

Grandi veicoli, giungla di regole il noleggio cerca norme comuni

AD AGOSTO È PARTITA LA FASE FINALE DI UNA PROCEDURA DI CONSULTAZIONE UE: SI VUOLE SAPERE QUALE IMPATTO SOCIALE, ECONOMICO E AMBIENTALE AVREBBE SUGLI STATI MEMBRI IL PROCESSO DI ARMONIZZAZIONE

Milano

Visti con gli occhi di oggi, i divieti previsti per l'utilizzo di veicoli a noleggio sopra una certa portata appaiono privi di giustificazione. Eppure non si è riusciti finora a superare le rigidità di una normativa concepita in un'altra era in termini di business, anche se va riconosciuto che qualche passo in avanti in direzione del rinnovamento è stato compiuto. A questo proposito può essere opportuno inquadrare lo scenario, che vede l'Italia nella necessità — più di altri Paesi europei — di contare su un'efficiente politica del trasporto merci, dato che per configurazione e collocazione geografica è in una posizione svantaggiata rispetto al baricentro del mercato europeo.

Negli ultimi dieci anni sono stati fatti grandi progressi nell'ottimizzazione operativa e nella regolamentazione di questo comparto, oltre che alcuni miglioramenti nella dotazione infrastrutturale, per quanto resti ancora tanto da fare per avvicinare lo scenario competitivo ai livelli delle migliori esperienze continentali.

Non riguarda, invece, solo l'Italia il trend di profondi cambiamenti che sta interessando la struttura dei mercati, con il Vecchio Continente da tempo alle prese con una crescita anemica (dopo aver sperimentato la più lunga recessione dal secondo dopoguerra), con una competizione sempre più serrata in seguito all'apertura delle frontiere e al processo di globalizzazione. Il tutto mentre di pari passo si sviluppa — pur con velocità differenti tra i vari Paesi — il canale del commercio elettronico, che da una parte crea concorrenza ai modelli distributivi tradizionali e



Non bastano i divieti e una giungla di norme, i modelli distributivi tradizionali subiscono concorrenza anche dallo sviluppo — pur con velocità differenti tra i vari Paesi — del canale del commercio elettronico

dall'altro richiede maggiori spostamenti dei veicoli commerciali per il recapito dei prodotti. Da qui la necessità di poter contare su uno scenario infrastrutturale diverso dal passato per assecondare le nuove necessità del trasporto merci su strada, per la centralità del ruolo che riveste nei sistemi produttivi.

Le istituzioni Ue hanno ribadito a più riprese che uno dei principali elementi costitutivi di una rete di trasporti competitiva e sostenibile in Europa è l'uso ottimale delle varie modalità di trasporto in combinazione e hanno riconosciuto che i trucks continueranno a giocare un ruolo importante nel futuro dei trasporti in Europa, per la loro flessibilità e sinergia con il trasporto ferroviario e per vie d'acqua.

La Direzione Generale per la mobilità e i trasporti della Commissione sta valutando gli impatti derivanti da un'eventuale modifica della Direttiva 2006/1 relativa al noleggio di veicoli a uso commerciale. La normativa comunitaria, che risale al 1984 ed è già stata oggetto di varie modifiche, consente agli Stati di limitare l'uso di veicoli noleggiati. In Italia è ancora consentito l'uso di veicoli a noleggio con portata superiore a 6 tonnellate esclusivamente tra imprese iscritte all'Albo in conto terzi e vigono poi delle limitazioni per le operazioni di trasporto internazionale. Inoltre non è possibile locare veicoli per il trasporto di persone superiori a 9 posti.

Va comunque detto che dei passi in avanti per ammodernare il sistema sono

stati compiuti. Ad agosto è partita la fase finale della procedura di consultazione attraverso un questionario per conoscere le opinioni degli Stati membri sui possibili impatti, di natura economica, sociale e ambientale per verificare la possibilità di uniformare la normativa. Il questionario evidenzia una serie di opzioni, dall'emanazione di semplici raccomandazioni a specifiche modifiche legislative di riduzione o eliminazione di ogni vincolo sull'uso di veicoli a noleggio. Anche il Ministero dei Trasporti si sta interessando della problematica, anche attraverso un confronto con Aniasa, che si batte perché vengano superati gli attuali vincoli, ormai diventati anacronistici. Infatti, per le aziende di autotrasporto in conto terzi, il noleggio a lungo termine rende più rapido e agevole l'approvvigionamento di nuovi mezzi, in quanto i canoni di noleggio vanno imputati alla spesa corrente, mentre gli acquisti di autoveicoli avvengono con fondi stanziati per la spesa in conto capitale e quindi con procedure burocratiche lunghe e complesse. Intervenire sull'applicazione della Direttiva, fanno notare gli operatori del settore, avrebbe quindi benefici non solo per l'efficienza dei trasporti, ma anche a livello di sistema. Da qui l'invito a intervenire sul piano normativo, considerando anche la possibilità dell'offerta di noleggio da parte di operatori qualificati ed esperti, anche senza obbligo di iscrizione all'Albo in conto terzi. (v.d.c.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Aumenti e una tantum nel contratto rinnovato



Milano

Un accordo destinato a disciplinare i rapporti di lavoro nel settore dell'autonoleggio nei prossimi tre anni. Dopo una serrata trattativa, passata anche per alcuni passaggi aspri, Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici di Confindustria) e le organizzazioni sindacali Filt-Cgil, Fit-Cisl e UilTrasporti hanno raggiunto un accordo per il nuovo contratto collettivo nazionale di lavoro che coinvolge gli oltre 10mila addetti tra l'autonoleggio, il soccorso stradale e i parcheggi/autorimesse. L'intesa prevede aumenti retributivi medi complessivi di 138 euro (di cui 120 sui minimi tabellari) e l'erogazione di una tantum forfettaria di 240 euro.

Un ampio spazio dell'accordo, che sarà valido fino al 31 dicembre 2018, è riservato all'adeguamento alle normative vigenti del mercato del lavoro e alla regolamentazione degli appalti: una disciplina rilevante per un settore caratterizzato dallo svolgimento di servizi ausiliari all'attività dell'autonoleggio, come l'appuntamento, la pulizia e il "navettamento" delle vetture, effettuati anche tramite contratti di appalto.

La nuova intesa estende a tutti i dipendenti la previdenza sanitaria complementare, attraverso l'istituzione di un "contributo mensile contrattuale" pari all'1% a carico del datore di lavoro. L'intesa è stata salutata positivamente da Aniasa, con il direttore generale Giuseppe Benincasa che ha sottolineato la nuova prospettiva per le aziende, dato che «potranno misurarsi e farsi concorrenza sulla base della qualità dei servizi in un mercato che sta resistendo alla crisi e continua a mostrare indici di crescita», è il suo commento. (l.d.o.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Shopping di società e know how, Fintyre polo della gomma

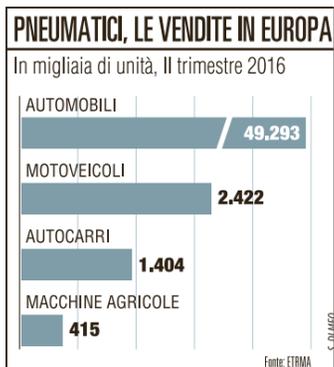
L'AZIENDA CON SEDE A SERIATE DISTRIBUISCE PNEUMATICI. STIMA DI CHIUDERE IL 2016 CON FATTURATO SOPRA I 400 MILIONI DI EURO DOPO AVER COMPRATO DUE GROSSE IMPRESE E UNA PIATTAFORMA DIGITALE. «ADESSO ALTRE OPERAZIONI CON OBIETTIVO DIVERSIFICARE» ANNUNCIA L'AD MAURO PESSI



