

LEGALMENTE

TEMPO DI LETTURA:

3 minuti

QUESTA RUBRICA INTERESSA A:

Società di noleggio,
legali, driver

INTESA ANIASA-SINDACATI

Va bene a tutti

Sono oltre 10.000 gli addetti del noleggio interessati al rinnovo del contratto collettivo nazionale di lavoro. Il nostro legale ha esaminato il documento e l'ha approvato in toto

a cura di **Dionigi Bovolo***

Lil contratto collettivo nazionale di categoria è cosa importante, anzi fondamentale per regolare correttamente i rapporti tra il datore di lavoro e chi il lavoro lo offre. È quindi normale che tra le parti organizzate dei lavoratori e degli imprenditori la discussione sia sempre serrata, con l'obiettivo comune della partecipazione attiva e leale. Queste attribuiscono un ruolo significativo alla contrattazione collettiva, accentuando la funzione di intervento nella regolamentazione degli istituti contrattuali non solo nazionali, ma anche per quelli a livello aziendale o territoriale, al fine di consentire una maggiore aderenza alle mutevoli esigenze del mercato del lavoro.

Il contratto collettivo dell'autonoleggio è l'accordo stipulato nel luglio scorso, vanno in questa direzione. Ottime, a parere di chi scrive, sono le intese sulla previdenza complementare per i

lavoratori, previste dall'intesa del 2016. Positivi sono inoltre, soprattutto per i dipendenti, gli aumenti retributivi e l'una tantum che praticamente sempre accompagnano il rinnovo del contratto. Interessanti sono le determinazioni sull'appalto. Posto che il settore dell'autonoleggio è contraddistinto dal fatto di offrire alla clientela anche

L'intesa, raggiunta da Aniasa e dalle organizzazioni sindacali, prevede aumenti retributivi medi di 138 euro e l'erogazione una tantum di 240 euro.

servizi ausiliari all'attività di autonoleggio, operazioni sovente fornite grazie a contratti di appalto con successivi cambi di gestione fra le imprese appaltatrici, si è deciso di perseguire l'obiettivo di tutelare i livelli occupazionali e prevenire fenomeni distortivi della concorrenza.

Forse per deformazione professionale,

la mia attenzione si è presto focalizzata anche su quelle norme che disciplinano lo svolgimento del rapporto di lavoro e i diritti e i doveri delle parti interessate.

Tali disposizioni, contenute nell'articolo 55, testimoniano la maturità del settore - anche confermata dall'impegno per i lavoratori disabili - e quella degli operatori che in esso lavorano, oltre che un'attenzione per la clientela. Esse si distinguono per la loro chiarezza e per l'assenza di inutili formalismi; in particolare da tutti gli operatori vengono pretese diligenza,

fedeltà e riservatezza per la complessità del lavoro richiesto.

È sorprendente

l'insistenza riservata ai casi di violenza di genere, di molestia e violenza sui luoghi di lavoro; quasi che ciò fosse un segno dei tempi, questi tempi sempre più interessati da avvenimenti che non è un'esagerazione definire criminali. ■

* L'Avvocato Dionigi Bovolo è un esperto di contrattualistica del trasporto

RENT-A-CAR

TEMPO DI LETTURA:

10 minuti

QUESTO ARTICOLO INTERESSA A:

Istituzioni, Case auto,
società di noleggio, driver



Cucito addosso

Autocitazione: è un titolo già visto su un vecchio numero di Flotte&finanza. È anche la prima considerazione che il nostro interlocutore, Giuseppe Benincasa, ha fatto sul rent-a-car commentando la stagione estiva 2016, "un periodo sicuramente positivo"

di Roberta Carati

Partiamo dai dati, piuttosto scarsi considerando che il trimestre chiude il 30 di settembre e per luglio e agosto, mesi caldissimi per il *rent-a-car*, dobbiamo 'accontentarci' di una tendenza. Giuseppe Benincasa, segretario generale Aniasa e interlocutore di riferimento per il settore del noleggio a breve termine, riuscirà a distrarre la nostra attenzione dai numeri.

F&F Nel primo semestre il rent-a-car è cresciuto. Dell'estate cosa sappiamo?

▲ Dalle indicazioni che ci arrivano da più parti, anche dalle società di gestione aeroportuale, il periodo è sicuramente positivo. Le politiche che questo mer-

cato sta mettendo autonomamente in piedi sono concorrenziali e costruttive, allargano la possibilità di accedere al servizio. Un servizio sempre più cucito addosso alle esigenze del cliente.

F&F Tutto bene dunque?

▲ Stiamo crescendo in modo direttamente proporzionale ai problemi nella gestione degli scali. Le macchine da stoccare aumentano, ma i siti aeroportuali sono 'esplosi', in Italia sono tutti in sofferenza di spazi e disponibilità. Il tasso di utilizzo della flotta è molto alto, i clienti numerosi, la strozzatura dell'infrastruttura rischia di creare un disservizio: due ore di volo e un'ora per ritirare la macchina? Gli autonoleggi, è banale dirlo, noleggiavano auto che non sono comprimibili e occupano spazio: ci servono spazi maggiori e aree qualificate per accessibilità e sicurezza.

