

Indice Articoli ANIASA

1 Ottobre 2024

ANIASA

01/09/2024	FLOTTE & FINANZA	ALBERTO VIANO	Pag. 2
01/09/2024	FLOTTE & FINANZA	CI VA GIÙ PESANTE	Pag. 4

IL PENSATORE



a cura di Roberta Carati

«Lei è un buon politico?». Ride, Alberto Viano, prima di rispondere alla mia domanda con un cauto «vorrei dire di sì, se non fosse per l'accezione negativa che ormai ha assunto questo termine. Comunque sì, o quanto meno ci provo». Ci spiegherà perché, il presidente Aniasa, nel corso di una chiacchierata che spazia dal rallentamento delle immatricolazioni ad uso noleggio del secondo trimestre 2024 («non c'è da preoccuparsi») al suo mandato quasi in scadenza («mi inorgoglisce aver attratto nuovi player»), passando per l'exploit degli LCV («un'evoluzione del prodotto NLT»), l'ingresso nell'associazione degli operatori della telematica («una spinta all'utilizzo del veicolo»), la questione fiscale («confido in una revisione»), la sfida dell'elettrico («necessaria per innescare il rinnovamento del parco»). E allora eccolo, il presidente dell'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital, a 360 gradi.

ANIASA, AVANTI C'È POSTO

Alberto Viano

Aver attratto i player della telematica in un settore che fonde industria dell'auto e new economy è motivo di orgoglio per il presidente Aniasa. Anche se non mancano i nodi da sciogliere

F&F Dovremmo partire da qui, da un acronimo - ANIASA - che oggi vuol dire altro rispetto all'associazione costituita nel '65 in Confindustria?

»»» Questa Aniasa è l'espressione di un percorso di cui siamo straordinariamente convinti, tanto è vero che abbiamo cambiato la risoluzione dell'acronimo di ANIASA da Associazione Nazionale Industria Autonoleggio e Servizi Automobilistici in Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital. Il noleggio è nato per quello scopo, ma affermandosi il concetto di servitizzazione, e con le auto sempre più complesse, la telematica consente di ampliare grandemente l'interazione con la vettura e renderla un oggetto con servizi aggiuntivi. Siamo convinti che la telematica sia il fattore abilitante per aumentare il tasso di servitizzazione e, in ultima istanza, spingere la soluzione dell'utilizzo invece che della proprietà.

F&F I dati dicono che nel secondo trimestre le immatricolazioni a uso noleggio hanno rallentato (-9,6 per cento). C'è da preoccuparsi?

»»» Non direi. C'è un effetto derivante dalla grande incertezza legata agli incentivi, con il noleggio dapprima escluso, poi incluso al 50 per cento e solo dallo scorso maggio incluso al 100 per cento. Il Governo ha fatto un lavoro egregio, parificando il terreno di gioco tra il noleggio e le diverse forme di

proprietà, sui tempi avrebbe potuto fare meglio. Comunque è presto per pronunciarsi sull'evoluzione del settore, immagino che il noleggio si attesterà sempre intorno al 25-30 per cento dell'immatricolato totale. E poi osserviamo una nota vitale della componente lungo termine che è quella che riguarda il noleggio degli LCV.

F&F Che infatti è cresciuto del 23,6...

»»» In occasione dei rinnovi di grandi flotte di veicoli commerciali succede di vedere un picco. Quello a cui stiamo assistendo oggi è che il prodotto di lungo termine si sta evolvendo, spostandosi dalla classica auto aziendale verso nuove forme. Ci sono alcune società in Aniasa particolarmente vivaci nell'offerta ai privati, e molte associate che stanno sviluppando una proposizione sempre più funzionale per chi ha bisogno di veicoli commerciali. L'acquisto prevede normalmente tempi di ammortamento più lunghi per le imprese e quello che presumo stia accadendo è che l'offerta si sta un po' allungando in termini di durata per diventare più competitiva anche dal punto di vista della rata; con le consuete caratteristiche del noleggio, che sono quelle di non avere pensieri sul valore residuo, di non avere pensieri sulla manutenzione e l'assicurazione...

F&F Sui numeri bassissimi dell'elettrico stendiamo un velo?