Mauro Pessi è l'ad di Fintyre, colosso della distribuzione di pneumatici. «Continuiamo a guardarci intorno per cogliere le nuove opportunità che il mercato ci offre»

È tra i più grandi distributori di pneumatici in Italia e in Europa, Fintyre, azienda con sede a Seriate in provincia di Bergamo, che stima di chiudere il 2016 con un fatturato superiore a 400 milioni di euro. La società continua a crescere, merito soprattutto delle ultime acquisizioni, una su tutte quella, lo scorso maggio, della Franco Gomme, che ha chiuso il 2015 con 90 milioni di euro di ricavi, un Ebitda di circa 5 milioni di euro e che ha sei depositi che servono circa 8mila clienti nelle regioni del centro-nord Italia.

Ancora prima, a fine del 2015, Fintyre aveva rilevato anche la catena Pneusmarket, di proprietà del Gruppo Marangoni, che opera nella distribuzione al dettaglio e all'ingrosso di pneumatici sia per auto che camion e conta una rete di quaranta punti



vendita concentrati nel Triveneto. Altra mossa per aumentare la propria competitività è stato l'investimento nella nuova piattaforma digitale Pneuservice '90, che mira a migliorare il livello di servizio offerto ai gommisti e ai rivenditori professionali.

«Continuiamo a guardarci intorno per cogliere le nuove opportunità che il mercato ci offre. Non escludiamo l'acquisizione di nuove aziende, soprattutto, però, le faremo con l'obiettivo di diversificare e di migliorare i nostri servizi al cliente, dandone di aggiuntivi», afferma l'amministratore delegato Mauro



Pessi. La strategia messa in campo prevede una crescita per linee esterne e un potenziamento dei servizi reso possibile anche grazie a investimenti nella logistica.

Un processo accelerato nell'ultimo anno che ha consentito alla società, fondata a Empoli negli anni Settanta, di rafforzarsi su un mercato nazionale costellato di numerose piccole e medie imprese in genere a conduzione familiare. Un mercato degli pneumatici che risente della crisi generale dei consumi e che dunque non è particolarmente effervescente nel settore consumer. «Inoltre — af-

ferma il manager — la scorsa stagione invernale è stata mite e noi abbiamo registrato un rallentamento delle vendite di pneumatici da neve».

Fintyre, oggi controllata al 90 per cento dal fondo istituzionale BlueGem con sede a Londra ma con un management italiano, ha comunque una posizione dominante. La sua quota di mercato è superiore al 25 per cento in ogni segmento, a partire dalla distribuzione di pneumatici per scooter, fino a quelli per il movimento terra. Il fatturato 2015 è di 258,8 milioni di euro di ricavi, in crescita di un 2 per cento, grazie alla ven-

dita di circa 4,4 milioni di pezzi. L'Ebitda è stato di 14,2 milioni, in crescita del 21 per cento rispetto agli 11,7 milioni del 2014. E al 31 dicembre scorso la posizione di cassa attiva a bilancio era di 15,2 milioni con un flusso di cassa positivo pari a 10,5 milioni rispetto al 2014.

«Il nostro core-business è dato dagli pneumatici per auto che valgono il 65 per cento dei ricavi — afferma Pessi — L'export invece è ancora poca roba, pesa appena qualche punto percentuale». Ma Fintyre non esclude «di puntare, in futuro, con più forza sui mercati europei». Oggi però è concentrata a cogliere le tante opportunità che può ancora offrire il mercato italiano, sul quale è concentrato il suo business. Questo a differenza di quanto fanno i competitor (i tedeschi di Delticom, gli olandesi di Inter-Sprint) che hanno diversificato in più paesi. «Non escludiamo anche noi di puntare, in futuro e con più forza, sui mercati europei — aggiunge l'amministratore delegato di Fintyre — Anche perché la tendenza delle grandi società straniere del nostro settore è quella di consolidarsi e se domani dovesse presentarsi un'offerta irrinunciabile non escludiamo di coglierla». (s.t.a.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA