

Flotte & finanza

Scegliere, Gestire, Ottimizzare



Obiettivo Pubblica Amministrazione, target appetibile per molte società di noleggio a lungo termine. Che fanno a gara per diventare fornitori, ben sapendo che dovranno affrontare un problema di difficile soluzione: il ritardato o addirittura mancato pagamento. Ma non demordono, si strutturano con unità di business e sfoderano l'arma vincente: i servizi

**Il fiscalista va alla guerra
Contro un governo
che tratta tutti da evasori**

**L'Aniasa che verrà
Il neo presidente Ghinolfi:
"O si cresce o si cade"**

**Dal Salone di Ginevra
Le novità non mancano
ma guardano al futuro**

TEMPO DI LETTURA:

12 minuti

QUESTO ARTICOLO INTERESSA A:

Istituzioni, aziende di noleggio a lungo e breve termine, società di fleet management



Paolo Ghinolfi, A.D. Arval Italia, è assidua presenza del board Aniasa, nelle ultime due legislature come vice presidente.

Oggi occupa il massimo scranno.

Crescita o

In Aniasa è di casa da sempre, e oggi che l'associazione si libera dal vincolo Fise le possibilità di manovra per un consumato presidente diventano ben ampie. Abile e carismatico stratega, Ghinolfi concede una intervista molto 'tecnica', mai banale, e senza falsi pudori. Ecco come sarà il postlucchinismo. O meglio, il ghinolfato

di Giuseppe Guzzardi

Certamente uno dei personaggi più in vista nel settore del noleggio a lungo termine, con in più il difetto di capirne.

Flotte&finanza, per natura poco incline agli incensamenti e agli omaggi bucolici alla maestà, lo ha incontrato cercando di provocare reazioni proprio grazie al doppio ruolo che Paolo Ghinolfi si trova ad occupare: da un lato presidente supra partes di una associazione, lo abbiamo detto più volte, ancora immatura (e non in termini di struttura interna, piuttosto nell'eterogenea e a volte distratta partecipazione), dall'altra capo carismatico della società più forte del settore, con gli obblighi che impone la leadership.

Senza nulla anticiparvi, e giusto perché non regaliamo niente, confermiamo che a prescindere dai contenuti dell'intervista la capacità del neo presidente di raggiungere risultati all'interno e all'esterno di Aniasa si vedranno nei prossimi mesi. Qui riportiamo le sue promesse, le sue opinioni umorali, le sue aspettative.

fallimento

Ad Aniasa chiedevamo e chiediamo trasparenza, valore aggiunto (in termini di formazione e di informazione), maturità verso il mondo dei media, coesione verso le istituzioni. Intanto, ecco il Ghinolfi-pensiero.

F&F Bilancio del precedente board, del quale ha fatto parte. Come giudica operato e risultati?

▲ Do per scontato che il mio predecessore abbia lavorato al meglio e al massimo del possibile. Un atto fondamentale che chiude il ciclo precedente è l'ingresso diretto in Confindustria. Un atto che conferisce ad Aniasa un profilo completamente diverso, ponendola in rapporto diretto con gli organi confindustriali e gli enti statali e governativi, con i quali questa autonomia è indispensabile. Anche nella gestione interna è importante che oggi chi lavora in Aniasa sia dipendente Aniasa e non Fise, come accadeva prima.

La presidenza Lucchini ha saputo affrontare crisi importanti come quelle che recentemente sono maturate, non ultima quella recente, a cavallo delle due gestioni, generata dalla norma del Codice della Strada che prevedeva l'iscrizione del locatario sul libretto, problematica risolta solo con un intenso lavoro di lobby. O ancora, le norme contabili in arrivo da Bruxelles. Insomma, si è lavorato molto bene, il nuovo comitato di presidenza cercherà di fare altrettanto.

F&F Una battuta sul mercato di cui lei è ottimo conoscitore: tracci una analisi non numerica, ma che inquadri il Nlt come fatto sociale.

▲ Esistono due contesti, uno che ci è noto, e che è rappresentato dal mercato quale lo conosciamo, e uno meno noto, che intuimmo appena. Il primo è il mercato delle grandi e medie aziende, il secondo è quello delle piccole aziende. Poi c'è il privato.

