

Nlt e concessionari: la visione di Teofilatto (Aniasa)

DEALER

di Marco Castelli | 19 maggio 2016



Un primo piano di Pietro Teofilatto

Noleggio a lungo termine e concessionari: un tema centrale, considerati i tempi che stiamo attraversando. Mentre Case, dealer e aziende della filiera si daranno oggi nuovamente appuntamento nell'ormai tradizionale cornice dell'**Automotive Dealer Day**, ci si interroga costantemente su quale può essere il ruolo del renting nel business del dealer. Di certo, considerati i numeri ottenuti negli ultimi anni dal noleggio e l'interesse crescente della clientela retail (pmi, professionisti e privati), si tratta di una risorsa. Ecco cosa ne pensa, a tal proposito, **Pietro Teofilatto**, direttore della sezione noleggio a lungo termine di Aniasa.

UN DUPLICE RUOLO

Il binomio vincente è quello tra il noleggio a lungo termine e i concessionari più "moderni" e lungimiranti. Che hanno un duplice ruolo: da una parte semplici fornitori di veicoli alle società di renting, dall'altra essi stessi propositori della formula del noleggio. "E' questo il contesto di professionisti dell'auto indirizzato a nuovi traguardi imprenditoriali, che il noleggio continua ad avere come partner fondamentale. Da sempre infatti ottimi i rapporti con le Case auto e con il mondo dei concessionari, non solo essendo il principale canale di approvvigionamento, ma anche per la rilevanza dei servizi di assistenza assicurati sul territorio dalle loro officine" spiega **Teofilatto**.

OPPORTUNITA'

La grande opportunità è sia per il comparto del noleggio, sia per gli stessi dealer. “E’ interessante sottolineare come nell’evoluzione in corso dell’offerta del noleggio a lungo termine, con il crescente interesse dei privati a tale formula, la rete dei concessionari abbia la possibilità di sviluppare **nuovi scenari commerciali** grazie al suo profondo radicamento nel territorio” aggiunge Teofilatto. La partnership è ormai affermata, come sostiene il manager di Aniasa. “Stiamo infatti rilevando un coinvolgimento di numerosi dealer, pronti all’innovazione, spesso con l’istituzione di una autonoma business unit specializzata nell’offerta di servizi di noleggio” conclude Teofilatto. Il futuro di questo binomio non può che essere in crescita.