

SPECIALE CANTIERI / *Attualità*

Il Noleggio: risorsa e

In un anno difficile l'evoluzione delle proposte cleaning "in affitto" basate su regole condivise crea business

Il 2013 è stato un anno difficile per la distribuzione del Cleaning. I problemi hanno riguardato sia la consegna delle macchine, con un generale spostamento verso i modelli di minore prezzo e qualità, sia e soprattutto la domanda di materiali di consumo, compressa dal continuo ribasso nei prezzi dei servizi. In generale, gli appalti per le attività di servizio si sono contratti in termini temporali: da tre anni, in media, a dodici mesi. Inoltre, la guerra dei prezzi, effettuata su un terreno già ridotto ai minimi termini per le marginalità, ha avuto un notevole impatto sulle quantità e sulla qualità dei consumabili. Ma gli effetti più devastanti sono relativi alla preparazione degli addetti, in discesa libera proprio in virtù dei continui ribassi. Nel mercato nazionale, inoltre, i problemi finanziari si fanno via via più pressanti, con l'allungamento dei tempi medi di pagamento. L'estensione dei tempi per saldare le fatture sono spesso guidati dalle commesse pubbliche oltre dall'emergente minore solvibilità anche da parte delle aziende più solide. Il panorama del 2013 è quindi quello di un anno di grandi difficoltà, sia per gli effetti della crisi e della minore propensione agli acquisti, sia per la necessaria cautela nella selezione della clientela: anche a fronte di livelli crescenti di domanda, la distribuzione è costretta a porre notevole

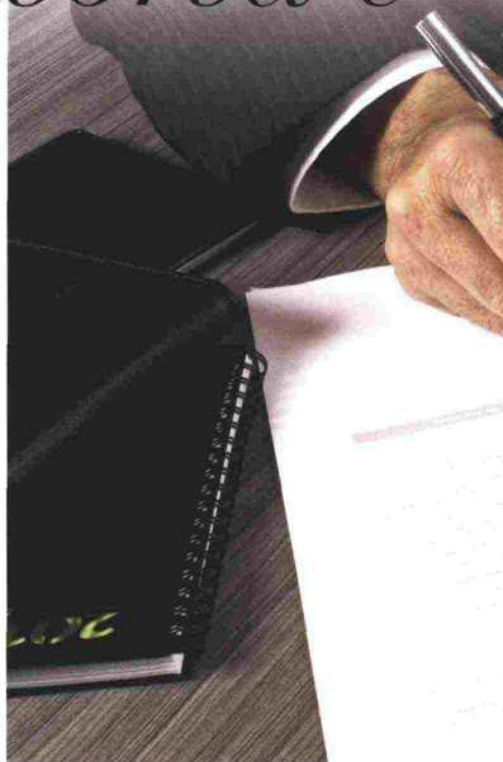
attenzione al cliente, per evitare pagamenti troppo lunghi o fatture scoperte.

NOLEGGIO E CRISI

Anche dal punto di vista del noleggio le difficoltà si fanno sentire: in effetti le formule sono prevalentemente per forniture All Inclusive, con macchine, assistenza e manutenzione e molto spesso anche la sostituzione dei beni con modelli più nuovi durante il contratto di noleggio, per mantenere elevata l'efficienza nell'offerta di servizi da parte delle imprese clienti. Il contratto è quindi decisamente diverso rispetto alle modalità di acquisto più tradizionali e, con l'inclusione dei citati servizi, anche più oneroso in termini finanziari rispetto al mero finanziamento del bene; ma, in ultima analisi, anche più conveniente per motivi legati alla gestione del cespite, che rimane di proprietà del noleggiante, della trasformazione dei costi variabili di gestione in costi fissi e non ultimo, per i benefici fiscali che si possono ottenere scaricando per intero le rate di noleggio nell'anno di riferimento. Dicevamo formule tutto compreso che, a prima vista, possono apparire meno convenienti rispetto all'acquisto e al finanziamento dei beni e che conoscono quindi una fase piuttosto difficile in un momento in cui l'attenzione ai costi è primaria rispetto a qualsiasi altra considerazione.