In questa suddivisione risiede uno degli obiettivi della mia presidenza: non limitarsi a dire che si tratta di universi sconosciuti ma cercare di permeare, come associazione, anche questi settori più difficili e inesplorati. Indagarne le caratteristiche, i limiti e le potenzialità, sondarne le dimensioni e consentire a tutte le aziende Aniasa di entrare nel mercato in modo strutturato e professionale. Ad esempio riguardo a crediti e coperture si naviga a vista e ognuno con una propria strategia. Per il bene di tutto il settore, grandi e piccole società di noleggio, è preferibile che la cultura di base sia diffusa, partecipata e non soltanto appannaggio delle società più grandi e storicizzate.

F&F Torniamo a Confindustria. Ha verificato la possibilità di creare networking grazie a un rapporto diretto - ad esempio - con i presidenti delle associazioni direttamente rappresentate?

▲ Esattamente. Ad esempio fino a ieri c'era una naturale convergenza tra il nostro breve termine e Federturismo, era ovvio che si lavorasse insieme. Dalla frequentazione diretta nella consulta dei presidenti, e non solo, nasceranno altre simili opportunità.

Per lo stesso motivo, mi lasci dire, un obiettivo della mia presidenza sarà l'allargamento della base associativa. Credo che sia un bene per tutti che la professionalità diventi un patrimonio condiviso e diffuso anche a livello periferico. Ciò porterà alla creazione di nuovi servizi, di nuove opportunità.

Perché non fare aderire in Aniasa le altre componenti del nostro mestiere che sono marginali ma nello stesso tempo fondamentali per la nostra attività? Non possiamo rimanere confinati nei limiti del mercato che conosciamo, dobbiamo allargare la nostra visione anche grazie alle competenze dei professionisti che operano in settori vicini e complementari al nostro.

F&F Rivoluzione copernicana, una visione non tradizionale. Chi lavorerà su questo progetto?

▲ Si tratta di un progetto che sto seguendo personal-

mente insieme ai vertici operativi dell'associazione, da Benincasa a Teofilatto. Fondamentale in tal senso la vicepresidenza, affidata a Ludovico Maggiore, dei Servizi Automobilistici.

F&F Quando pensa di poter comunicare ai suoi soci affiliati che questo percorso è più che avviato?

▲ Ci sono già numerose società di servizi che hanno chiesto di poter far parte di Aniasa, la macchina si è messa in moto. Ritengo che il momento ideale per fare il punto della situazione sarà la consueta riunione di metà anno, quando renderemo noti i dati associativi. In pratica il momento in cui la nuova presidenza si presenta al mercato. Poi ci saranno altri eventi, e spero in questo senso di coinvolgere Confindustria.

F&F Car sharing: ammetta l'incapacità di Aniasa di entrare nel settore.

▲ Le società di car sharing certamente non interlo-

IL BOARD DEL COMITATO DI PRESIDENZA ANIASA

Noleggio Lungo Termine

Andrea Cardinali (*ING Car Lease Italia*)

Alain Juan (*Leasys*)

Laurent Saucié (*ALD Automotive*)

Noleggio Breve Termine

Vittorio Maggiore (*Maggiore Rent*)

Fabio Spaccasassi (*Hertz Italiana*)

Servizi Automobilistici

Ludovico Maggiore (*Drive Service*)

Past President

Roberto Lucchini (*AVIS Autonoleggio*)

quiscono né con il breve né con il lungo termine. Abbiamo provato ad avere contatti con queste strutture, ma posso dirle che è oggettivamente molto difficile, e non solo perché in alcuni casi lo sharing è sovrapponibile al breve.

Il car sharing in Italia fa molta fatica, soprattutto per la scarsa attenzione degli utilizzatori verso il veicolo utilizzato, spesso restituito sporco, senza carburante e non di rado danneggiato. Manca quella coscienza civica che consentirebbe di traslare il concetto così come funziona in altri Paesi in Italia. Questo non vuol dire che il car sharing non possa funzionare: si tratta di adattarlo alle realtà italiane.

Sono convinto che lo sharing potrebbe funzionare proprio aggregando le competenze: il lungo termine per le parti finanziarie, il breve per l'esperienza nella logica di consegna e ripresa potrebbero essere di grande aiuto per lo sharing. D'altra parte, noi saremmo pronti a fornire soluzioni calzanti agli obiettivi del car sharing, come ad esempio le vetture elettriche, che stanno per arrivare massicciamente sul mercato.

