

Il risiko dei noleggiatori ridisegna il mercato Nlt

Negli ultimi mesi, tre operazioni sotto il segno delle aggregazioni stanno cambiando volto al settore

di **Pier Luigi del Visco**

Adesso possono fare sul serio, possono giocare per vincere. Con questo pensiero collettivo i collaboratori di GE Capital Fleet services hanno accolto la cessione dell'azienda ad Arval (Gruppo Bnp Paribas). Un'operazione da 2,4 miliardi di euro di asset, per oltre 160 mila veicoli gestiti da GE in 12 Paesi europei, con cui Arval diventa il primo operatore in Europa nel noleggio a lungo termine (Nlt). «Siamo davvero felici di accogliere all'interno di Arval al livello europeo sia i collaboratori che i clienti di GE Capital Fleet services», ha dichiarato Philippe Bismut, Ceo di Arval.

In queste parole c'è il senso di un'operazione che, oltre ai numeri e agli aspetti finanziari, ha innanzitutto, per il management, un significato di rafforzamento delle strategie. Perché un'azienda della galassia GE non è mai un'impresa qualsiasi e perché GE Capital Fleet services ha una storia importante di oltre un quarto di secolo. Agli albori del Nlt, dopo aver acquisito le attività di Avis, questa impresa era leader assoluta nel nostro Paese e primeggiava in Europa. Ma poi negli ultimi vent'anni, mentre il mercato cresceva e con esso tutti i concorrenti, la quota di GE Capital Fleet Services si riduceva sempre più, fino a posizionarsi intorno alla settima/ottava posizione, frutto di una strategia altalenante. Ma GE era ed è una scuola di management, capace di attrarre le migliori professionalità, che mal sopportavano di non poter convintamente rivaleggiare con i leader. Tra l'altro GE, assistita dal guru del management Peter Drucker, ha un modello strategico che prevede di dismettere le attività in cui non si riesce a stare nelle prime posizioni. Come il Nlt. Che aveva quindi un team preparato ma frustrato, che adesso invece sente di poter esprimere tutto il potenziale.

«Abbiamo acquisito un'azienda con una forte cultura di management, improntata al pragmatismo e alla velocità, che può aver sofferto negli anni vari cambi di strategia nel Nlt - commenta Grégoire Chové, direttore generale di Arval Italia e presidente della newco Arval Italy Fleet services -. I colleghi di GE Capital Fleet services mostrano forti aspettative, essendo entrati in un gruppo per il quale il Nlt è il core business. Nei pros-

simi mesi disegneremo una Arval Italia unica, con un piano triennale orientato a una ul-

teriore crescita, sia nel business attuale sia su nuove attività. Poter contare su professionisti già competenti ci farà risparmiare sui tempi di formazione che sarebbero necessari per nuovi assunti, consentendoci di accelerare rispetto agli obiettivi previsti nel piano, nel medio periodo».

L'operazione ha origine in Nord America, dove Element Financial (partner strategico di Arval) ha acquisito le attività di GE Capital Fleet Services in Canada, due anni fa. A fronte della volontà di GE di concentrarsi sulle attività industriali, Element Financial ha proseguito nell'acquisizione delle attività negli Stati Uniti (a fine agosto), in Messico, in Australia e in Nuova Zelanda (fine settembre), concordando con Arval di rilevare le attività in Europa. In questo modo, la Element-Arval Global Alliance diventa un leader mondiale, gestendo complessivamente una flotta di oltre 3 milioni di veicoli in 47 Paesi. Va specificato che si tratta di un'alleanza commerciale, senza partecipazioni incrociate. L'idea è quella di offrire una sponda nordamericana ai clienti europei di Arval, e lo stesso in Europa per i clienti di Element Financial.

Dal punto di vista finanziario, l'acquisizione europea è stata condotta da Arval, con il sostegno finanziario di Bnp Paribas, e dovrebbe avere un impatto minore sul ratio di gruppo Equity Tier 1, parzialmente compensato dalla vendita recente di una partecipazione in Klepierre a giugno e novembre 2015.

