



***Il noleggio crea ricchezza
ed aiuta le vendite.
Il noleggio dei beni strumentali.***

Franco De Michelis - Direttore Generale Assodimi – Assonolo

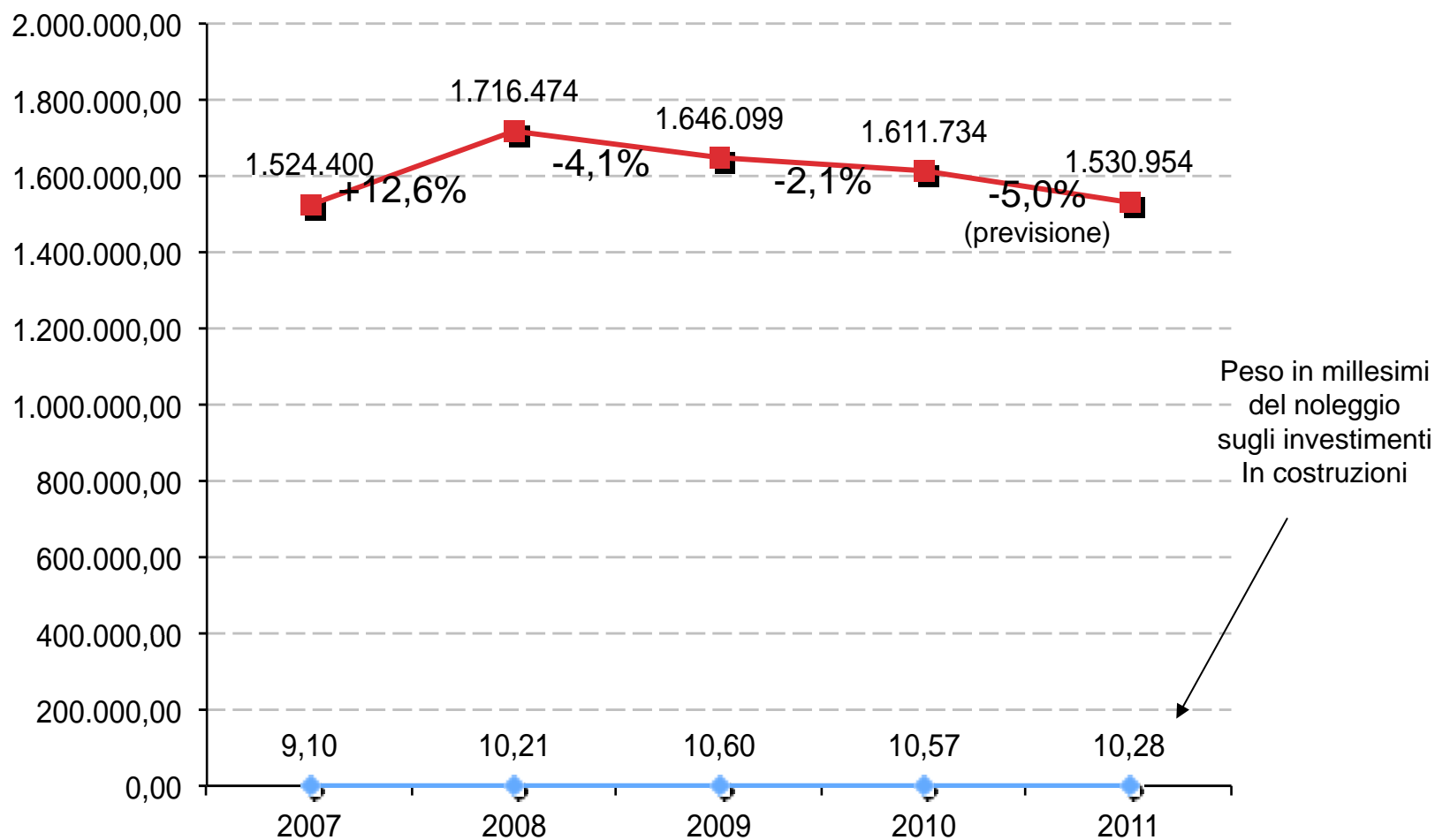


Il noleggio dei beni strumentali.

