

Inchiesta

Flotte: sì o no?

UN COMMITTENTE SEMPRE PIU' **IMPORTANTE**

In un futuro non molto lontano le vetture a noleggio rappresenteranno una fetta consistente del parco circolante in Italia. Di fronte a questa evoluzione del mercato, ha senso per un carrozziere lavorare con le Flotte ed - eventualmente - a quali condizioni? Alcuni imprenditori raccontano i pro e i contro di rapportarsi con un interlocutore con esigenze molto specifiche.



■ di Nicoletta Ferrini

In Italia oggi un'automobile su tre viene immatricolata da una Società di noleggio. Nel mercato automotive, che nel suo complesso continua ad arretrare, il noleggio sta viaggiando controcorrente ed è arrivato a sfiorare quota 35%. La più recente analisi promossa da Aniasa (Associazione Nazionale Industria del-

Lavorare con le Flotte è per molti uno stimolo a migliorarsi. Le auto sono tipicamente di nuova generazione.

l'Autonoleggio e Servizi Automobilistici) e dalla società di analisi di mercato Dataforce indica che nel secondo trimestre di quest'anno le immatricolazioni in questo ambito sono aumentate del 10,4% rispetto allo stesso periodo del 2024. Si stima, inoltre, che entro dicembre saranno circa 453 mila le nuove registrazioni per il noleggio, di cui più di 350 mila per il lungo termine (NLT). Si conferma, dunque, la strategicità di una formula di mobilità scelta ancora soprattutto dai clienti aziendali - che rappresentano il 78% dei contratti - ma che piace sempre di più anche ai privati.

Le aspettative generali sono di un futuro non molto lontano in cui le vetture NLT possano rappresentare una fetta consistente del parco circolante in Italia.

Di fronte a questa evoluzione del mercato, per le realtà dell'autoriparazione ha dunque senso domandarsi se lavorare o meno con le Flotte del noleggio ed eventualmente a quali condizioni. Ne abbiamo parlato con alcuni imprenditori carrozzieri, raccogliendo opinioni contrastanti circa l'opportunità di questa scelta, ma un parere pressoché unanime rispetto alla rilevanza che questo interlocutore sta assumendo nel complessivo contesto competitivo.

OPPORTUNITÀ DI CRESCITA

«Anni fa abbiamo iniziato a collaborare con il mondo del noleggio intravedendo un'opportunità. Lavorare con le Flotte garantisce un flusso continuo, ma anche la possibilità di intervenire su veicoli sempre nuovi, e questo porta un'azienda a strutturarsi e a rinnovarsi continuamente», afferma **Cristiano Veloccia, titolare con il fratello Fabio di Gruppo Ve-**



■ Alcune realtà imprenditoriali italiane nel mondo dell'autoriparazione si sono organizzate per ripristinare un'alta mole di veicoli che arrivano dal mondo delle Società di noleggio. Significa approntare procedure tecniche, amministrative e organizzative peculiari.

Inchiesta

Flotte: sì o no?

Iocchia a Roma. La sua carrozzeria ha accordi con praticamente tutte le società NLT e qualcuna del noleggio a breve termine, oltre che con diverse Compagnie assicurative. «A differenza del cliente assicurativo che viene da noi solo in caso di incidente, l'utente della Flotta passa almeno quattro volte l'anno per il cambio gomme e i tagliandi, oltre che per la manutenzione straordinaria. Incontrandolo spesso abbiamo molte occasioni per fidelizzarlo».



**Marco Pastore,
Gramsci Car
center:**

«Alle Flotte bisogna garantire molti servizi. Ciò può voler dire riorganizzare il processo, soprattutto dal punto di vista amministrativo. Significa investire tempo, denaro ed energie in una serie di attività».

Il rapporto con il noleggiatore e la sua clientela, racconta Veloccia, si costruisce su servizi supplementari e anche questa è un'occasione di crescita. «Non ci definiamo più riparatori. Siamo prestatori di servizi per la mobilità. Oltre alle nostre officine, abbiamo due piazzali per un totale di 55mila mq che utilizziamo per il rientro e la consegna del veicolo, per stoccare le vetture ancora da assegnare, per gestire il ritiro e la vendita dell'usato. Trasformiamo ogni esigenza del noleggiatore in un'attività da sviluppare, come nel caso del servizio di presa e consegna delle vetture a domicilio dell'utente o dei controlli e della preparazione del veicolo prima della consegna: per noi diventano una possibilità per fare del business aggiuntivo. La Flotta ti mette di fronte a un ventaglio di opportunità: bisogna saperle cogliere».