Vedremo se come Aniasa riusciremo a rompere quel diaframma che fino a oggi ha reso impossibile il dialogo. Le porte sono aperte.

F&F Condivisione, ancora...

▲ Condivisione e aggregazione. Ritengo che mettere attorno a un tavolo tutti quelli che si occupano di una attività sia determinante per la crescita e il vantaggio di tutti. In questo caso, potrebbero portare alla creazione di un prodotto innovativo.

F&F ...e non solo. Insiste sulla cultura, la conoscenza, la formazione. Evidentemente, la sua priorità: chi offre servizi sia preparato e consapevole.

▲ Assolutamente. E tutto ciò passa attraverso il confronto, il dialogo, la crescita comune. Rimanendo su questo esempio, non è pensabile che di punto in bianco il breve termine si metta a fare sharing senza conoscere il mercato, magari applicando i canoni del-



la Svezia o della California. Non si può partire dal prodotto e imporlo a un mercato che non è in grado di riceverlo, bisogna partire dalla conoscenza delle necessità e dalla flessibilità dei servizi. E poi arrivare al prodotto.

F&F Confronto, dialogo, crescita. Ma se non c'è partecipazione? Pensa di avere abbastanza leadership per indurre i suoi associati a partecipare al quotidiano Aniasa?

▲ Prima di tutto c'è il rispetto per l'identità e la cultura di ognuno, che è libero di fare quel che vuole. Ciò detto, ribadisco che bisogna avere una visione, mostrarla e sperare nel coinvolgimento.

In realtà, se avremo successo come ciclo di presidenza sarà perché siamo riusciti a far crescere il mercato, creando le opportunità, e per fare queste cose bisogna avere le idee ben chiare sugli obiettivi e su come si vuole raggiungerli. Formazione, analisi mercato, condivisione, nuovi servizi e settori... cominciare a portare a ogni associato occasioni di valore aggiunto. Se riusciremo in questo creeremo un ciclo virtuoso che dà e riceve fiducia. Altrimenti avremo fallito.

F&F Ma questo va bene se lei parla da capo di Arval o di qualsiasi altra società! Presiedere una associazione e trascinare i soci è cosa ben diversa!

▲ Pensi quel che vuole, io resto convinto che ciò sia possibile anche in una associazione. Ho gli elementi a sostegno di questa tesi, ma preferisco tenerli per me. Se vuole, ne riparliamo tra un po'...

Se Tremonti conoscesse bene il Noleggio a Lungo Termine lo imporrebbe come logica a tutto l'apparato statale.

F&F Stereotipi e luoghi comuni: altra battaglia da combattere?

▲ Sì, con i dovuti modi. Si tratta solo di fare cultura, di spiegare i vantaggi che la nostra attività può dare al Paese, dal sommerso all'ambiente. Sono convinto che se Tremonti sapesse esattamente cos'è il Nlt impor-

rebbe alla Pubblica Amministrazione di utilizzare solamente questo canale.

F&F A proposito di Governo: Finanza, Ambiente, Infrastrutture e Trasporti, Attività Produttive. Se potesse avere attorno a

un tavolo tutti i rappresentanti dei ministeri che ritiene utili ad Aniasa, le basterebbero questi dicasteri o ne vorrebbe altri?

▲ Questi sono i fondamentali. Ma non si dimentichi che fare cultura di settore oggi vuol dire anche tener conto del federalismo fiscale e degli enti coinvolti.

F&F Aniasa si farà carico di creare un osservatorio di analisi del mercato? A chi lo affiderebbe?

▲ Un osservatorio è indispensabile. Pensare sui due piedi a una regia è complesso, per le differenze tra i due settori più importanti. Ci penseremo.

F&F Camion e bus. Per i primi vi batterete perché la legge pro Nlt passi anche al Senato? Per i bus, lavorerete per aprire al noleggio?

▲ Per i bus ci abbiamo provato, ma ad oggi non si può fare. È aberrante, ma ci sono troppi impedimenti burocratici. Per i camion, è un obiettivo tassativo.

F&F In questa intervista il 'green' è stato argomento sotteso sempre presente, come lo è da anni dichiaratamente nelle strategie di comunicazione Arval. Sarà così anche in Aniasa?

▲ In Aniasa ogni società ovviamente si regola con le proprie strategie: io posso solo suggerire una visione. In Arval, invece, se lo dice il capo... ■