

INTERVISTA

Paolo Ghinolfi

Presidente Aniasa

«In Confindustria per contare di più»

Paolo Ghinolfi, ad di Arval, ha assunto la presidenza di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, per il triennio 2011-2013, succedendo a Roberto Lucchini. In esclusiva, anticipa a Il Sole 24 Ore le priorità del suo mandato.

Anzitutto i progetti: quali sono quelli fondamentali da realizzare nella sua presidenza?

L'Aniasa ha aderito a Confindustria direttamente. Questo risultato della presidenza Lucchini ci dà l'opportunità di farci ascoltare dal sistema delle imprese ma anche dal mondo politico, quando decide in materia fiscale piuttosto che sul codice della strada. Insomma, abbiamo voluto la bicicletta e ora dobbiamo pedalare, dando ad Aniasa la rappresentatività che merita.

Poi?

L'allargamento della base associativa. Aniasa deve essere la casa comune non solo per tutti gli operatori del noleggio, ma anche per le imprese che offrono servizi legati all'auto, dalle società di logistica per le flotte a quelle che gestiscono le immatricolazioni o le multe.

Il Nlt negli ultimi anni non ha incrementato il parco circolante, ma anzi ha addirittura ceduto qualcosa. Dopo un ciclo di crescita durato oltre 20 anni, è il segno di una fase di maturità o solo una pausa dovuta alla congiuntura economica negativa?

No, il mercato non è affatto esaurito, perché è come una piramide, con in cima le grandi aziende e scendendo verso la base un mondo di piccole imprese, artigiani e professionisti, fino ad arrivare un domani ai privati. La crisi ha investito il mercato e gli incentivi sul nuovo hanno ridotto il valore dell'usato che avevamo a bilancio e han-



Neopresidente. Paolo Ghinolfi, ad di Arval, ha assunto la presidenza di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, succedendo a Roberto Lucchini

«Aniasa vuole diventare la casa per tutte le Pmi che lavorano nei servizi legati all'automobile»

no reso difficile quotare il nuovo prodotto a canoni resi molto più alti dai bassi valori residui.

Anni difficili, insomma.

Sì, ma non tutte le aziende sono calate. Ora il 2011 mostra dei segnali di ripresa e prevedo che nel 2012 e 2013 si torni a crescere ai ritmi precedenti. C'è un mare di opportunità e dire che il mercato è finito è limitativo. Piuttosto, per coglierle bisogna aiutare le aziende di noleggio a lungo termine ad adattarsi per seguire nuovi canali.

Come?

Aniasa deve far capire il valore enorme del noleggio per le imprese (anche piccole) e per il sistema paese: eliminare l'evasione sui costi sommersi, sostituire auto obsolete con altre nuove a basse emissioni e abbattere i costi di gestione. Se Tremonti conoscesse davvero bene il noleggio, probabilmente la Consip smetterebbe di fare gare per l'acquisto di vetture, con cui la Pa si mette in casa auto secondo logiche

ormai superate da anni.

Che cosa intende quando parla di eliminare l'evasione?

Noi portiamo avanti il nostro disegno di totale emersione e ci rivolgiamo all'economia che vuole rinascere, lavorando con operatori e concessionarie auto molto trasparenti.

Veniamo al rent-a-car. Negli ultimi anni l'associazione ha lavorato molto sulle connessioni con gli altri sistemi di mobilità. Lei cos'ha messo in agenda?

Di continuare su questo percorso, dialogando con le altre associazioni e con le realtà ferroviarie, aeroportuali e portuali. Il confronto ci deve portare a un sistema di trasporto intermodale in cui tutti i vettori sono interconnessi con meccanismi moderni e virtuosi.

Parliamo di macchine. Ora che vivremo almeno per un po' in un mercato con circa 300 mila auto in meno ogni anno, cosa prevede nelle relazioni con le case e le concessionarie?

I costruttori sono dei partner con cui lavoriamo per trovare le migliori soluzioni per i nostri clienti, in termini di prodotto, di allestimento e di sicurezza. Con i concessionari penso che il dialogo debba crescere. Quelli che lavorano con i noleggiatori hanno trovato dei volumi che - pur con margini bassi - hanno contribuito a sostenere i costi di gestione nei momenti critici. Ma ci tengo a chiarire che costruttori e concessionari fanno il loro mestiere e i noleggiatori non sono dei concorrenti ma un anello della catena moderna per la distribuzione e la gestione delle auto. Noi dobbiamo dialogare e comprenderci meglio per una reciproca convenienza.

Pi. d. V.