F&F Li state ottenendo?

▲ Il nostro è un rapporto molto costruttivo, ma stiamo di fatto riprogettando la logistica degli autonoleggi. L'ultimo pro-

Già nel 2008, come si legge nella cover di F&F 9, si parlava del noleggio a breve termine come di un servizio "cucito addosso", a misura del cliente.



getto sbloccato riguarda gli aeroporti toscani: c'è una logistica adeguata sia a Pisa che a Firenze.

È stato fatto un ottimo lavoro anche a Venezia, a Bari, dove prevediamo di migliorare la logistica d'intesa con la società di gestione, a Roma, dove la qualità del servizio è nettamente migliorata grazie a un grosso investimento di ADR di riqualificazione dei parcheggi.

Il nodo grande è Milano, sia Malpensa che Linate. È di tutta evidenza, anche per i tecnici che ci seguono, che le cose come stanno non possono andare. E pensare che Milano ha un'incidenza di fatturato simile a quello romano: Milano e Roma, insieme, rappresentano il 30 per cento del giro d'affari del noleggio negli aeroporti. Oggi il comparto versa al sistema aeroportuale italiano oltre 50 milioni di euro l'anno. E i posti auto riservati ai noleggiatori sono in tutto 6.500.

F&F Valete, non c'è che dire...

▲ Siamo una delle componenti di maggior pregio del sistema aeroportuale italiano. Ma mentre la nostra impostazione è verso il miglioramento della qualità del servizio, quella dell'aeroporto è verso... l'aeroporto.

F&F Esauriamo le dolenti note. Tra i dati del primo semestre ci sono due valori negativi: prezzo per noleggio e prezzo per giorno. Come leggerli?

▲ La cosa fondamentale è che nel complesso sono dati positivi: crescono fatturato, numero di noleggi, sia canale aeroporto che *downtown*, crescono i giorni... È un segnale, siamo l'indice rivelatore dello stato dell'economia: più cresciamo noi e più si va verso lo *sharing*. Si cresce anche in virtù del fatto che le politiche tariffarie diversificate stanno dando risultati positivi. È vero che il prezzo scende ma aumenta l'offerta di veicoli. Nulla toglie alla redditività complessiva.

F&F L'infloccamento si è rivelato all'altezza della domanda estiva?

▲ I nuovi acquisti sono stati fatti per tempo, in primavera. Quel più 7 per cento come primo semestre è un dato

molto reale che dice della riuscita dell'operazione: gli operatori hanno visto giusto. Quanto ai canali di acquisizione, sono sempre *rent-to-rent* e acquisto, un mix che va letto come dinamica annuale e non come dinamica specifica. Nel caso dell'estate: se sul mercato faccio fatica a trovare i modelli perché la Casa non li ha prodotti, automaticamente 'switcho' sul *rent-to-rent* per essere sempre pronto. Un dato non traccia una tendenza, risente della capacità di produzione del comparto auto.

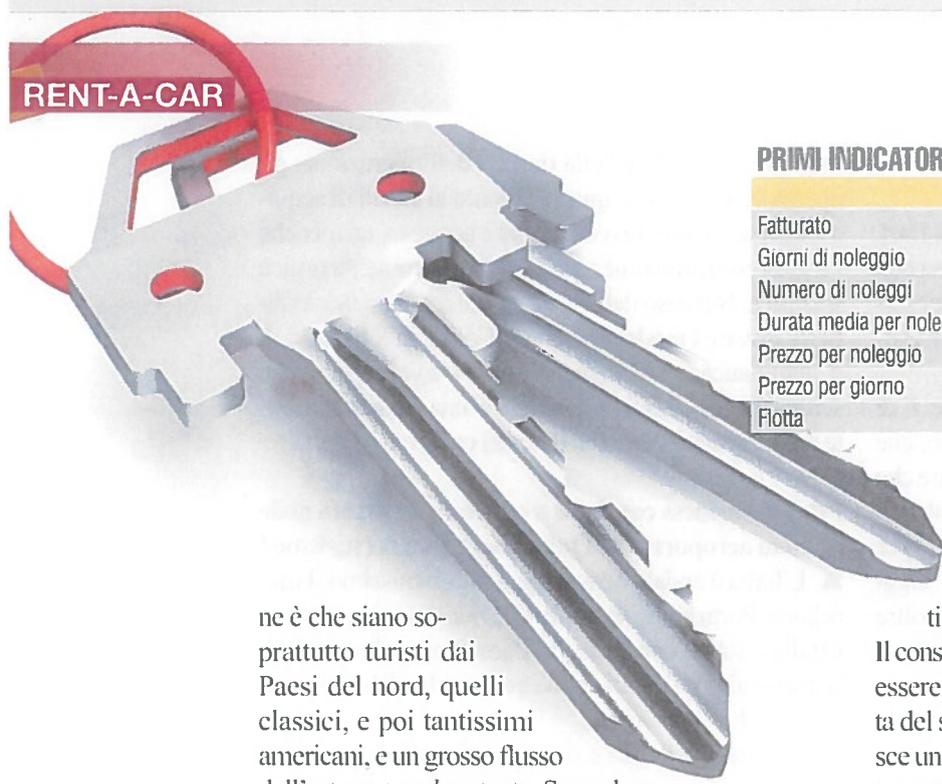
F&F Il business continua a essere concentrato nelle stazioni aeroportuali? Quindi nel segno del turismo?