*Una nuova opportunità di business,
in un mercato sempre più di fornitori di
servizi e soluzioni, non solo di macchinari.*

*I principi di fondo del noleggio
sono validi per tutti i settori,
così come lo sono i vantaggi
e le difficoltà di attuazione.*

Lo scenario del mercato del noleggio 2007-2011



Giro d'affari e dinamiche per settore 2005 - 2007 - 2010

	giro d'affari (milioni di euro)			variazione %	
	2005	2007	2010	2007/2005	2010/2007
Piattaforme	157	214	294	36,0	37,9
Ponteggi	144	217	324	51,0	49,2
Energia	111	154	195	38,6	26,7
Prefabbricati modulari	53	75	117	40,6	57,7
Movimento terra	273	373	345	36,8	-7,5
Edilizia e attrezzature	152	186	141	22,1	-24,1
Gru a torre	65	84	63	29,1	-24,8
Altri settori	163	222	131	36,4	-40,9
Totale noleggio	1.118	1.524	1.612	36,4	5,7



Non tutti i beni strumentali sono noleggiati in modo diffuso e regolare,

cioè con una penetrazione superiore al 5/10%.

In Italia sono i distributori di macchinari
i principali attori nel noleggio
nelle costruzioni, logistica e pulizia.

Solo in alcuni settori specializzati come
le piattaforme aeree, i gruppi elettrogeni
sono prevalenti le società di noleggio.



La resistenza al noleggio di produttori, distributori e venditori

è forte in tutti i settori nelle fasi iniziali del mercato per mancanza di conoscenze, nuove competenze ed organizzazione che creano diffidenza ed incertezza.

La cultura dell'uso subentra gradualmente, ma inesorabilmente, alle prime difficoltà di mercato e come una forza della natura incrina, trasforma i comportamenti degli utenti ed i rapporti con i fornitori.



Non esistono gravi rischi per un distributore

che vuole iniziare il noleggio perché al massimo deve vendere le macchine che non si noleggiano.

Il noleggio aiuta le vendite, perché aumenta l'utilizzo.
contribuisce a superare gli ostacoli dell'acquisto
crea dell'ottimo usato.

Non è la cultura del possesso,
ma la cultura della vendita
a frenare il noleggio.



L'aspetto finanziario è la barriera più importante

di entrata nel mondo del noleggio,
per la filiera distributiva.

Le banche e gli istituti finanziari
preferiscono finanziare un parco noleggio
che recupera in fretta il valore dei beni
ed è un patrimonio
controllato e mantenuto in efficienza.

Il parco noleggio produce reddito,
mentre lo stock è un onere finanziario.

Le resistenze al noleggio.

L'“errore di origine” classico è costituito dai pensieri negativi che formano la barriera di entrata.

Il primo è: *“il mio settore è diverso da quelli che utilizzano il noleggio”*.

I pensieri più pericolosi sono quelli che arrivano sempre spontaneamente, quando non si conosce bene l'attività, e sono:

“pensare solo agli aspetti negativi”

(e ovviamente all'inizio ci sono)

“non dare importanza a quelli positivi”

(sono troppo innovativi e richiedono cambiamenti)



Il noleggio delle macchine utensili.

Le macchine molto personalizzate,
i tempi di piazzamento, la formazione degli operatori
e l' inserimento nel ciclo operativo,
Costituiscono gli ostacoli.

Alcune società intervistate ritengono che il noleggio
non risolverà i problemi esistenti,
altre potrebbero essere interessate,
perché hanno avuto richieste,
ma sono preoccupati dell'investimento;
pensano al parco noleggio come se fosse un magazzino
e non ritengono economico il ricorso al finanziamento esterno.



Nei casi positivi si ammette

che il noleggio potrebbe essere utile per la gestione dell'usato e comprendono che l'età media del parco dovrebbe essere sui 3/4 anni.