»»» La realtà è che l'elettrico si è

piuttosto stabilizzato. I cosiddetti *early adopters*, consumatori che si buttano sulle novità, sono circa il 4 per cento, ma l'evoluzione di tutto l'ecosistema è lenta e non consente un'adozione di massa. Usiamo l'auto elettrica su una infrastruttura che continua a essere concepita per un'auto termica, e non mi riferisco solo alle colonnine ma, per esempio, alla 'cannibalizzazione' delle postazioni di ricarica in città da parte di altri mezzi. Ci aspettiamo una certa ripresa nei prossimi mesi grazie agli incentivi, con un impatto di qualche decina di migliaia di veicoli che sicuramente muoverà quel 4 per cento, ma dove arriveremo è difficile dirlo.

F&F Cambiano i Governi però il noleggio continua a essere bistrattato. Quali azioni sono prioritarie in questo momento?

>>> Forse la cosa più semplice è cosa chiedere all'Europa, che poi è quello che abbiamo sempre chiesto: stabilità e posizioni non pregiudiziali. Da qui al 2035 ci saranno evoluzioni tecnologiche che potrebbero far sì che non tutti i motori termici debbano essere banditi dalle nuove immatricolazioni per il trasporto persone.

Quanto al nostro Governo, preso atto che non dovremo più chiedere il pareggiamento degli incentivi, le grandi tematiche sono il limite di deducibilità dei costi dell'auto aziendale, auto aziendale che continua a essere un *benefit* molto richiesto, e il limite di detraibilità dell'Iva. L'Iva è un tema dolorosissimo da toccare per l'erario: il 35-40 per cento della raccolta fiscale italiana arriva da questa imposta, e con i vincoli derivanti dalle finanziarie del passato, in particolare la misura del 110 per cento che ha prosciugato le casse, la possibilità di fare delle politiche fiscali è quasi nulla. Mi aspetto invece, dal momento che la riforma fiscale c'è, i tavoli ci sono e i decreti delegati

dovranno essere fatti, che ci sarà un innalzamento almeno del limite di deducibilità di 18mila euro.

F&F Nel 2025 ricorreranno i 60 anni di Aniasa e lei completerà il suo mandato. È soddisfatto?

>>> Fino a qui sono molto soddisfatto, sia per l'attività istituzionale sia perché l'associazione evolve.

Aver attratto sempre più *player* della telematica in un settore che deve fondere *old economy*, quindi industria dell'auto, e *new economy* credo ci possa inorgoglire molto, così come il fatto che la base delle nostre associate sia cresciuta.

F&F Crede che il noleggio possa incidere sul rinnovo del parco?

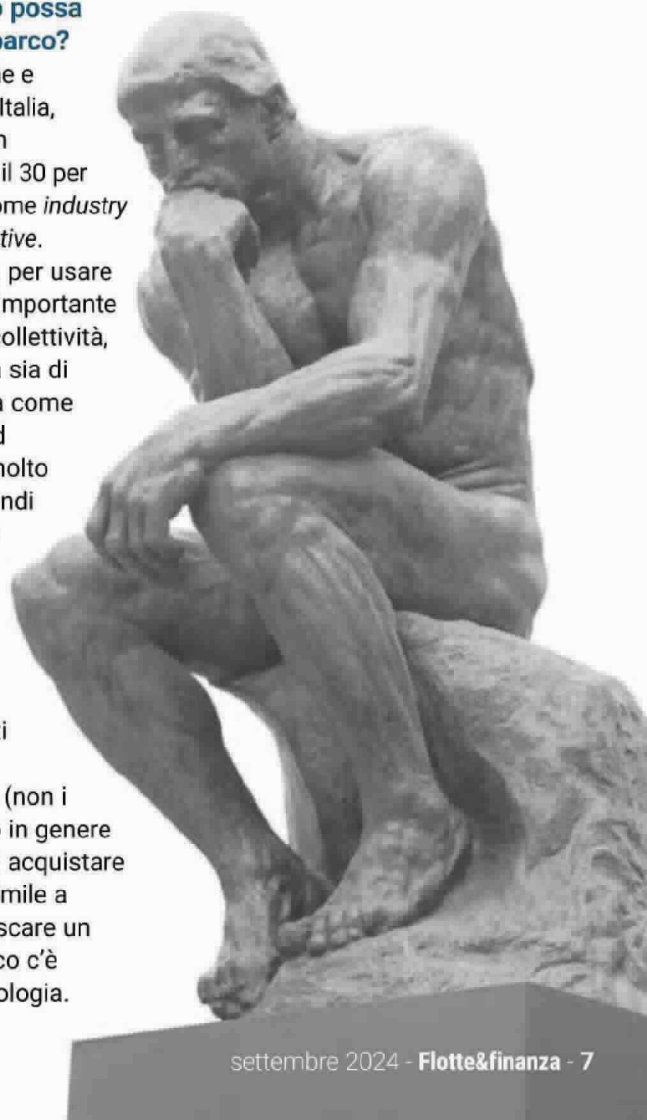
>>> Abbiamo circa 1 milione e 300mila auto in noleggio in Italia, nulla sui 40 milioni di auto in circolazione, ma rivestiamo il 30 per cento dell'immatricolato. Come *industry* siamo il motore dell'*automotive*.

