rapporto diretto con il cliente, quindi nel territorio a noi adiacente». Non a caso la sede di Cittadella è nel cuore del Veneto, in una zona strategica al confine fra le provincie di Padova, Venezia e Vicenza e Treviso, ben inserito nel contesto delle Pmi. «Vogliamo servire al meglio il territorio veneto – aggiunge Giacometti – puntando ad essere i numeri uno, strizzando l'occhio alle regioni limitrofe. La caratteristica che ci contraddistingue è la sartorialità dell'offerta e del servizio poiché siamo in grado di soddisfare tutte quelle richieste particolari che spesso le aziende di noleggio troppo strutturate non possono esaudire».

Con Village Rent il rapporto con il cliente è immediato e diretto: «Disponiamo di un parco auto in pronta consegna di oltre 500 vetture di fascia medio-alta fino ad arrivare a mezzi di lusso, dal valore di oltre 150mila euro – conferma l'amministratore dell'azienda, dal management interamente italiano – Siamo in grado di soddisfare i clienti più esigenti: ci rivolgiamo alle aziende e ai privati, ma il nostro target naturale è la clientela che chiede vetture di media

e alta gamma». La sartorialità del servizio si evince dai tempi di consegna (due o tre giorni lavorativi) alla scelta di proporre noleggi a medio termine, a partire dai 4 mesi sino ai 2 anni con sostituzione del mezzo ogni 12 mesi. «Abbiamo contratti flessibili per adeguarci a chi pretende subito una vettura, magari consegnata a casa e ha voglia di sostituirla anche ogni 6 mesi. Offriamo un servizio All Inclusive compresa la sostituzione di una gomma forata o il rabbocco del serbatoio nel caso in cui il cliente si sia dimenticato di fare benzina. Il cliente sceglie la vettura, la prova e nel giro di pochi giorni la riceve in consegna». E se volesse un'auto non in pronta consegna? Nessun problema: «Siamo specializzati su brand d'alta fascia come Jaguar, Land Rover e Volvo – risponde – ma siamo in grado di reperire qualsiasi vettura in una settimana». Village Rent è la dimostrazione che il noleggio auto non conviene solo alle aziende ma, grazie a un canone mensile fisso che copre ogni incombenza, dal bollo all'assicurazione fino alla manutenzione ordinaria e straordinaria, offre al privato un risparmio di tempo e denaro che solleva dalle noiose procedure burocratiche e da oneri di gestione. «Dopo tanti anni in questo settore – conclude Giacometti, che grazie a un nuovo sito affiancherà anche servizi in ambito assicurativo, consolidando la propria posizione sul mercato – sono convinto che un canone mensile onnicomprensivo sollevi il privato o l'azienda da ogni pensiero».



MICHELE GIACOMETTI (A SINISTRA) CON MAURO RIGONI