**Mino Potenza,
Auto Gianni:**

«La collaborazione con le Flotte ci ha portato a investire in formazione e attrezzature, a industrializzare i processi e ad aumentare i servizi offerti. Tali azioni ci hanno permesso di allargare il bacino di utenza».



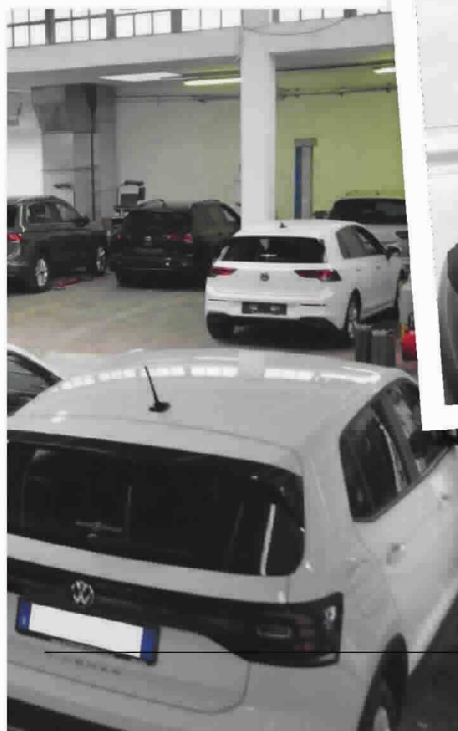
Alberto Bonino, Carrozzeria Bonino:

«Con le convenzioni per noi il rischio è di lavorare per un cliente che comunque verrebbe nella nostra azienda, ma con i vincoli dell'accordo».

**GUARDARE AL FUTURO**

Chi sceglie di lavorare con le Flotte di noleggio non lo fa solo per avere una canalizzazione costante, anche se è un aspetto importante. «La movimentazione è veloce e questo è un vantaggio. Collaborare con grandi marchi ha, inoltre, un positivo impatto sull'immagine. Soprattutto, però, questi player rappresentano il futuro: molti clienti storici hanno vetture NLT e più in generale i dati confermano che questo mercato si sta ampliando», dice **Matteo Artoni, titolare del Gruppo Sette Castelli, con sedi a Gualtieri (Reggio Emilia), Ferrara, Modena e Calderara di Reno (Bologna)**. D'altro canto le Compagnie di noleggio hanno esigenze precise:

«Chiedono velocità e puntualità - prosegue Artoni - ci sono standard da rispettare e penali. Serve un'organizzazione ben sviluppata ed efficiente in termini di accettazione, preventivazione, gestione lavoro, ma anche personale addestrato e dedicato. Un back office strutturato è un "must". Occorre, quindi, fare degli investimenti che però, tutto sommato, sono gli stessi che oggi un centro multiservice per la riparazione deve comunque effettuare per poter essere competitivo».

**PARTNERSHIP**

Chi sta scommettendo sulle Flotte, sostiene che nel complesso i benefici ottenuti compensino ampiamente gli sforzi. **Auto Giannini a Torino** non ha solo accordi con le più importanti Compagnie di assicurazione, ma è anche tra i centri primari dei vari network di noleggio lungo termine: «Siamo un Arval Premium Center - indica uno dei due titolari **Mino Potenza** - e un client hub di Ayvens; lavoriamo anche con Unipol Rental e Santander. In quanto centri di prima fascia dobbiamo garantire un'ampia gamma di servizi, ma abbiamo un contatto più diretto con l'azienda di noleggio e questo ci permette di essere molto veloci nel risolvere problemi, anche difficili, del driver. D'altra parte, come strutture multiservice dobbiamo es-

**Alessio Maioli, Carrozzeria Palai:**

«Se oltre a guadagnare poco o nulla, devo anche perdere tempo e sottrarre risorse alle altre attività - a causa della complessità burocratica richiesta dal cliente Flotte - per la mia realtà aziendale non ne vale la pena».

Inchiesta

Flotte: sì o no?

sere sempre più organizzati per riuscire a "trasformare un problema in un'esperienza", come ripetiamo sempre». Collaborare con le Flotte si conferma una buona scelta per Auto Gianini: «Ci ha portati a investire in formazione e attrezzature, a industrializzare i nostri processi, a diventare più efficienti, ad aumentare il numero di servizi offerti, oltre alla loro qualità. Abbiamo iniziato a fare attività nuove, che ci hanno permesso di allargare il nostro bacino di utenza, come ad esempio la consegna e il ritiro del veicolo a noleggio. La Flotta - conclude Potenza - è un partner che ti mette nelle condizioni di migliorare e nel miglioramento c'è sempre una crescita».

