

## Il noleggio che verrà? Dal ME al WE

Sembra un gioco di parole. Ma l'astuzia grafica (le lettere, capovolte, sono speculari) indicano la tendenza. Basta strategie individuali. Il noleggio di domani passa dalla qualità. Di tutti.

☉☉ di Daniela Grancini

Il 23° Congresso Assodimi ha lasciato tutti con un po' di dolce in bocca. Perché finalmente si sta aprendo qualche spiraglio nel mercato e perché forse è davvero arrivato il momento di darsi ancora di più da fare. Magari in maniera diversa rispetto al passato. D'accordo, la situazione al contorno non è ancora del tutto rosea per il settore delle

costruzioni, il sistema bancario non aiuta di certo e il flusso di nuovi finanziamenti erogati per investimenti in edilizia in Italia è ancora in calo. Più che le nuove costruzioni e le grandi opere infrastrutturali è il recupero il mercato di riferimento. E gli incentivi si rivelano una potente benzina. Le costruzioni, secondo i dati Prometeia, saranno l'ultimo settore a investire il segno della

### Le domande che un noleggiatore deve porsi per crescere

- In che impresa/mercato operiamo?
- Quanto spendiamo per farla/farlo funzionare?
- Che valore ha sul mercato?/ Che valore produciamo sul mercato?
- Come possiamo incrementare questo valore?
- Come possiamo rendere l'impresa/il mercato più efficiente?
- Come possiamo essere più efficaci sul mercato?





**Davide Fracca, di Hinowa**



**Federico Della Puppa**



**Marco Proserpi,  
direttore di Assodimi**



**Carole Bachmann, direttore di ERA,  
European Rental Association**



**Roberto Nicoletti,  
presidente Assodimi**

dinamica di crescita che però dovrebbe invertire la tendenza, a partire dal 2016, registrando una crescita globale del 2%. Intanto consolidiamoci pensando che il fenomeno delle chiusure aziendali, che ha avuto un picco nel 2012, è andato pian piano ridimensionandosi al punto che nel 2014 si è attenuata la negatività del saldo tra iscrizioni e cessazioni. Diminuisce anche il numero dei fallimenti (7600 nella prima metà del 2015, circa

500 in meno rispetto al 2014) e si assiste finalmente a una crescita tendenziale dell'occupazione (+1,6%9 che interrompe il trend negativo. Le imprese e i consumatori sembrano avere più fiducia, si registra anche una ripersa dei bandi di gara per lavori pubblici in Italia e l'edilizia scolastica è in ripresa. Certo non ci si dovrà aspettare di tornare ai valori del 2007 e non bisogna nascondersi che non sarà facile recuperare i 468

mila posti di lavoro persi (quasi un occupato su quattro) nel settore delle costruzioni dal 2008 al 2014. Anche perché dobbiamo smettere di pensare che le costruzioni siano il motore dello sviluppo, come è stato negli anni del boom e, ciclicamente, bene o male fino al 2007. Se pensiamo alle macchine e attrezzature, in 8 anni si è eroso fino al 60% del mercato ed è quindi utopistico farsi false illusioni: occorre rivedere le

potenzialità e realisticamente pensare che non si tornerà più al livello produttivo del passato.

### **E il noleggio?**

Ovvio quindi che le imprese di noleggio, in questo scenario, debbano ridefinire i propri modelli di offerta, analizzando i bacini del mercato di competenza, fornendo servizi adeguati e strutturando di conseguenza le proprie strategie. Se il noleggio in 7 anni ha perso secondo



## MOMENTI



l'Osservatorio Assodimi "solo" l'11,4% di giro d'affari forse il peggio è alle spalle.

Ma bisogna dare un taglio netto a un passato dal quale, come ha puntualizzato il prof. Federico Della Puppa nel suo intervento, abbiamo ereditato comportamenti non proprio virtuosi:

- Sistemi economici costruiti su processi lineari
- Attenzione esclusiva alle proprie mansioni e responsabilità
- Visione di breve periodo
- Rendite di posizione e scarsa attenzione alla relazione con il cliente
- Esclusiva concentrazione sui propri ambiti operativi.

Da questa analisi si evince che, per affrancarsi dal passato, occorre utilizzare sistemi economici fondati sulla circolarità, integrare le funzioni, essere lungimiranti, attenti alla relazione con il cliente e all'integrazione delle aziende in reti di impresa, innovare i mercati e integrare i servizi. E scusate se è poco. Nel senso che non è facile per nessuno adottare misure di questo tipo, specie se si ha una scarsa propensione al cambiamento. Eppure cambiare non è necessario.

