



Scontro al vertice nel noleggio

Scontro al vertice nel noleggio : Se il mercato dell'auto continua a correre come una locomotiva il merito è, oltre che delle km zero, dell'unico canale indirizzato a clienti finali "veri" che si dimostra in ottima forma: il noleggio. Da gennaio ad agosto il lungo termine ha immatricolato 198.360 veicoli (passenger cars più Light commercial vehicles), con una crescita rispetto allo stesso periodo del 2016 del 12,3% (sono circa 22mila unità in più), a conferma dell'eccellente stato di salute del comparto del long rent, che quest'anno ha sviluppato con particolare efficacia la sua strategia di diversificazione del target clienti: non solo aziende (dalle Pmi alle grandi imprese) ma anche ditte individuali, micro-ditte artigiane, liberi professionisti e privati. Se si eccettua la (modesta) battuta d'arresto di agosto (mese di per sé poco significativo in termini di volumi per il mercato dell'auto in generale, a prescindere dal canale di vendita), il noleggio a lungo termine si sta confermando la soluzione d'acquisto con le migliori prospettive. La crescita del numero dei contratti è uniforme per le due principali tipologie di operatori: gli Nlt Top (con questa denominazione Dataforce identifica i player "generalisti" di prima fascia in termini di volumi) hanno aumentato le vendite dell'11,8% nel 2017; gli Nlt Captive (le società di noleggio controllate dalle Case costruttrici) del 13,7%. **GLI ACQUISTI DEGLI OPERATORI** Le immatricolazioni di passenger car e di veicoli commerciali leggeri degli operatori. (Fonte: Dataforce) Il mercato italiano è saldamente nelle mani dei quattro noleggiatori principali: Leasys (di Fca Bank), Ald motive (Gruppo bancario Société Générale), Arval (Bnp Paribas) e LeasePlan (controllata da L.P. Group B.V., consorzio di investitori e fondi a prevalenza olandese). Assieme, le «Fab four» si spartiscono il 73,7% del mercato. Differente, però, è l'andamento nei primi otto mesi dell'anno: Leasys è cresciuta in misura leggermente minore rispetto alla media del mercato (9,5% rispetto al 12,3%). La sua market share (21,7%), infatti, è calata dello 0,6% sul 2016. Ald motive, fino allo scorso anno terzo in graduatoria, è il player più aggressivo del momento: non solo ha strappato la seconda piazza ad Arval, ma tallona ormai da vicino la leadership di Leasys. Detiene una quota di mercato del 21% (+1,7% di share), il che significa solamente circa 1.200 contratti in meno del noleggiatore di Fca. Rispetto al 2016, la sua crescita di volumi è stata del 21,9%, il tasso incrementale migliore tra le big. Ald si sta dimostrando un player iperattivo: recentemente ha persino strappato a Leasys la gara per il rinnovo del parco di Enjoy, l'operatore di car sharing di Eni che, come prodotto automobilistico, continua a puntare su Fiat. In affanno Arval, che ora detiene una quota del 16,9% (-3,4 punti di share) con vendite in calo del 6,4%. Arval, però, si consola con la seconda posizione nella graduatoria del noleggio a lungo termine di veicoli commerciali leggeri (fino a 3,5 ton), a brevissima distanza dal leader Ald. LeasePlan, quarta nella classifica passenger cars + Light commercial vehicles, cresce più della media del mercato (+15,1%) e detiene una market share del 14,1% (+0,3% sul 2016). La riorganizzazione dell'azienda, a poco più di un anno dal cambio di proprietà, sta dando buoni risultati. Le posizioni di rincalzo vedono la captive di Volkswagen al quinto posto, con un eccellente tasso di crescita (+16,3%), seguita da Mercedes e da Car Server. La società di Reggio Emilia punta anche quest'anno non solo sulle aziende, ma anche sul mercato dei privati, segmento in cui si è cimentata anticipando la concorrenza con il prodotto Drive Different. La capacità di innovazione di Car Server è dimostrata dal fatto che è stata anche la prima ad aprire veri e propri "negozi" per la vendita del noleggio. Alphabet, controllata da Bmw, da tempo ha avviato una strategia commerciale generalista: una politica che dà i suoi frutti. Oltre il 50% dei suoi contratti provengono da clienti che scelgono auto di altre marche. Il suo tasso di crescita nel 2017 è del 18,4%. Scorrendo la parte bassa della graduatoria, le captive delle francesi Renault e Psa stanno vivendo un momento d'oro, grazie soprattutto al supporto della rete di vendita dei dealer: +71,3% per Renault e +268% per la società che rappresenta i marchi Peugeot, Citroen e DS. Risultati che sono destinati a crescere: Psa ha appena lanciato il nuovo prodotto di noleggio a lungo termine Free2Move, dedicato ai professionisti e ai privati. Quello dei privati è il segmento di mercato a cui tutti i player guardano con molta attenzione, perché si tratta di vere e proprie praterie da conquistare (anche per Arval, che è in leggero ritardo sulla concorrenza, ma si sa per certo che uscirà presto con un prodotto molto concorrenziale e innovativo). Leasys, per esempio, ha appena varato Unlimited in occasione del lancio della nuova Jeep Compass: è una sorta di

“abbonamento” al noleggio, con possibilità di cambiare l’auto ogni 12 mesi o di interrompere il contratto dopo un anno senza penali e un ventaglio di servizi di connessione (nel canone sono compresi 20 GB di traffico dati erogati da Tim). Da segnalare, infine, l’eccellente tasso di crescita di Sifà, giovane realtà “generalista” del noleggio a lungo termine (è una newco a capitale interamente italiano): rispetto al 2016 ha più che raddoppiato le vendite e insidia le posizioni delle captive francesi che la precedono in graduatoria. Country Manager Dataforce Argomenti: NltAld motiveDrive Different Volkswagen PeugeotPsaFca BankRenaultCarserverBmwL.P. Group B.V.Dataforce MercedesTIMEniLeasysArvalProdotti e servizi