Questa è l'ultima, in ordine di tempo, di almeno tre operazioni significative che stanno interessando il settore del Nlt in questi ultimi mesi.



Peso: 34%

La più rilevante è senza dubbio l'accordo per la cessione di LeasePlan da parte del suo azionista al 100% Global mobility holding - una joint venture tra Volkswagen e Fleet Investments - a un consorzio di sei soggetti orientati ad investimenti di lungo periodo, per un valore complessivo di circa 3,7 miliardi di euro. L'accordo è ancora in attesa dell'approvazione delle autorità di regolamentazione competenti e dell'antitrust, inclusa la Banca centrale europea, di concerto con la Banca centrale olandese. Il closing dell'operazione - soggetto all'ottenimento delle autorizzazioni - è atteso entro la fine dell'anno.

Il consorzio è un gruppo di investitori a lungo termine composto dai principali fondi pensione olandese e danese, da società di investimento globali e società di private equity, e sta investendo attraverso LP Group, una società olandese di nuova costituzione.

L'altra operazione, di importo minore ma pur sempre indicativa, è il rafforzamento da

parte di Iccrea Banca Impresa (Gruppo bancario Iccrea) della sua partecipazione in Car Server, la prima società a capitale interamente italiano specializzata nel Nlt, arrivando al 20% del capitale per un valore di 10 milioni di euro. Enrico Duranti, direttore generale di Iccrea Banca Impresa, spiega che «la scelta di aumentare la nostra partecipazione nel capitale di Car Server è conseguenza naturale dei costruttivi rapporti che legano le due aziende, ma soprattutto della qualità dei servizi che questa partnership offre ai clienti delle banche di credito cooperativo su tutto il territorio italiano».

Già in questi primi due anni di partecipazione, l'aumento di capitale ha consentito a Car Server di imprimere un'accelerazione alla crescita, arrivando a gestire oltre 28 mila veicoli e chiudendo il bilancio 2014 con 191 milioni di fatturato, +9,6% rispetto all'anno precedente, generando un utile netto di 6,6 milioni, a fronte di un patrimonio netto di 32,7 milioni. Adesso potranno fare ancora meglio, come dichiara Giovanni Orlandini,

amministratore delegato di Car Server: «La presenza qualificata nella nostra compagnia societaria di un importante partner bancario ci offre una base patrimoniale ancora più solida, oltre ad un incremento della capacità finanziaria e commerciale a sostegno del piano di sviluppo poliennale».

In conclusione, queste operazioni indicano, secondo Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa «un trend di aggregazioni che si è andato consolidando negli ultimi anni e che trova spiegazione nell'alta competitività del mercato del noleggio veicoli, in cui gli operatori, per mantenere stabili i prezzi o per ridurli, sono impegnati nella ricerca di sempre maggiori economie di scala».

GLI ANNUNCI

Arval (Gruppo Bnp Paribas) ha acquisito GE Capital Fleet services diventando il primo polo europeo del noleggio a lungo termine. Ceduta anche LeasePlan, mentre Iccrea è cresciuta in Car Server



Il re delle flotte

Grégoire Chové (ad di Arval Italia): «Stiamo disegnando un nuovo assetto, con un piano triennale orientato alla crescita; poter contare sui professionisti di GE Capital Fleet services ci farà risparmiare sui tempi di formazione»

I numeri della nuova Arval

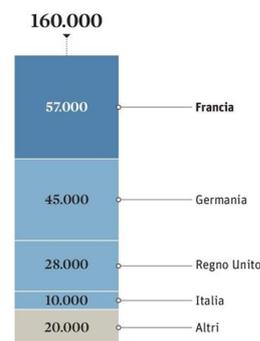
LE FLOTTE A CONFRONTO

Migliaia di veicoli

	ARVAL	GE Capital	TOTALE
EUROPA	770	160	930
Francia	218	57	275
Italia	140	10	150
Regno Unito	118	27	145
Germania	25	45	70

