

Il noleggio ed altri modelli di business

Franco De Michelis
Direttore Assodimi- Assonolo

New business models nel settore macchine utensili

Il noleggio di beni strumentali

Alcune definizioni

Utilizzo di un bene per un certo periodo a fronte di un **corrispettivo variabile in funzione della durata.**

- Noleggio a breve, medio e lungo termine.
- Noleggio generalista o specialista.
- Noleggio a freddo ed a caldo.

**Non tutti i beni strumentali
sono noleggiati** con una penetrazione
adeguata rispetto
alle vendite od al parco macchine.
Variazioni dal 70% al 3%
nei vari settori di attività.

Settori di attività.

- Sollevamento
- Energia ed aria compressa
- Trasporti interni
- Costruzioni



New business models nel settore macchine utensili

Settori di attività.

- Industria
- Trasporti
- Pulizia industriale
- Agricoltura



New business models nel settore macchine utensili

Motivazioni minor sviluppo

- Culto del possesso rispetto all'uso.
- Conoscenza, inesperienza.
- Risorse finanziarie.
- Mancanza dell'offerta professionale.
- Approccio conservatore della filiera.
- Mancata analisi economica dell'alternativa.
- Si evidenziano solo i fatti negativi.

Vantaggi del noleggio

- Flessibilità del parco macchine.
- Soddisfare punte di produzione.
- Rispondere a nuove commesse.
- Flessibilità negli investimenti.
- Soluzione alla difficoltà di finanziamento.
- Trasformare costi fissi in variabili.
- Intera deducibilità dei canoni.
- Tutela obsolescenza tecnologica.

I vantaggi sono legati al coefficiente di utilizzo

- Un macchinario ha costi fissi indipendenti dall'utilizzo.
- Un noleggiatore ha un utilizzo maggiore e quindi “crea ricchezza” da condividere con l'utente.

Il ROI - ritorno del capitale

è l'altro parametro fondamentale.

Ogni prodotto ha il proprio Knol e Roi.

Il corso noleggio base

illustra questi parametri

insieme ai costi ed al calcolo delle tariffe.

La gestione del parco macchine

è facilitata dalle sinergie fra assistenza, usato e noleggio.

Un buon usato è ideale per il noleggio.

L'assistenza allunga la vita e l'efficienza della macchina del noleggio.

New business models nel settore macchine utensili

Difficoltà per le macchine utensili:

- Inserimento nel sistema produttivo.
- Tempi di piazzamento.
- Addestramento del personale.
- Macchinari complessi.
- I comportamenti abitudinari.

Opportunità in periodi difficili.

- Commesse variabili e piccoli lotti.
- Utilizzare la macchina ideale per ogni lavorazione.
- Isole di produzione e non più catene.

Opportunità in periodi difficili.

- Distribuzione snella e “Just in time”.
- Centri di servizio e terzisti
(metto a disposizione una macchina installata, con personale – nolo a caldo)
- Nolo a lungo per finanziare con minor rischio e con flessibilità (leasing operativo)

Scelta delle macchine per noleggio

Macchine compatte, mobili, semplici
senza lunghi tempi piazzamento.

Macchine per deformazione lamiera,
macchine da taglio, plasma, acqua, laser,
saldatrici, macchine speciali, mandrini,
con difficoltà di un utilizzo continuo ecc.

Chi propone il noleggio oggi?

In rete si trovano timidi tentativi di **distributori e commercianti usato** per vari tipi di macchine utensili nell'area Nord est e Lombardia.

Non esistono noleggiatori specialisti.

La rete segue i suggerimenti dei mandanti.

Il ruolo dei produttori

Nessun produttore ha inserito la sezione noleggio nel sito.

Perché un produttore dovrebbe occuparsi di noleggio?

Perché un produttore dovrebbe occuparsi di noleggio?

- Per soddisfare le esigenze di cambiamento del mercato.
- Per innovare e fare il consulente alla rete, che deve abbandonare la guerra dei prezzi e la sopravvalutazione dell'usato.
- Per rivalutare i servizi in generale.

Il noleggio è certamente una delle **nuove opportunità di business** da studiare, valutare e diffondere.

Il mondo dell'industria è molto sensibile al calcolo dei costi ed alla valutazione economica delle alternative.

*È necessario proporre il **confronto acquisto con leasing e contratto service con noleggio a medio lungo termine.***

Che cosa fare per sviluppare l'attività di noleggio

Convincere i responsabili ed i commerciali
che

“il noleggio aiuta le vendite”

Selezionare le macchine più idonee.

Definire gli strumenti operativi:

- il contratto tipo e le tariffe.
- le procedure operative.
- i profili e la formazione
- il software
- l'organizzazione tipo.

Fare uno studio di fattibilità

New business models nel settore macchine utensili

Il noleggio ed altri modelli di business

Franco De Michelis
Direttore Assodimi- Assonolo

New business models nel settore macchine utensili