Le nostre associate hanno, per usare un termine economico, un'importante esternalità positiva per la collettività, perché mettiamo su strada sia di prima immatricolazione sia come usato, vetture con standard ambientali e di sicurezza molto più elevati della media. Quindi sì, il noleggio ha un grande ruolo nel rinnovo del parco circolante, rinnovo che passa anche per l'elettrico. Il motore termico ha raggiunto un livello per cui miglioramenti marginali sono di fatto impossibili, l'automobilista (non i soggetti giovani che hanno in genere un reddito basso) tende ad acquistare o noleggiare qualcosa di simile a quello che ha già. Per innescare un vero rinnovamento del parco c'è bisogno di una nuova tecnologia.

F&F Si ritiene un buon politico?

>>> Vorrei dire di sì, se non fosse per l'accezione negativa che ormai ha assunto questo termine.

Quando agli interlocutori del ministero dell'Economia ho spiegato che tutte le istanze che stiamo portando non cambiano la fiscalità delle nostre aziende, che stiamo cercando di sostenere un'equa fiscalità che chiaramente consenta anche al nostro settore di svilupparsi ma in competizione e soprattutto dando beneficio al tessuto imprenditoriale italiano, ho visto i loro occhi cambiare forma. Ecco perché mi piacerebbe rispondere che... sì, credo di essere un buon politico.



COVER



LOCAZIONE SENZA CONDUCENTE

CI VA GIÙ PESANTE

L'Italia ha recepito la Direttiva 2022/738/UE e ha riscritto l'articolo 84 del Codice della Strada che fino a oggi ha regolamentato la materia. Le aziende che effettuano servizi di trasporto merci conto terzi possono prendere in locazione autocarri, trattori, rimorchi e semirimorchi, autotreni e autoarticolati da qualsiasi impresa con sede nella Ue. Per rinnovare il parco in tempi di incertezza e per passare senza timori alle nuove motorizzazioni

di Tiziana Altieri
e Roberta Carati

in collaborazione con
VIE&TRASPORTI

La locazione di autocarri, trattori, rimorchi e semirimorchi, autotreni e autoarticolati senza conducente da qualche mese è possibile anche in Italia. Con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale n. 186 della Legge 103 del 10 agosto 2023 che converte, con modifiche, il decreto n° 69 del 13 giugno 2023 recante di-

sposizioni urgenti per l'attuazione di obblighi derivanti da atti dell'Unione europea, si sono aperte nuove strade per le imprese della Penisola che effettuano servizi di autotrasporto merci e interessanti opportunità di business per chi questi mezzi li costruisce e li distribuisce, oltre che per le società di *renting*. Ricordiamo che si considera locazione senza conducente (LSC) l'attività in base alla quale i veicoli vengono ceduti in godimento a terzi per un periodo predeterminato dietro il pagamento di un prezzo pattuito. Nel linguaggio corrente si parla anche di noleggio.

Il recepimento della Direttiva 2022/738/UE che, di fatto, modifica la 2006/1/CE, ha portato a riscrivere nella sostanza l'articolo 84 del Codice della Strada che fino a oggi ha regolamentato la materia del nostro Paese. Che cosa cambia nel dettaglio? Tutte le novità sono state evidenziate nell'Allegato 1 della circolare prot. 30769, datata 5 settembre 2023, del ministero dell'Interno.



