

Teofilatto (Aniasa): dealer e renting, c'è spazio per crescere

di Antonella Pilia | 6 giugno 2017

Quando si parla del **nolegg**io a lungo termine dei concessionari, l'argomento è sempre molto delicato. C'è chi l'ha abbracciato da tempo e con profitto, chi lo guarda con scetticismo e chi se ne discosta con convinzione.

Ma il business del renting può andare a braccetto con quello dei dealer, specie ora che è in continua crescita. E anche in un contesto particolare come quello dei **veicoli commerciali**.

VIDEO: INTERVISTA A PIETRO TEOFILATTO, DIRETTORE NLT ANIASA:

[A photograph of Pietro Teofilatto, a middle-aged man with short hair, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is holding a microphone and appears to be speaking at a podium. In the background, there is a logo for 'Quintegia' and a red plant.](https://www.dealerlink.it/noleggio-lungo-termine-concessionari-intervista-pietro-teofilatto-aniasa/</p></div><div data-bbox=)

Ne è convinto **Pietro Teofilatto**, direttore della sezione noleggio a lungo termine di Aniasa, l'associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici, che rappresenta le aziende operative nell'ambito del renting.

SI AFFACCIA UNA NUOVA DOMANDA

“L’espansione del noleggio a lungo termine e del noleggio in generale ha sicuramente incrociato le attività dell’intera filiera dell’automotive. I dealer si stanno velocemente amalgamando con una nuova richiesta da parte delle aziende e anche dei privati”.

Di quale richiesta si tratti è sotto gli occhi di tutti. Oggi, spiega Teofilatto, **“una notevole domanda di veicoli a noleggio proviene dall’e-commerce”**, entrato ormai nella quotidianità di famiglie e uffici. “Da qui la necessità di avere mezzi commerciali piccoli e agili che si sappiano districare nei centri cittadini per consegnare piccoli pacchi”. Sono veicoli dotati preferibilmente di motorizzazioni eco-compatibili – in forte crescita ibrido ed elettrico – e comunque Euro 6.

IL VALORE AGGIUNTO DEI CONCESSIONARI

Alla luce di questo nuovo trend, il noleggio a lungo termine dei concessionari può rappresentare un valore aggiunto importante. “Per quanto riguarda i veicoli commerciali – sottolinea il direttore della sezione noleggio a lungo termine di Aniasa – **è fondamentale l’assistenza e una conoscenza delle realtà locali.**

In quest’ottica, riteniamo che il noleggio possa trovare nell’ambito dei dealer un valido partner per poter incrociare nuova clientela e garantire quei servizi che oggi sono sempre più richiesti in termini di sicurezza e qualità complessiva”.