ASSMO Assistenza Motoscope

ASSMO nasce nel 1985 dall'esigenza di RCM Motoscope di avere un partner al quale affidare la manutenzione delle macchine prodotte. ASSMO fin dall'inizio si è occupata anche di lavasciuga e aspiratori (non soltanto delle macchine RCM, ma anche di altri marchi). Nel tempo l'attività si è fortemente ampliata e da diversi anni all'attività di manutenzione e riparazione di macchine per la pulizia industriale si è affiancata quella del noleggio.



FLOTTE AZIENDALI: UN RIFERIMENTO

È tuttavia necessario sottolineare che nei segmenti più maturi del noleggio come, per esempio, quello relativo alle automobili, l'attuale fase di mercato è comunque positiva, con una crescita dell'1,6% tra il 2013 e il 2012. I dati sono riferiti al periodo gennaio/settembre degli anni considerati e sono stati resi noti da Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici), che calcola in circa il 18,5% sul totale le nuove immatricolazioni per veicoli destinati al noleggio e che prevede una buona annata anche per il 2014, con una notevole ristrutturazione nelle flotte disponibili, indirizzata ad auto più ecologiche, meno costose e con consumi più contenuti. La crescita del fatturato (da 4,6 miliardi a circa 4,7 nei nove mesi) è stata ottenuta anche con un calo nelle immatricolazioni e a fronte di una flotta disponibile pressoché costante e pari a circa 670.000 veicoli. Il noleggio

Uberto Marni

opportunità

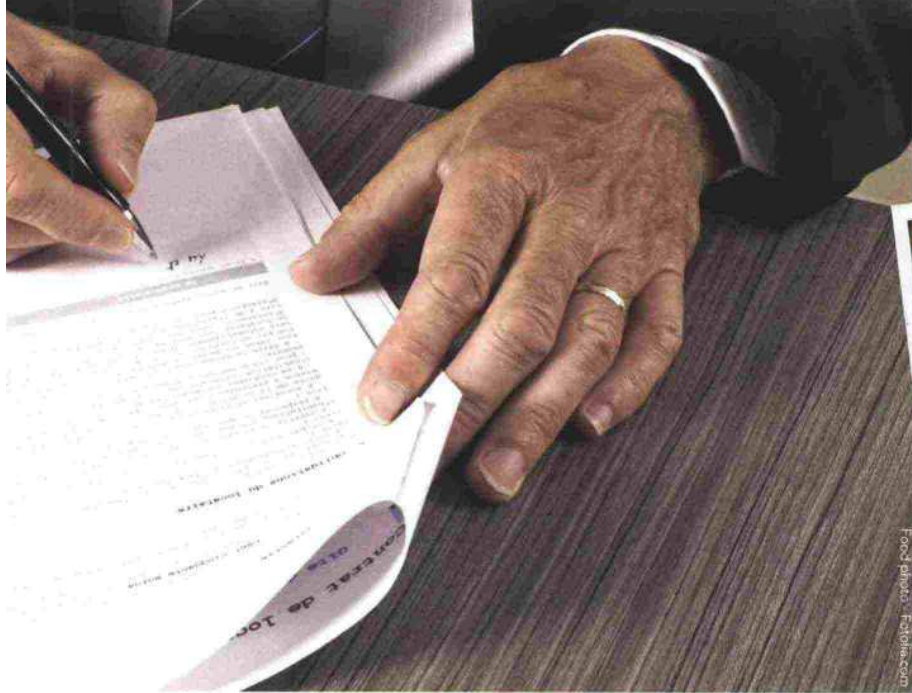


Foto: Pulito - Fotogramma.com

semplificazione della clientela. Il noleggio a lungo termine, in generale, non è centrale nelle attività dei produttori, che delegano volentieri tali attività alla distribuzione, trattata, in questi casi, come un cliente finale per le macchine. La produzione, in effetti, si comporta in modo più tradizionale, con le attività basate sulla progettazione, realizzazione e promozione dei modelli, che poi devono essere collocati sul mercato, vendute alla clientela e affidate totalmente all'acquirente, che si farà poi carico delle attività di assistenza e manutenzione in modo auto-