COVER

Cosa cambia

Anche chi effettua trasporti nazionali, inclusi quelli in regime di cabotaggio, può ora noleggiare veicoli

da qualunque impresa con sede nell'Unione europea, purché gli stessi siano stati immatricolati a uso terzi. Un vincolo che non sussiste solo nel caso in cui la legislazione del Paese ove ha sede il locatore non preveda la distinzione tra uso proprio e uso terzi.

Per offrire il servizio di locazione senza conducente non è più necessario, come in passato, essere iscritti all'Albo delle imprese di autotrasporto conto terzi.

I veicoli a uso speciale e per il conto proprio possono essere noleggiati solamente se il loro peso a pieno carico non supera le 6 tonnellate. Nessuna limitazione di

288, per cominciare

Il noleggio truck sarà un vero business. Ne è convinto il General Manager di ToRental, che debutta nel segmento con un primo lotto di 288 veicoli

Considerati gli anni che ci sono voluti per cancellare, e nemmeno del tutto, i limiti della normativa che consente la locazione dei camion sopra le 6 tonnellate, è difficile parlare di scelta coraggiosa da parte dei legislatori. Più prosaicamente, è stato un uniformarsi alle regole internazionali. È d'accordo Flaviano Palumbo,

General Manager di ToRental: «Elon Musk che punta sulla Tesla come vettura elettrica a diffusione mondiale, quello è stato un passo coraggioso, e lo è fare impresa in un Paese difficile qual è l'Italia; ma cogliere un trend positivo, anche se in questo settore sarebbe un azzardo fare previsioni di lungo periodo, non è coraggioso, è adeguarsi».



È un mercato che si aprirà davvero?

In generale, all'imprenditore italiano piace investire e sentirsi proprietario del bene, soprattutto con un tipo di prodotto come il mezzo pesante. Però questa mentalità sta cambiando. In un contesto di incertezza, dovuto anche alla pandemia e alla guerra in Ucraina, il noleggio può risultare rassicurante: perché non richiede di immobilizzare capitali (che possono essere impiegati in altri progetti), e perché dopo un tempo pre-stabilito offre una possibilità di uscita se le cose non dovessero andare bene. Secondo me, seguendo il flusso dell'auto e del veicolo commerciale, il noleggio si espanderà anche nel mondo del truck.

COVER



peso, invece, per chi opera nel trasporto conto terzi. La nota entra anche nel merito delle condizioni di impiego dei veicoli acquisiti in locazione senza conducente. L'impresa locatrice non può distaccare autisti presso quella locataria. Quest'ultima può comunque, oltre al proprio personale, utilizzare lavoratori in somministrazione o distacco. In sostanza, il contenuto del contratto di locazione deve riguardare esclusivamente il veicolo senza possibilità di abbinarlo a un contratto di servizio che coinvolga il personale di guida o di accompagnamento. Il veicolo locato deve essere messo a disposizione e guidato solo dal personale dell'impresa che lo utilizza, per l'intera durata del contratto. Assolutamente vietato il sub noleggio: lo stesso veicolo non può essere concesso in locazione a più imprese contemporaneamente. Infine, l'impianto sanzionatorio. A bordo del mezzo devono essere sempre tenuti il contratto di locazione, in forma cartacea o elettronica, e qualora non sia il conducente a locare il veicolo, il contratto di lavoro (o l'estratto autentico) dello stesso. Sono previste sanzioni (da 430 a 1.731 euro) nel caso sia stato adibito alla locazione senza conducente un veicolo non destinato a tale uso. È poi prevista la sanzione amministrativa accessoria della sospensione della carta di circolazione per un periodo da due a otto mesi. Ai sensi dell'Articolo 197 del Codice della Strada ricorre una responsabilità concorsuale tra locatore e locatario. Dunque, in caso di controllo su strada, qualora venisse riscontrato un illecito utilizzo di un veicolo adibito a LSC sebbene non destinato a tale uso, la sanzione prevista dal comma 7 dovrà essere contestata con tre distinti verbali: al locatore per aver sottoscritto un contratto adibendo un veicolo a LSC sebbene non destinato a tale



totale flotta - 1.800 veicoli con la prospettiva di arrivare a 2.000 entro la fine dell'anno - è un numero piuttosto piccolo. Vediamo come risponderà il mercato a questa opportunità prima di programmare nuovi investimenti. Il mondo del noleggio è fatto essenzialmente di piccoli operatori molto radicati sul territorio e grandi multinazionali con un potere d'acquisto tale che riusciranno a fare sempre prezzi migliori dei nostri.

marchio che desse riconoscibilità al servizio, abbiamo sempre mantenuto al nostro interno processi e funzioni strategiche. L'assistenza, per esempio, un aspetto cruciale del nostro servizio che ci distingue dalla concorrenza e ci permette di abbattere i costi assicurando interventi veloci, tempestivi e di qualità. Il protocollo è semplice: fare il lavoro il prima possibile, nel miglior modo possibile.