LA FLOTTA VEICOLI EUROPA GE CAPITAL FLEET SERVICES

Numero di vetture



Fonte: elaborazioni Fleet&Mobility su dati societari



Peso: 34%

Tecnologie / 2

L'Internet of Things
cambierà la mobilitàdi **Claudia La Via**

Quando si parla di auto è impossibile non pensare alla connettività, diventata ormai un elemento chiave per la gestione di tutto l'ecosistema che gira attorno all'automotive. Un discorso che vale soprattutto per le flotte aziendali, dove la telematica è fondamentale anche per una corretta gestione del parco auto, degli spostamenti e, soprattutto, dei costi.

Oggi le auto sono in grado di interagire con ciò che le circonda, con altri veicoli e, addirittura, con un server: merito della Rete che sta prepotentemente conquistando tutti i veicoli, non solo attraverso i dispositivi mobili (smartphone e tablet) portati a bordo dal guidatore, ma anche grazie a sistemi di connettività integrati in grado di creare un ecosistema che passa sotto il nome di Internet of things (IoT) e che proprio nel mondo dell'automotive trova una delle sue massime applicazioni. Un orizzonte a cui da tempo stanno lavorando aziende di componentistica, produttori di veicoli e, soprattutto, operatori di telecomunicazioni, che forse più di altri potranno beneficiare delle auto connesse. Secondo il recente rapporto «Connected car ecosystem: 2015-2030 opportunities, challenges, strategies & forecasts» realizzato da Sns Research, infatti, il rapporto tra gli operatori di telefonia mobile e il mercato delle connected car, potrebbe generare entro il 2020, ricavi annui per 40 miliardi di dollari. Numeri che diventano ancora più importanti quando si parla di flotte.

Le ultime rilevazioni di **Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici di Confin-

dustria, confermano che la connettività e la telematica sono sempre più presenti nelle flotte, sia sulle auto che sui mezzi commerciali. A fine 2015 saranno equipaggiati con dispositivi "intelligenti" oltre 70 mila veicoli a noleggio a lungo termine e 30 mila a breve termine, circa il 15% del totale, con un trend in crescita del 300% nell'arco degli ultimi quattro anni. In generale, ha spiegato Pietro Teofilatto, direttore Noleggio a lungo termine di **Aniasa**, «quasi un terzo (il 27%) dei mobility manager è oggi interessato alla gestione via web delle auto condivise o al monitoraggio da remoto della flotta».

La società di analisi di mercato Gartner prevede che entro cinque anni ci saranno 250 milioni di auto connesse e che la connettività diffusa porterà maggiori informazioni all'interno dei veicoli e consentirà loro di dialogare con gli elementi circostanti. Una prospettiva sempre più concreta, come dimostra anche l'annuncio del ministero dei Trasporti britannico di voler riempire le autostrade inglesi di sensori IoT, all'interno del piano da 15 miliardi di sterline per l'aggiornamento infrastrutturale. Negli Usa, poi, la National highway traffic safety administration è già a lavoro per implementare una soluzione per le comunicazioni vehicle-to-vehicle da completare entro il 2020.

Più in generale la connettività a bordo permette di mettere nelle mani di aziende e società di noleggio un sistema per raccogliere (e gestire) in tempo reale i dati provenienti dai veicoli e sviluppare servizi digitali a valore aggiunto. Secondo il Rapporto «M2M Barometer 2015» appena pubblicato da Vodafone, infatti, quando si parla di flotte il valore aggiunto dell'IoT è soprattutto la possibilità di raccogliere in-

formazione strategiche tramite i big data e gli analytics che vengono generati. «I benefici della connettività diffusa sono particolarmente significativi per settori come l'automotive-sottolinea Michele Frassinetti, Sales & marketing manager di Vodafone Italia -. Quando si parla di flotte, poi, sono soprattutto realtà come la Pubblica amministrazione, che non necessitano di assegnare un veicolo a ciascun dipendente e preferiscono utilizzare soluzioni di carpooling o carsharing, ad avere maggiori vantaggi in termini di efficienza».

La società di tlc ha spiegato come molti produttori stiano progressivamente installando a bordo sim 4G perché questa sarà la connessione mobile predefinita per tutto il ciclo di vita del veicolo. «Il fleet management è stato uno dei primi utilizzi dell'IoT, e rimane oggi uno dei principali; tramite la connettività diffusa è possibile aumentare l'efficienza, ottenere risparmi di tempo, ridurre i costi per il carburante e migliorare la customer experience», precisa Alfonso Correale, managing client partner di Verizon Enterprise. Secondo un recente report sullo stato dell'arte dell'IoT, realizzato proprio dalla società di telecomunicazioni Usa che opera anche in Italia con soluzioni ad hoc per le aziende, grazie a sistemi di diagnostica tempestiva e di analytics predittiva, l'intero settore stima di poter raggiungere risparmi per circa 27 miliardi di dollari a livello globale nei prossimi 15 anni.



Peso: 14%

FLOTTE AZIENDALI

Se l'auto entra in officina
la riconsegna è un miraggio

Nicola Giardino - Pagina 13

L'officina? È un buco nero

Sempre più dilatati i tempi di riconsegna delle auto in manutenzione, con disagi per i driver

di Nicola Giardino

Sempre alta la tensione tra società di noleggio e officine di riparazione sulla manutenzione del parco noleggio a lungo termine. Nonostante evidenti progressi registrati negli ultimi tempi, la polemica stenta a placarsi. Nel frattempo i tempi di riconsegna delle auto in riparazione sempre più spesso si allungano e la qualità degli interventi non segna miglioramenti.

Benché la rapidità e la qualità abbiano un forte impatto sulla soddisfazione del cliente, è il prezzo il vero driver delle scelte dei noleggiatori. I quali ora preferiscono le officine indipendenti a quelle delle Case, salvo le poche vetture di altagamma. Non solo perché le prime offrono tariffe di manodopera più convenienti ma, soprattutto, per la possibilità di imporre agli indipendenti la fornitura diretta di molti ricambi (magari di qualità equivalente agli originali, meno cari); cosa impossibile con le officine autorizzate perché ostacolata dalle Case.

Ogni vettura noleggiata effettua almeno due ingressi all'anno in officina, con una spesa media complessiva non inferiore a 550 euro a carico del noleggiatore. Il dato è confermato da Arval (il più grosso operatore in Italia), che dichiara 330 mila interventi annui su un parco di 150 mila auto. Proiettando il dato su un totale di auto del noleggio a lungo termine di 546 mila unità (fonte Aniasa), si può stimare che le due soste producano un costo complessivo a carico delle società Nlt di circa 300 milioni di euro (45% manodopera e 55% ricambi).

Un risparmio solo del 10% produrrebbe un vantaggio economico pari a 30 milioni di euro, per i noleggiatori. Un tesoretto di non poco interesse. Il complesso mondo dei servizi automobilistici costituisce infatti un mercato ricco, vasto e frammentato, il cui valore in Italia ammonta a oltre 20 miliardi di euro an-

nui ripartito per il 55% tra le officine indipendenti e per il rimanente 45% tra quelle ufficiali delle Case auto.

Questo spiega perché da qualche anno i noleggiatori (almeno i più grandi) sono passati in molti casi alla fornitura diretta dei ricambi e all'applicazione di tariffe orarie scontate di manodopera, analogamente a quanto sperimentato anni prima dalle compagnie di assicurazioni nonostante la dura opposizione dei carrozzieri. Le reazioni delle officine di riparazione convenzionate non si sono fatte attendere. La fornitura diretta dei ricambi sottrae loro di fatto un margine medio tra il 25 e il 40%, per non parlare dello sconto sulla manodopera che riduce margini già modesti (in Italia il costo orario della manodopera è il più basso d'Europa).

Alle proteste, però, le società di noleggio hanno resistito. Ma le polemiche affiorano di continuo anche da parte dei clienti. Perché quando i ricambi per il completamento del lavoro (e la riconsegna della vettura) tardano ad arrivare, spesso le officine dicono di protestare presso i noleggiatori per il sistema da loro creato. Non sempre, inoltre, il driver è coperto da auto sostitutiva (dipende dalla policy aziendale e da altri fattori). Sulle storture e gli inconvenienti del sistema, i rappresentanti delle società di noleggio si giustificano dichiarando che la fornitura diretta dei ricambi è stata introdotta non per ingiusto arricchimento a spese delle officine ma, piuttosto, per tenere sotto controllo la spesa e la qualità della manutenzione e della riparazione del parco (che rischiava di sfuggire di mano anche per l'allun-



Peso: 1-2%, 13-28%

gamento della durata media dei contratti di noleggio). Senza un calmier sui prezzi e un controllo sulla qualità dei ricambi impiegati, la maggiore spesa si sarebbe inevitabilmente ribaltata sui canoni mensili, rendendo il noleggio a lungo termine meno conveniente rispetto all'acquisto della vettura.

Quanto poi ai ritardi e alle forniture dirette dei ricambi, i noleggiatori riferiscono che sono stati introdotti alcuni correttivi. Come nel caso ormai classico del cambio di lampadine ma anche di pneumatici, di lubrificanti, di vernici (per le carrozzerie), per i quali molti noleggiatori ormai autorizzano il riparatore a prelevarli dal proprio stock o ad acquistarli localmente dal proprio fornitore per fatturazione successiva al noleggiatore a condizioni concordate, assicurando al riparatore un adeguato margi-

ne. Le società di noleggio confidano che la situazione verrà semplificata grazie alle tecnologie, che ormai bussano anche alle loro porte, perché permetteranno un maggior controllo dell'attività e sui costi delle officine convenzionate. Di certo, la matassa è difficile da sbrogliare (per questo le dichiarazioni dei noleggiatori sono state raccolte in forma riservata).

Nel frattempo, è arrivata sul mercato una new entry del noleggio, Sifa (Società italiana flotte aziendali) guidata da Paolo Ghinolfi e partecipata al 35% da Bper Banca che, in controtendenza, afferma di voler far svolgere la manutenzione presso le reti delle Case per tutte le vetture del suo parco «allo scopo di offrire un migliore servizio alla clientela».

Sarà interessante vedere come andrà a finire. Nel frattempo i noleggiatori potrebbero

magari risparmiare riparazioni a pagamento fornendo ai driver maggiori dettagli sulle modalità della garanzia: sarebbe sufficiente rammentarne la data di scadenza per evitare di lasciarla decadere senza aver effettuato il programma di revisione. Magari un semplice messaggio di posta elettronica, qualche settimana prima della scadenza, aiuterebbe.

I numeri chiave

500 euro

Il costo medio annuo di manutenzione a vettura

Ogni vettura noleggiata effettua almeno due ingressi all'anno in officina, con una spesa complessiva non inferiore a 550 euro a carico del noleggiatore, sui 12 mesi. Un risparmio solo del 10% produrrebbe un vantaggio economico pari a 30 milioni.

300 milioni

La spesa a carico delle società Nlt

Su un totale di auto del noleggio a lungo termine di 546 mila unità (fonte Aniasa), le due soste annue per manutenzione producono in media un costo complessivo a carico delle società Nlt di circa 300 milioni di euro

55%

L'incidenza dei ricambi sulle fatture

Dei 300 milioni spesi all'anno dalle società Nlt per la manutenzione dei veicoli, il 45% è assorbito dalla manodopera e il 55% dai ricambi. Ecco perché gli operatori stanno imponendo la fornitura diretta dei ricambi



Peso: 1-2%, 13-28%