nomo. "Il noleggio All Inclusive" ci ha raccontato **Rossana Pollastri**, responsabile noleggio di **ASSMO**, "è nato circa 30 anni fa dall'esigenza delle aziende clienti di mantenere attivi i servizi: spesso la richiesta era per un "prestito" di mac-



chine sostitutive, che veniva accordato come gentleman agreement, comprendendo le necessità della clientela; la valorizzazione di questo tipo di attività ha dato origine a contratti specifici, che sono andati via via affinandosi negli anni". Allo stato attuale, infatti, i contratti di noleggio includono sia le attività di assistenza sia quelle di manutenzione, ma non solo: a fronte di contratti di 36 mesi o più lunghi, non è raro che i mezzi vengano sostituiti dopo un anno e mezzo o due, con una modalità centrata sulla continuità del servizio per le imprese clienti, che non subiscono aggravii di costo anche in questi casi. Il parco macchine dei noleggiatori si amplia quindi con beni semi-nuovi, che hanno bisogno di pulizia e manutenzione, ma che possono essere ricollocate sul mercato sia in sostituzione, sia in vendita e sia, infine, tramite altri contratti di noleggio a lungo termine. Il crescente parco macchine disponibile per i distributori più affermati, moltiplica le possibilità di offerta per il noleggio temporaneo, dando origine alla possibilità di comportarsi come partner per i clienti vincitori di appalti, per esempio con l'affiancamento nelle fasi di start-up dei cantieri tramite l'offerta di molti mezzi per periodi limitati, macchine poi restituite alla

a breve termine, inoltre, merita una menzione speciale: l'offerta si è ampliata verso le esigenze più differenziate della clientela, oltre all'espansione della distribuzione verso l'intero territorio nazionale. Anche in questo caso la flotta disponibile si è modernizzata e sono stati sostituiti i veicoli più esausti, recuperando così fatturato da servizi più marginali sia in termini di veicoli sia per le locazioni geografiche, portando un deciso contributo alla crescita del segmento. L'apertura verso aree di mercato meno care e lo sforzo per servire località più remote è stato quindi elemento chiave per lo sviluppo delle attività, confermando la possibilità di individuare e seguire opportunità nelle fasi più critiche.

LO SVILUPPO DEL NOLEGGIO NEL CLEANING

L'offerta di noleggio nell'ambito del Cleaning si è evoluta seguendo due direttrici: da un lato i distributori hanno lanciato servizi a bre-

ve termine, con interventi mirati a sostituire o affiancare temporaneamente le macchine per le esigenze di continuità di servizio, dall'altro, invece, la prima offerta è stata per il noleggio a lungo termine inclusiva di tutti i servizi, con l'obiettivo di sollevare le imprese clienti dalle attività accessorie per la gestione del parco macchine. Che l'origine sia stata l'offerta spot o il lungo termine, oggi il panorama nazionale include le diverse tempistiche di noleggio, con il breve termine limitato anche alla singola giornata, o a poche ore e il lungo fino a 24/ 36 mesi o anche più. L'evoluzione dei servizi di noleggio è completamente a carico del canale distributivo nazionale, che ha recepito le istanze della domanda di macchinari, affiancando ai tradizionali servizi di assistenza e manutenzione, anche il finanziamento dei beni, oltre alla gestione della burocrazia e degli aspetti fiscali, formulando quindi contratti articolati per venire incontro alle esigenze di