ToRental è pronta?

Al momento abbiamo messo a disposizione di questo specifico segmento di mercato 288 pezzi (93 trattori stradali, 122 semirimorchi, 73 motrici), quindi in termini percentuali sul

Ve la giocate sui servizi?

Siamo assolutamente per l'insourcing. Dal 2021, quando da divisione noleggio di una società di trasporti siamo diventati ToRental, non 'solo' una partita iva ma una srl con un

Di che veicoli parliamo? Che cosa può dirci della flotta ToRental?

I leggeri allestiti rappresentano circa l'80 per cento: il classico boxato 35 quintali con cassa chiusa in alluminio o vetroresina, con o senza sponda, anche isotermico sempre con ca-

Registrazioni al via

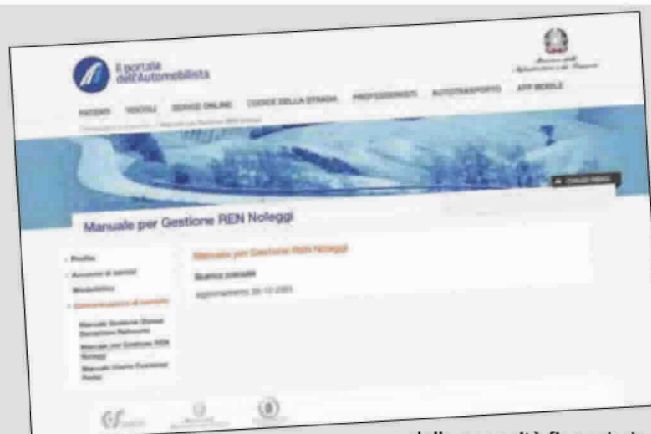
Con la circolare MIT n.25355 del 17.11.2023 è stata attivata una prima versione dell'applicativo REN-Noleggi nel quale le imprese di autotrasporto merci devono registrare i veicoli noleggiati senza conducente con targa comunitaria prima del relativo utilizzo al fine di ottemperare all'obbligo di cui all'art.84 c.4-ter lett. b) del CdS.

L'obbligo di registrazione all'applicativo REN-Noleggi è previsto per le imprese di autotrasporto merci in conto terzi iscritte al REN che devono registrare anche veicoli noleggiati di massa inferiore a 1,5 tonnellate; sono invece escluse quelle iscritte all'Albo nazionale degli autotrasportatori ma non anche al REN, in quanto esercitano l'attività esclusivamente con veicoli di massa complessiva a pieno carico non superiore a 1,5 tonnellate.

L'applicativo è raggiungibile collegandosi al Portale dell'Automobilista e accedendo all'area privata. In questa prima fase sono disponibili le funzionalità elencate nella circolare ministeriale e specificatamente nel relativo Allegato 1 (tra cui i dati dei veicoli noleggiati, i dati di locatore e locatario, le tempistiche del noleggio e le eventuali variazioni), mentre non è ancora possibile la registrazione di rimorchi e semirimorchi.

Per iscriversi le imprese possono anche rivolgersi all'Ufficio della motorizzazione civile territorialmente competente, ovvero a un Operatore professionale autorizzato a effettuare operazioni sullo Sportello Telematico dell'Automobilista.

Il Ministero, nel chiarire che i veicoli noleggiati incidono sul requisito



della capacità finanziaria,

ha previsto che in caso di incapienza l'impresa locataria debba provvedere all'adeguamento immediato del valore della capacità finanziaria inviando la relativa documentazione all'UMC competente.