▲ L'Italia è andata bene in generale, benissimo il meridione. Purtroppo, per fattori che non ci augureremmo, l'Italia è stata vista come un Paese tranquillo e quindi siamo stati privilegiati anche nella scelta dell'*inbound*, l'estero che è venuto qui.

Io sono stato in Puglia e si trovava di tutto: la percezio-

Giuseppe Benincasa, segretario generale, è il riferimento in Aniasa per il settore del noleggio a breve termine.





ne è che siano soprattutto turisti dai Paesi del nord, quelli classici, e poi tantissimi americani, e un grosso flusso dall'est, un *trend* costante. Sono due anni che l'Italia vive una situazione di relativa tranquillità, e la pianificazione c'è, l'offerta turistica sta nettamente migliorando e non, checché ne dica Briatore, a scapito dei ricchi. Il tipo di offerta che si sta determinando nel Paese - buoni prodotti, buoni pacchetti, abbiamo cercato di recuperare sotto il profilo della sicurezza - si coniuga con le richieste del servizio di noleggio.

I & F Il turista che cosa ha scelto?

▲ Non avremo difficoltà ad avere una conferma a dati quadrimestrali elaborati. La tendenza dei modelli in voga vede sempre in testa il Gruppo Fiat: la 500, la 500L, la 500X... e anche la Panda, vetture risultate 'simpatiche' soprattutto alla coppia (per Roma girano Vespe nel ricordo di Vacanze romane!). Il *trend* 500-Panda ha colpito trasversalmente, un tipico prodotto ben riuscito di immagine italiana. Bene anche le monovolume e le station wagon, ovviamente per la famiglia.

I & F E si sono rivolti tutti agli operatori ufficiali? Un anno fa Aniasa aveva puntato il dito contro broker, tour operator e online travel agency...

▲ Stiamo lavorando, proprio come settore, sulla maggiore trasparenza dei canali di vendita diretta. Poi arrivano soggetti allocati nei peggiori posti del pianeta e, grazie a internet, vendono prodotti uguali o similari con una dinamica di trasparenza più bassa. Non piace a noi,

PRIMI INDICATORI

	I sem 2016	I sem 2015	var %
Fatturato	472.722.524	451.571.831	4,7%
Giorni di noleggio	13.856.512	12.763.661	8,6%
Numero di noleggi	2.222.846	2.078.991	6,9%
Durata media per noleggio (gg)	6,2	6,1	1,5%
Prezzo per noleggio	212,7	217,2	-2,1%
Prezzo per giorno	34,1	35,4	-3,6%
Flotta	120.204	112.403	6,9%

Fonte: Aniasa

non piace agli albergatori, non piace a tutte quelle categorie che preferiscono essere tracciate e controllate. La trasparenza è il *leit motiv* che tutti dobbiamo cavalcare.

Il consumatore si sta lentamente rendendo conto che deve essere molto attento nel valutare le condizioni di offerta del servizio: oggi si basa (troppo) sul prezzo, costruisce un *budget* di cui riserva al 'come muovermi in loco' una percentuale marginale. È una tendenza che non va combattuta ma fatta evolvere. In una Italia dove l'ultimo miglio è impossibile, che si noleggi una Panda o una Mercedes, comunque si noleggia un'auto. Sta a noi offrire prodotti compatibili con queste dinamiche.

I & F Il rischio furto lo mettiamo in conto? Com'è andata l'estate?

▲ Non abbiamo perso la *leadership*; siamo sempre maglia nera e sempre nelle stesse regioni. I furti più gravi riguardano i navigatori satellitari, perché il ladro - che non è un ladro ma un professionista di un'organizzazione criminale - ha due obiettivi: il *chip*, che è identico a quello della carta di credito, e l'antenna, che serve per clonare i dati a distanza. Noi evolviamo, installiamo antifurti e faremo di più sul fronte della tracciabilità, ma il legislatore non aiuta. Anzi, abbassa le pene. È un problema di Stato. Stato non pervenuto.

F & F Con o senza Stato, il rent-a-car cresce. L'estate ha portato in scena nuovi operatori?

▲ Premesso che in crisi non abbiamo visto nessuno, sono comparsi nuovi piccoli attori che stanno entrando a livello locale in alcuni aeroporti, che andranno verso segmenti di mercato che i grandi non colgono, favorendo la cultura del noleggio. Alcuni stanno facendo richiesta di entrare in Aniasa. La concorrenza sana fa bene a tutti. ■

"Sono comparsi nuovi attori a livello locale in alcuni aeroporti. Coprono segmenti di mercato che i grandi lasciano scoperti".