

Car Server, la flotta per grandi aziende va a caccia di privati e small business

IL MAGGIOR OPERATORE ITALIANO DI FLEET MANAGEMENT AMPLIA LA SUA GAMMA DI OFFERTE VERSO IL SETTORE RETAIL E DEI PROFESSIONISTI PER MANTENERE COSÌ IL RITMO DI CRESCITA CHE L'HA CARATTERIZZATO NEGLI ULTIMI ANNI. GLI ACCORDI CON LE BANCHE

Sibilla Di Palma

Milano

Un'auto pronta all'uso con costi all inclusive mensili sotto i 200 euro. È una delle tante promozioni presenti sul sito di **Car Server** e che ben rappresentano la strategia intrapresa dal gruppo di Reggio Emilia per crescere ancora nel mondo del noleggio a lungo termine: puntare sullo small business e sul retail che nei prossimi anni rappresenteranno una fetta di mercato in crescita. «Negli ultimi anni il nostro settore ha lavorato quasi esclusivamente nel noleggio a lungo termine rivolto alle grandi aziende, segmento che però è fermo dal 2009 e non sta più crescendo - sottolinea Giovanni Orlandini, ad di **Car Server** - Le imprese tendono infatti a ridurre il numero di veicoli a noleggio. Continua inoltre a pesare l'aspetto fiscale, considerato

che in Italia l'auto aziendale costa due terzi in più rispetto al resto d'Europa dove l'Iva è interamente detraibile e i costi della vettura totalmente deducibili». Di qui la scelta di lavorare da circa un anno su offerte rivolte ad artigiani, agenti di commercio, partite Iva e persone fisiche che sempre più spesso scelgono di passare dal possesso dell'auto al semplice utilizzo anche per ragioni di convenienza economica. «È un target meno esigente rispetto alle grandi imprese, che ricerca servizi standard a costi contenuti», spiega l'ad.

Si inquadra in questo scenario la scelta di lanciare la formula Drive Different, studiata per i segmenti small business e retail che prevede "un canone mensile all inclusive già comprensivo di tasse, assicurazioni, manutenzione, assistenza stradale e pneumatici in molti casi inferiore ai 200 euro". Sempre a questo target di clientela il gruppo ha dedicato due saloni dell'autonoleggio (presenti per ora a Milano e Reggio Emilia): "L'obiettivo è aiutare anche famiglie e liberi professionisti ad avvicinarsi al mondo del noleggio a lungo termine ed essere presenti in maniera sempre più capillare sul territorio. Stiamo infatti pensando di inaugurare un terzo salone anche a Roma".

A mancare secondo Orlandini è ancora la cultura e la conoscenza

di questo settore. "Molti non sanno come funziona, ma le potenzialità di sviluppo sono enormi, considerato che si parla di milioni di auto circolanti". "A fine 2015 avevamo stipulato 500 contratti del segmento small business e retail su 30 mila. Ma quest'anno la quota tende a raddoppiare ogni tre mesi". Strategia con cui l'azienda, che lo scorso anno ha messo a segno un fatturato di 210 milioni di euro, in crescita di circa il 15% rispetto al 2014 (per oltre 9 mila veicoli immatricolati e una flotta di autoveicoli a noleggio che ha superato le 30 mila unità), punta a crescere ancora in un mercato che nel 2015 ha visto aumentare di quasi l'8% il giro d'affari avvicinandosi a quota 6 miliardi di euro, ma in cui la concorrenza tra gli operatori si è fatta sempre più serrata. Tra i principali competitor del gruppo (il primo a capitale interamente italiano) spiccano infatti grandi realtà come le francesi Arval e Ald Automotive, l'olandese Leaseplan e Leasys (controllata da Fca Bank, nata dalla joint venture tra Fiat Chrysler e Crédit Agricole Consumer Finance).

"L'obiettivo per il 2016 è di chiudere a 230 milioni di euro, proseguendo poi su un trend di crescita del 10% annuo". Il gruppo conta attualmente 20 filiali a conduzione diretta, ma "vorremmo arrivare a

30 entro la fine del prossimo anno", portando anche il numero dei dipendenti (tra rete commerciale e personale che eroga servizi diretti ai driver) da 130 a 150. Scenario in cui appaiono sempre più importanti anche le partnership siglate dal gruppo con operatori bancari e della grande distribuzione per ampliare ulteriormente la presenza su tutto il territorio nazionale. Tra queste, la convenzione per l'apertura di un corner dedicato all'interno dei supermercati e ipermercati di Coop Lombardia dove è possibile noleggiare vetture della compagnia.

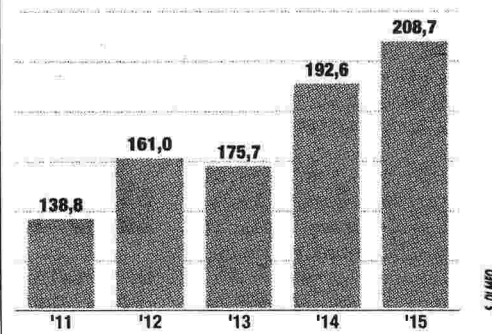
Sempre nello stesso filone si inseriscono l'accordo siglato con Banco Popolare per proporre all'interno delle sue 1800 filiali anche servizi di noleggio a lungo termine e quello stipulato con Alba Leasing che estenderà la propria gamma prodotti introducendo anche l'offerta del noleggio a medio/lungo termine sui suoi circa 5.700 sportelli presenti a livello nazionale (tra quelli delle sue reti e quelli delle banche convenzionate aderenti). Una sinergia con il mondo degli istituti di credito che proseguirà anche in futuro: "Iccrea Banca Impresa fa parte del nostro capitale sociale e quindi guardiamo con particolare interesse al settore bancario che consideriamo un canale privilegiato per continuare a crescere", conclude Orlandini.





CAR SERVER

Fatturato in milioni di euro



Nel disegno,
l'ad di Car
Server
**Giovanni
Orlandini**
visto da
**Massimo
Jatosti**