Relativamente al requisito di stabilimento il Ministero ha rammentato inoltre che, sulla base di quanto indicato dalla circolare MIT n.3738 del 13.5.2022, per conseguire l'autorizzazione all'accesso alla professione, la disponibilità del veicolo noleggiato senza conducente debba essere dimostrata attraverso la dichiarazione dell'esistenza di un contratto di durata residua pari ad almeno sei mesi e registrato nelle forme previste presso l'Agenzia delle Entrate.

Dal 16 gennaio 2024 le copie certificate conformi della licenza comunitaria da utilizzare su veicoli locati sono rilasciate dall'UMC soltanto se il veicolo è stato registrato sull'applicativo REN-Noleggi.

uso; al locatario essendo responsabile della violazione in concorso con il locatore per aver sottoscritto anch'esso il contratto di LSC; il terzo (eventuale) al conducente, qualora sia persona diversa dal locatario, per aver circolato con un veicolo adibito a LSC e non destinato a tale uso.

Una spinta alla transizione

Ideale per rispondere ai picchi di domanda di trasporto legati alle stagionalità, per poter passare a veicoli di ultima generazione senza forti esposizioni finanziarie, il noleggio potrebbe essere anche una soluzione per fa-

pienza sette pedane. IVECO, Peugeot, Mercedes, Renault... Collaboriamo con tutti i principali costruttori senza particolari preferenze, le scelte dipendono dal miglior accordo commerciale che riusciamo a ottenere. Ma stiamo puntando anche sul truck, nello specifico con delle motrici, meno facili da reperire sul mercato del noleggio rispetto ai trattori. Ne abbiamo già acquistate 63: tutti mezzi a due assi da 120 e 160 quintali Renault Trucks e DAF con diverse capienze, da 14, 16, 18 pedane, alcune isoterme, altre con cabinatura chiusa. Buona parte dei nostri clienti - fornitori di Bartolini, GLS, Fercam, quindi i grandi spedizionieri nazionali - ci ha chiesto espressamente questo tipo di veicolo.

Com'è strutturato il servizio di assistenza?

Premesso che il cliente ToRental ha sempre un riferimento diretto in una persona in carne e ossa, l'assistenza conta su tre officine per interventi di riparazione a 360 gradi a Roma, Bologna e Milano, oltre che su una rete di piccoli centri distribuiti nelle regioni del centro e nord Italia per la manutenzione ordinaria e su diverse officine mobili che vengono coordinate centralmente.

Da gennaio 2023 a giugno 2024 abbiamo gestito 2.165 richieste per i mezzi più diversi, dall'allestito al truck, con tempi di risoluzione tra le 24 e le 72 ore. Per guasti particolarmente seri o ricambi che tardavano ad arrivare, abbiamo fornito al cliente un mezzo sostitutivo.



Chi è il cliente ToRental?

Statisticamente un trasportatore conto terzi, che risiede principalmente nel Centro e Nord Italia perché al Sud non abbiamo ancora officine organizzate e la leva del nostro servizio

COVER

Il presidente Aniasa: «È un primo passo»



«Per percorrere una strada lunga va fatto il primo passo, e secondo la nostra associazione questo primo passo ha un grande valore». Lo ha detto il presidente Aniasa, Alberto Viano, a proposito dell'apertura al noleggio dei veicoli pesanti: «Sicuramente mancano ancora dei pezzi normativi, che in parte si costruiranno proprio perché il prodotto si affermerà, ma credo che dal punto di vista della possibilità di offrire anche questo tipo di contratto abbiamo fatto un buon lavoro, e poi vedremo se vorranno coglierla i player che sono già in Aniasa o i nuovi che si presenteranno».

L'evoluzione del noleggio degli LCV lascia ben sperare: «Per tanto tempo i veicoli commerciali hanno fatto parte in modo minoritario di questo business e adesso si stanno affermando». Pur non nascondendosi che quello dei truck sia un settore di specialisti, Viano è convinto che «per le società che investono sul noleggio poter ampliare le categorie di prodotto è un'opportunità di cui beneficeranno ancora una volta principalmente gli utenti».

vorire la transizione ecologica. Fa decadere tutte le questioni legate a quello che sarà il valore dell'usato e mette al riparo dalle incertezze legate a scelte politiche.

