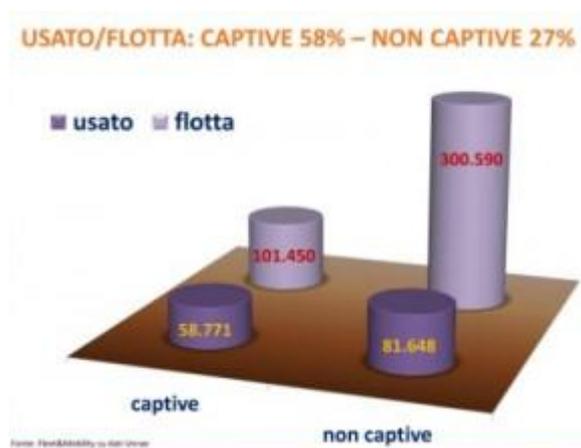


## Concessionari e renting: uniti per fronteggiare la crisi



Il rapporto usato-flotta nell'attività dei

noleggiatori

I **dealer italiani** cercano di fronteggiare la crisi puntando su risorse che in passato erano considerate attività secondarie. I margini sulle vetture nuove sono ormai risicati a causa di un mercato sempre più in crisi? Allora occorre implementare il **post-vendita**, l'**usato** e anche e soprattutto il **noleggio**, fondamentale per ottenere la marginalità necessaria per sopravvivere. Di tutto questo si è parlato nei giorni scorsi a Verona durante l'appuntamento annuale con il **Dealer Day**, che quest'anno ha fatto segnare la presenza record di 4350 operatori.

**RENTING IN PRIMO PIANO** – La importanza del renting agli occhi del comparto della distribuzione automobilistica è stata testimoniata dalla presenza del presidente di Aniasa, **Paolo Ghinolfi**, al convegno "Le flotte, il noleggio e gli altri network di assistenza", moderato da **Pierluigi Del Viscovo**, presidente del Centro Studi "Fleet&Mobility" e andato in scena la mattina di giovedì 16. "Il Nlt da un lato e il Rac dall'altro – ha sottolineato Ghinolfi, che ha nuovamente posto l'accento sulla problematica italiana della fiscalità penalizzante – sono anticiclici, proprio perché, avendo una forte componente di servizio, consentono le aziende di concentrarsi sulle attività core". Una recente statistica elaborata dal Centro Studi "Fleet&Mobility" su dati Aniasa testimonia che ormai il noleggio pesa per il **23%** sul totale delle immatricolazioni. In particolare, il Nlt diventa fondamentale anche per dar linfa al **mercato dell'usato**: sia le società "captive", caratterizzate da una maggiore

“rotazione” dell’usato, sia, seppur in misura minore, quelle “non captive” riescono infatti a immettere sul canale della distribuzione un gran numero di veicoli di seconda mano “freschi” (vedi slide sopra sul rapporto usato/flotta) e, quindi, appetibili per i clienti”.

**IL RUOLO DEL RAC** – Anche il noleggio a breve termine può giocare un ruolo importante ai fini della marginalità. Un’esperienza indicativa in tal senso quella del dealer **Brandini** di Firenze, che, al Dealer Day, nel corso del convegno “Integrare i margini in concessionaria: esperienze” ha illustrato sia la sua attività con il Rent-a-car, che consente di sviluppare una concreta marginalità, sia quella, altrettanto importante, con il car sharing.

**NUOVE OPPORTUNITA’** – In generale, la ricerca di nuove opportunità per fronteggiare la crisi è stata al centro del dibattito. Nel corso del convegno d’apertura del Dealer Day, intitolato “Far ripartire il business”, infatti, il presidente di Quintegia, **Leonardo Buzzavo**, ha sottolineato la necessità da parte del comparto della distribuzione automobilistica di “mettersi in discussione e recuperare energie creative”, prendendo spunto anche e soprattutto da altri settori merceologici e da quanto accaduto negli anni scorsi in altri Paesi extraeuropei.