VOLUMI DI LAVORO

Anche **Adriano Campanile** si dice soddisfatto della collaborazione con le Flotte: «Abbiamo accordi praticamente con tutte. Per alcune - afferma il titolare di **Automotive Campanile a Barletta** - siamo anche agenzie di noleggio. Le Flotte sono un volano di crescita e miglioramento. Per una realtà strutturata e con tanti dipendenti come la nostra, conviene sicuramente avere accordi di questo tipo nell'insieme delle diverse relazioni commerciali. Lavorare con le Flotte garantisce un flusso di lavoro costante. Inoltre, intervenendo su veicoli di tutti i tipi, spesso di ultima generazione, siamo portati ad aggiornarci continuamente. Infine, avere accordi con aziende importanti ci dà ancora più visibilità e credibilità sul mercato». Non manca però qualche nota dolente: «I margini sono ridotti, le tempistiche strette e c'è molta burocrazia. Tuttavia - ammette Campanile - gli svantaggi sono compensati dai benefici e pos-

sono essere minimizzati grazie a una gestione efficiente e servendo un mix di clienti che comprenda anche i privati. Il mercato sta andando in questa direzione - conclude - e noi vogliamo cogliere tutte le opportunità che questa evoluzione può offrire».

SERVIZI E DIVERSIFICAZIONE

La collaborazione con le Flotte ha avuto un ruolo cruciale nella storia di alcune carrozzerie. «La nostra presenza sul territorio milanese - conferma ad esempio **Marco Pastore, direttore generale di Gramsci Car Center a Pero (Milano)** - si è evoluta e consolidata grazie all'organizzazione e all'efficienza maturata lavorando con le Flotte. Da sempre le Compagnie di noleggio spronano a crescere, e questo è positivo.



Oggi però per collaborare con i grandi player non basta più avere attrezzature all'avanguardia e competenze aggiornate. Queste carat-



Adriano Campanile, Automotive Campanile:

«Lavorare con le Flotte garantisce un flusso di lavoro costante. Inoltre, intervenendo su veicoli di tutti i tipi, spesso di ultima generazione, siamo portati ad aggiornarci continuamente».



**Chi dice no
alle convenzioni
con le Flotte punta
il dito su incombenze
burocratiche, tempi
stretti e tariffe
non adeguate.**

teristiche sono ormai la base per stare sul mercato. Piuttosto, bisogna garantire molti servizi e ciò può voler dire riorganizzare completamente il processo, soprattutto dal punto di vista amministrativo. Significa investire tempo, denaro e molte energie per introdurre sistemi digitali, cercare e formare personale, gestire i costi, capire dove e come produrre margini e così via. Da una parte lavorare con le Flotte ci permette di diventare delle vere aziende, dall'altra non per tutti è possibile».

Per un centro multiservice rinunciare al noleggio non è facile, soprattutto se opera nel perimetro di una città come Milano. Tuttavia, trascurare il privato è un errore: «Lo abbiamo imparato sulla nostra pelle - spiega Pastore - e siamo subito corsi ai ripari. Anche se nella nostra zona il mercato è già per oltre il 60% in mano alle Flotte, l'azione più corretta è diversificare i clienti. E noi lo facciamo».

IL FRONTE DEL NO

Nonostante un'evoluzione inarrestabile e la promessa dei benefici che un accordo con il noleggio può portare, magari sul lungo periodo, ci sono carrozzerie decise per il momento a rimanere indipendenti.

«In più di 80 anni di attività non abbiamo mai avuto accordi con le Flotte. Nonostante negli anni le proposte non siano mancate, non siamo mai stati tentati, neppure nei periodi oggettivamente difficili, come durante il Covid, in cui la domanda era più bassa», dice **Alberto Bonino, terza generazione alla guida di Carrozzeria Bonino a Biella, e Ceo del neonato network di carrozzerie Penta Motor Solution**. «Non dico che avere degli accordi con le Flotte sia giusto o sbagliato - ci tiene a precisare - è una scelta imprenditoriale che dipende da caso a caso. Ci sono situazioni aziendali diverse le une dalle altre e ci sono anche convenzioni che per alcune realtà possono essere una valida soluzione.

Cristiano Veloccia, Gruppo Veloccia:

«L'utente della Flotta passa almeno quattro volte l'anno per cambio gomme, tagliandi e manutenzione straordinaria. Incontrandolo spesso abbiamo molte occasioni per fidelizzarlo».



Per il momento non è il nostro caso. La nostra è da sempre un'attività indipendente a gestione familiare. Il lavoro non ci manca. Abbiamo tanti clienti privati che soddisfatti ci lasciano buone recensioni e fanno passaparola. Con le convenzioni in questo momento il rischio sarebbe di lavorare per un cliente che comunque verrebbe da noi, ma con i vincoli dell'accordo».