Nessun oneroso investimento per passare a veicoli a trazione alternativa ma un canone mensile fisso *all inclusive*. Così la pensano, tra gli altri, Iveco, che ha dato vita a Gate, soluzione di noleggio *pay-per-use* per veicoli 'green', e Volvo Trucks con RBS, divisione del Gruppo svedese specializzata nell'offerta di noleggio con una durata superiore a 12 mesi che punta a rinnovare la

mobilità, elettrica o diesel. E lo credono anche le associazioni dell'autotrasporto. Come Fiap.

«Era già nostra consolidata convinzione che la soluzione del noleggio rappresentasse una possibile scelta di flessibilità che, se opportunamente regolata, avrebbe consentito alle imprese di rispondere alla variabilità delle esigenze del mercato di tali servizi», ha commentato Alessandro Peron, Segretario generale Fiap all'indomani del recepimento della direttiva da parte dell'Italia; «le restrizioni di utilizzo in essere, pur regolamentate in termini numerici o percentuali, erano infatti anacronistiche. Ora osserveremo con attenzione lo sviluppo nelle offerte e nell'utilizzo di un'opzione che può rappresentare anche una soluzione contrattuale ed economica valida rispetto ai cambiamenti in atto nelle tecnologie e nei combustibili applicati ai veicoli industriali».

Certamente si tratta di un business in forte ascesa per quanto riguarda il mondo auto e quello dei veicoli commerciali, dove la quota del canale noleggio è superiore al 30 per cento. In Italia sono complessivamente 6.789 le imprese di *renting*: 6.475 trattano auto e autoveicoli leggeri e 314 autocarri e altri veicoli pesanti (dati Camere di Commercio). Impossibile, però, estrarre il numero di quelle che già oggi propongono mezzi sopra le 3,5 tonnellate. Cresceranno di numero? Molto dipenderà dai chiarimenti che arriveranno dal ministero dell'Interno. Perché di ombre sulla normativa ce ne sono ancora, e parecchie. Per esempio: sarà posto un tetto al numero di veicoli che le aziende potranno noleggiare all'estero? Sarà introdotta una durata massima per i contratti di locazione? E, ancora, come assicurarsi che le imprese possano locare soltanto mezzi di ultima generazione?



di noleggio, come detto, è proprio l'assistenza. Passiamo dal padroncino all'azienda strutturata con una flotta di 10-20-60 e fino a oltre 100 veicoli.

Siamo noleggiatori un po' atipici, con ampie

possibilità di offerta: dal furgonato di serie all'allestito 35 quintali in tutta la sua versatilità (quindi boxato, boxato con sponda, boxato isothermico); e poi l'intera gamma del pesante che va dalle motrici (dalle più piccole, 75 quintali, fino alle 160/190) al trattore stradale per semirimorchi (boxato, porta-container, centinato).

Coprire una gamma così ampia, se da una parte ci obbliga a misurarci con più competitor, e questo può essere uno svantaggio, dall'altra ci permette di presentarci a clienti che hanno sia linee con mezzi pesanti sia soluzioni da ultimo miglio come un partner completo in grado di soddisfare tutte le loro esigenze.

Che durata possono avere i noleggi?

Nel mondo del truck un mese è un noleggio breve, in quello degli LCV è considerato medio termine; mi capita di fare preventivi a sei mesi per dei trattori e mi sento dire «che bello, fate anche il breve». Ecco perché preferisco definirmi un partner specialista del trasporto.

Lo specialista propone anche l'elettrico?

Abbiamo acquistato i primi cinque veicoli elettrici nella storia della nostra azienda e sono boxati standard, 35 quintali.

Ancora nulla, invece, per quanto riguarda i truck; come fornitori siamo spettatori e ci adeguiamo alle richieste, e per il trasporto pesante non ci sono ancora i presupposti.

Serve un personal shopper?

Curioso modo di presentarsi, quello di Walter Carola, ma che esprime perfettamente la mission di EniRent, broker automotive con una vastissima esperienza nel settore auto, veicoli commerciali, industriali, trainati e loro allestimenti: «Accompagniamo il cliente, azienda e privato, nella scelta del veicolo», spiega il Key Account Manager (nella foto insieme al Chief Executive Officer Antonella Gallo), «costruendo una proposta su misura e affiancandolo per l'intera durata del contratto».



Che cosa intende per 'noleggio intelligente'?

Diamo la possibilità al cliente di scegliere la Casa automobilistica o quella di noleggio a lungo termine e di avere un unico gestore (EniRent) che lo rappresenti e assista per tutti i marchi e processi di noleggio o vendita di veicoli nuovi o usati. La nostra expertise trasversale ci permette di proporre il prodotto migliore e, perché no, anche più economico in base alle campagne marketing. Occorre conoscere dati tecnici - pensiamo solo alle misure del vano di carico o agli allestimenti che non sono omogenei a parità di segmento - per poter fare una comparazione adeguata delle offerte, operazione per la quale il cliente ha necessariamente bisogno di un 'traduttore' che gli faccia da 'personal shopper'.

Da qualche mese anche in Italia è possibile il noleggio senza conducente dei truck. Crede sarà un vero business?

Senz'altro sì. Per i veicoli pesanti gli interlocutori sono pochissimi e la concorrenza è pari a zero. Inoltre, spesso il titolare o il fleet manager ha bisogno di una guida non solo per la scelta tecnica del mezzo, ma anche per i servizi di noleggio, che seguono dinamiche diverse.

EniRent si sta preparando ad aprire a questo mercato?

Già lo facciamo per i veicoli industriali e loro trainati, fornendo un supporto molto apprezzato sia dai nostri clienti sia dalle compagnie di noleggio che rappresentiamo.

Non è facile proporre correttamente questa categoria di noleggi al team decisionale di un'azienda, spesso prima di spiegare le peculiarità del prodotto dobbiamo 'vendere' l'affidabilità del noleggiatore dei 'camion', perché un disservizio su una linea di trasporto di un truck comporta danni che si propagano a catena su tutta la filiera lavorativa, con costi elevatissimi. Mancando storicità sulle poche compagnie di noleggio, il cliente necessita della rassicurazione dell'agente rappresentante, che conosce gli standard di intervento del noleggiatore in fatto di problem solving.



COVER

Verso quale tipologia di veicolo si indirizzeranno le richieste?

Al momento il più richiesto è il trattore stradale, per la sua versatilità e facilità di rivendita da parte delle società di noleggio a lungo termine.

Fermo restando che il diesel resta l'alimentazione regina, il noleggio accelererà la transizione ecologica anche nel settore dei pesanti?

È un ottimo volano e se ne parla molto, ma la clientela solitamente sceglie il veicolo elettrificato solo quando il committente ne fa specifica richiesta. Il noleggio resta il canale preferenziale perché per il cliente è una garanzia sapere che sarà il noleggiatore ad accollarsi i rischi di un prodotto per il quale manca storicità sulla naturale durata del veicolo e della sua componentistica, e sul service, non trascurando che c'è ancora poca manodopera specializzata per la manutenzione ordinaria e straordinaria dei mezzi elettrici. Inoltre, occorrono infrastrutture di ricarica adeguate sia a livello di territorio nazionale, sia nei siti aziendali, che devono prevedere piattaforme eterogenee per tipo di alimentazione.

EniRent si occupa «di tutto, dal noleggio camion, completo di accessori, alla gestione delle pratiche amministrative». Il vostro cliente tende a delegare in toto o ad accentrare alcune funzioni strategiche?

Proponiamo sia alle aziende che ai privati una serie di servizi tipici del fleet management: remainder su scadenze contrattuali e tagliandi o su adempimenti di legge, supporto per anomalie di fatturazione, aiuto per il service... Lasciamo sempre a bordo veicolo i nostri riferimenti telefonici per le urgenze e per l'assistenza stradale, perché

spesso i driver non sanno chi sia il noleggiatore, a volte non hanno dimestichezza con la lingua italiana, mentre a noi basta una targa per ottenere i dati di contatto velocizzando i tempi di risposta. Ecco, questo è un servizio molto apprezzato dai driver che il fleet manager delega a EniRent.

Un'altra funzione molto apprezzata è la gestione del turn over del parco veicolare: giocando in anticipo riusciamo a garantire il miglior rapporto qualità/prezzo; inoltre, pianifichiamo l'approvvigionamento dei materiali e degli chassis per gli allestiti, accorciando la tempistica sulle consegne di mezzi che richiedono un'omologazione differente in Motorizzazione. Solo chi conosce profondamente il settore sa quanto sia complicato. Reperibilità, competenza, conoscenza sono i nostri punti di forza.