Su oltre 20 categorie di macchine analizzate, almeno 10 per i noleggi a medio- lungo periodo, per fornire flessibilità e variazioni delle commesse con macchine compatte, mobili, facilmente riconfigurabili e senza lunghi tempi di piazzamento.



I cambiamenti nelle strategie commerciali e nell'innovazione del prodotto

sono essenziali in un mercato che si trasforma nei servizi su sollecitazione degli utenti finali e nonostante le resistenze dei produttori e distributori.

Anche il noleggio sviluppa i servizi come l'assistenza e la gestione dell'usato, aiutando in definitiva anche le vendite.

Il noleggio a lungo termine con leasing operativo sostituisce le vendite con leasing.



La distribuzione sarà sempre più snella,

applicando i principi della lean production.
Nel libro “La distribuzione snella” sono definiti
i scenari della distribuzione nel 2020
con minore importanza della vendita per
la redditività in maggioranza derivante dai servizi.

Fra questi prevalenza del noleggio che
può essere calcolato come percentuale
del fatturato vendite per un distributore;
può variare dal 5% iniziale ad un massimo del 30% .

I venditori tradizionali

saranno sostituiti da consulenti / conclusori di trattative sviluppate con le nuove tecnologie di comunicazione e marketing.

Lo sviluppo dei servizi globali permetterà la gestione totale dei parchi macchine ed attrezzature.

Il fleet management sarà sempre più richiesto dagli utenti finali per ottenere flessibilità, costi certi e redditività.



Una proposta operativa.

Nel libro “Creare ricchezza con il noleggio”
le 10 fasi per il lancio.

Non è sufficiente continuare a dibattere sui vantaggi del noleggio.
Occorre diffondere la conoscenza sui fattori di successo
attraverso un piano di comunicazione, informazione
e formazione verso tutta la filiera delle macchine utensili.

Coinvolgere i produttori di macchine utensili

più innovativi per selezionare
la gamma di prodotti più idonei al noleggio.

- ***Predisporre***, con **società finanziarie**, proposte adatte alla costituzione di un parco macchine o per sviluppare noleggi a lungo periodo con il leasing operativo.
- ***Individuare*** quindi con i **distributori/noleggiatori** i settori produttivi **ed i terzisti qualificati** per creare delle applicazioni campione da utilizzare come referenza

Predisporre la contrattualistica

le modalità tariffarie e
le procedure operative.

- **Studiare** le interrelazioni fra assistenza, usato e noleggio.
- **Monitorare** i risultati e fare incontri formativi per implementare le tecniche di noleggio con software specializzati.



In conclusione il noleggio

è una delle nuove opportunità di business,
da studiare, valutare e diffondere.

Il mondo dell'industria così sensibile al calcolo dei costi
ed alla valutazione economica delle alternative
non dovrebbe perdere questa occasione
per rilanciare la redditività
del mercato delle macchine utensili.

Il noleggio nelle sue varie forme,

cioè l'uso temporaneo di un bene a fronte di una tariffa in luogo del possesso, (teoria dell'accesso di Rifkin) continuerà a creare ricchezza.

Per ottenere risultati occorre essere disponibili a sviluppare:

Formazione di nuove competenze.

Cambiamento delle strategie commerciali.

Innovazione nei prodotti.

ASSODIMI



ASSONOLO

ASSO
NOLOAGRI

ASSO
NOLOBRICO

ASSO
NOLOCAL

ASSO
NOLOCLEAN

ASSO
NOLODEMOLIZIONI

ASSO
NOLOEDILIZIA

ASSO
NOLOENERGIA

ASSO
NOLOGRU

ASSO
NOLOLOGISTICA
CARRELLI

ASSO
NOLOMOVITER

ASSO
NOLOVERDE

ASSO
NOLOPIATTAFORME

ASSO
NOLOPONTEGGI

ASSO
NOLOSTRADALE

ASSO
NOLOTOOLS

ASSO
NOLOVEICOLI