È obbligatorio, pena l'esclusione dal mercato. E la parola cambiamento fa rima con innovazione: nei processi ma

anche nelle relazioni, cioè nel rapporto anche con i propri competitors.

Prendiamola sportivamente. A sottolineare le analogie tra lo sport e la gestione d'impresa e quanto sia importante fare gioco di squadra per vincere sul campo e nel mercato, al Congresso Assodimi è stato invitato Andrea Zorzi, conosciuto nell'ambiente anche come "Zorro", uno dei simboli della pallavolo italiana. "La pallavolo è l'unico sport che per regolamento obblighi a passare la palla", ha spiegato. "Non esiste altra scelta: la squadra in cui gioca l'atleta più forte non vince quasi mai il torneo, perché da solo



Il pallavolista Andrea Zorzi

il giocatore non combina nulla. E in queste condizioni, un regolamento condiviso è essenziale". Come a dire che se la competizione è corretta (e regolata) l'antagonismo reciproco diventa uno stimolo per tutti. Nel noleggio come nella pallavolo. Ma poiché non esiste garanzia di vittoria, nell'uno come nell'altro campo, fidarsi l'uno dell'altro è fondamentale.

E anche se la cosiddetta "zona di conflitto" (l'area che sta tra due giocatori contrapposti) non può scomparire ma può essere solo ridotta, deve essere introdotta un'economia virtuosa di gioco (e di relazione personale), in cui in vista dell'unico obiettivo condiviso, si adottino comportamenti non più individuali (il ME del titolo, io in inglese), ma collettivi (WE, noi).

Il cambiamento (di mentalità, di gestione, di strategia...) diventa così non un optional, ma un obbligo per continuare a restare sul campo.

E, verosimilmente, vincere.

Il mondo del noleggio deve quindi lavorare su due concetti fondamentali, efficienza e regole, indispensabili per diventare aziende europee di qualità.

Ed è proprio in questo senso che si sta muovendo Assodimi/ Assonolo, innanzitutto con il progetto Quality Rent, ma non solo. Bisogna quindi darsi delle regole, superando le zone di conflitto (come in una partita di pallavolo) e pure quella concezione manichea del mercato che vede le cose in maniera antitetica, introducendo nel noleggio anche concetti nuovi come l'economia circolare, la sicurezza, la sostenibilità.



Da sinistra Roberta Vitale, Igino Elefante, Enrico Oggionni

## Una relazione a tre

Per superare le zone di conflitto e la visione dicotomica del mercato, bisogna però introdurre anche criteri di collaborazione con altri protagonisti della filiera.

Di queste relazioni virtuose tra noleggiatori, produttori e mondo delle costruzioni si è parlato nel Talk Show condotto da Enrico Pagliarini di Radio 24, con Roberta Vitale, vice presidente ANCE e titolare della Vitale Costruzioni, Enrico Oggionni di CGT Edilizia e Igino Elefante, direttore commerciale di HIMER. Perché i rispettivi mondi non sono affatto separati, anzi.

Possono e devono interagire, perché, insieme, sono in grado di promuovere il settore a livello economico e legislativo.

Anche qui la parola d'ordine

è stata "istituire regole", promuovendo un processo di trasparenza che migliori il sistema complessivo di relazioni tra noleggiatori (i giocatori/competitor di cui ha parlato Zorzi) e gli altri attori del mercato. Anche qui occorre uscire dalla "comfort zone" e cambiare. Cogliendo le opportunità offerte dal mercato.

Il rinnovo del parco macchine è indubbiamente una di queste: è obsoleto, inadeguato, insicuro. Ma svecchiarlo è un problema, non solo di soldi ma di mentalità.

Prendiamo per esempio le macchine a impatto zero, che Elefante ha definito "Macchine normative", intendendo con questo che difficilmente verranno utilizzate se non ci sarà una normativa cogente che ne imponga l'uso nei

cantieri. Solo allora potrà essere richiesto il loro utilizzo nei capitolati d'appalto e solo allora potranno essere ordinate ai molti costruttori che già oggi, investendo in Ricerca & Sviluppo, le hanno già in catalogo. Di conseguenza solo allora i parchi potranno essere rinnovati e messi in sicurezza.

Utopia? Forse. Intanto questo primo approccio tra noleggiatori, produttori, mondo delle costruzioni, ha posto una prima pietra per una collaborazione virtuosa tra le parti. E già al prossimo Assodimi Day (in programma il 16 dicembre a Bologna), potrebbe essere ufficializzato un protocollo d'intenti in cui ognuno supporti l'altro nel comune intento di vincere la partita. Esattamente come nella pallavolo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA