

FLOTTE AZIENDALI E MANUTENZIONE

MA CONVIENE AI MECCATRONICI?

Visto e considerato il virtuoso contesto in cui si muove la mobilità, il noleggio di flotte aziendali aprirebbe un interessante skyline per i player nostrani dell'aftermarket (meccatronici). Ma è davvero un'opportunità per gli operatori nostrani della riparazione/manutenzione?

Stefano Belfiore • Inforicambi

Continua a correre senza sosta il noleggio auto su scala nazionale. L'ultima overview fornita da Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici) restituisce un quadro chiaro del crescente fenomeno in Italia: a fronte di un calo delle immatricolazioni (-1,42% nel mese di febbraio), il noleggio accelera nel suo trend positivo, arrivando, lo scorso mese, a quota 54.000 veicoli. Un balzo in avanti, secondo i dati di Confindustria, del 30, del 50 e ben del 119 per cento rispetto a febbraio del periodo 2014-2016. Secondo Aniasa, la proiezione più interessante riguarderebbe il long rent: segmento su



Sono state soprattutto le aziende, che effettuano il noleggio a breve, medio e lungo termine, ad aver espresso, nel 2017, le percentuali di crescita più significative. Anche alla luce dei vantaggi fiscali legati al superammortamento.

cui sembra concentrarsi maggiormente l'interesse dei privati.

Il noleggio piace sempre più alle aziende

Sempre Aniasa fotografa questo sentiment, intercettando una crescente componente di vendite di auto nel canale aziendale che supera la quota del 40 per cento (mentre era





43,6%
del mercato
la quota di auto nuove intestate alle società

al 22% nel 2009). Le registrazioni di auto nuove intestate alle società segnano un aumento complessivo (società, noleggio e leasing) del 22,5 per cento e conquistano il 43,6 per cento dell'intero mercato. Ma sono state soprattutto le aziende che effettuano il noleggio a breve, medio e lungo termine, ad aver espresso, nel 2017, le per-

centuali di crescita più significative. Anche alla luce dei vantaggi fiscali legati al superammortamento.

Le opportunità per l'aftermarket

Visto e considerato il virtuoso contesto in cui si muove la mobilità, il noleggio di flotte aziendali aprirebbe un interessante skyline per



"Allo stato attuale credo che l'impellente esigenza dell'autoriparatore sia quella di misurarsi con la tecnologia che sempre più caratterizza l'identità delle nostre vetture"

Alessandro Angelone
presidente nazionale di Confartigianato Autoriparazione



i player nostrani dell'aftermarket (meccatronici). Ma è davvero un'opportunità per gli operatori nostrani della riparazione/manutenzione? Emerge innanzitutto un minimo comune denominatore: è un business importante ma non core (almeno ad ora) per le officine. Per Alessandro Angelone, presidente nazionale di Confartigianato Autoriparazione e titolare dell'Autoeuropa Import di Como, non è oggi da ritenersi un'attività principale. "Allo stato attuale - spiega - credo che l'impellente esigenza dell'autoriparatore sia quella di misurarsi con la tecnologia che sempre più caratterizza l'identità delle



nostre vetture". Un coefficiente d'innovazione che apre le porte a nuovi interventi: diagnostica predittiva, realtà aumentata, telediagnostica e altre tecniche su cui oggi si testa (oltre al multiservice) la competitività di un'officina. "Certo è – prosegue – che lavorare sulle flotte aziendali, dove nella maggior parte dei casi si tratta di mettere le mani su nuove autovetture, vuol dire a mio avviso sviluppare un'importante crescita professionale, rafforzando dunque le competenze manutentive skillate sulle innovazioni odierne". Ma non solo. C'è anche un risvolto positivo nella brand awareness dell'officina. "Ovvero nell'opportunità – evidenzia ancora Angelone – di generare new business con la conoscenza di nuovi clienti automobilisti". Anche Simone Guidi, direttore del network Arval (società operante da più di 20 anni nel noleggio a lungo termine e nella gestione di flotte aziendali), individua dei benefit per i meccatronici che si legano a questo filone della riparazione. "La flotta mette in risalto – deve essere considerata come un grande cliente per l'officina. Una sorta di accreditato acceleratore per la struttura". Un link importante, pertanto, per aumentare l'endorsement dell'attività. Quindi la reputazione. Oggi patente essenziale per generare profitto.

L'altra faccia della medaglia

Con i pro ci sono anche i contro. Due sostanzialmente i "limiti" che porterebbero oggi a considerare questa attività manutentiva un giro d'affari coinquilino alle "riparazioni di routine": un tariffario svantaggiato sulla manodopera convenzionata e una ricambistica "imposta" e dettata dalle flotte con un margine risicato (se non addirittura inesistente) per i meccanici. Così come sottolinea Angelone.

Requisiti d'accesso

Dopo tutto, però, l'evoluzione di questo settore è enorme. Basta pensare che, a oggi, sono 800mila le auto aziendali. Una goccia in mezzo al mare che può estendersi a dismisura in virtù dell'andamento felice del noleggio domestico. Anche se si può immaginare che il circuito della riparazione autorizzata possa essere più oneroso (in termini di costi: ricambi-manodopera) di quello indipendente, Guidi non fa un distinguo degli attori che possono cavalcare questo service. "Qui conta essere – dice – operatori qualificati. Per qualità intendo officine multiservizio, in linea con i modelli europei, solide, credibili finanziariamente parlando, nonché affiliate a qualche network importante. Parametri che noi di Ar-



"La flotta deve essere considerata come un grande cliente per l'officina. Una sorta di accreditato acceleratore per la struttura"

Simone Guidi
direttore del network Arval



val teniamo in debita considerazione nel momento in cui andiamo a selezionare e a identificare le strutture riparative che noi riteniamo essere migliori sul territorio in cui operano". La partita, dunque, non si gioca sulla "linea di demarcazione" tra OES e IAM. Ma sul terreno dell'efficienza e della professionalità lavorativa. Business permettendo.

