



di Daniele Pascucci

A qualcuno piace a nolo

Il noleggio è una pratica commerciale che incomincia a diffondersi anche nel comparto delle macchine utensili dopo che si è già ampiamente affermato in altri settori merceologici. Con alcuni operatori abbiamo iniziato a riflettere su quali potrebbero essere i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di contratto

Il noleggio è una forma d'acquisto ampiamente diffusa in numerosi settori merceologici (si pensi ad esempio alle flotte di carrelli elevatori nel comparto logistico); un tipo di pratica commerciale che adesso incomincia a incontrarsi anche nel settore delle macchine utensili. La formula applicata è quella vigente in altre aree di business: godimento di un bene a fronte di un canone corrisposto per un periodo definito.

Chi se ne occupa è solito sottolineare in proposito una serie di vantaggi, vediamo: utilizzo del bene senza acquistarlo (l'azienda diluisce nel tempo gli investimenti); vantaggi fiscali, cioè deducibilità dei canoni dall'imposta sul reddito delle società e deducibilità totale dei canoni dall'imposta regionale sulle attività produttive; nessuna immobilizzazione di risorse finanziarie, lasciando libero l'imprenditore di utilizzare diversamente i propri capitali; eliminazione dei rischi di obsolescenza

del bene; pianificazione dei costi di gestione. Per affrontare queste tematiche abbiamo voluto coinvolgere alcuni esponenti di aziende del settore e sentire le loro riflessioni in proposito.

Una buona opportunità. Levio Valetti, marketing & communications manager-commercial operations Italy di Hexagon Metrology rappresenta un'azienda che sta già avendo esperienze con il noleggio: "Abbiamo iniziato a offrire questa possibilità ai nostri clienti già nel 2011 - racconta - nei primi mesi non c'è stato un significativo riscontro, sia da parte dei clienti sia da parte della nostra rete di vendita. Entrambi vedevano questa nuova modalità di fornitura con un po' di diffidenza e di dubbio. Con il passare del tempo però e soprattutto con una più completa e incisiva educazione della nostra rete commerciale, le forniture in forma di noleggio hanno iniziato a essere più numerose. Il



Levio Valetti, marketing & communications manager – commercial operations Italy di **Hexagon Metrology**: “Abbiamo iniziato a offrire questa possibilità ai nostri clienti già nel 2011, nei primi mesi non c'è stato un significativo riscontro, sia da parte dei clienti sia da parte della nostra rete di vendita. Entrambi vedevano questa nuova modalità di fornitura con un po' di diffidenza e di dubbio. Con il passare del tempo però e soprattutto con una più completa e incisiva educazione della nostra rete commerciale, le forniture in forma di noleggio hanno iniziato a essere più numerose”.



Gianluigi Sanclemente, presidente di **Synergon**: “Fino a oggi abbiamo solo effettuato operazioni di noleggio diretto di nostre macchine usate, ritirate da clienti cui abbiamo dato una nuova macchina. Ora stiamo esaminando la possibilità di offrire anche macchine nuove con operazioni di noleggio o locazione operativa e siamo in contatto con qualche società per valutare esattamente gli eventuali benefici di tale operazione. Come per tutte le cose nuove, sarà necessaria da parte dei venditori una rilevante opera di convincimento”.



Antonio Faccio, managing director di **GF AgieCharmilles**,: “Il noleggio non è oggetto dei nostri servizi in quanto filiale italiana di una società svizzera che fa della costruzione e vendita macchine utensili il suo core business. Nel noleggio si inserisce la problematica del finanziamento e spesso nella richiesta di noleggio il cliente cela una difficoltà nel finanziarsi con i canali tradizionali. Sicuramente poter ampliare la propria gamma di prodotti introducendo il noleggio di macchinari consentirebbe di acquisire un numero più ampio di clienti”.

nostro obiettivo, dati gli indubbi vantaggi per il cliente e il fornitore, è quello di estendere questa modalità alla maggior parte delle forniture future”.

Antonio Faccio, managing director di GF AgieCharmilles, rappresenta invece un'azienda che non offre questo tipo di contratto: “La nostra clientela ci richiede spesso questo genere di servizio, soprattutto negli ultimi due anni - spiega - il noleggio purtroppo non è oggetto dei nostri servizi in quanto filiale italiana di una società svizzera che fa della costruzione e vendita macchine utensili il suo core business. Nel noleggio si inserisce la problematica del finanziamento e spesso nella richiesta di noleggio il cliente cela una difficoltà nel finanziarsi con i canali tradizionali. Sicuramente poter ampliare la propria gamma di prodotti introducendo il noleggio di macchinari consentirebbe alla nostra azienda di acquisire un numero più ampio di clienti”.

Gianluigi Sanclemente, presidente di Synergon, conferma l'attenzione della sua azienda al tema in questione...

“Fino a oggi - dice - abbiamo solo effettuato operazioni di noleggio diretto di nostre macchine usate, ritirate da clienti cui abbiamo dato

una nuova macchina. Ora stiamo esaminando la possibilità di offrire anche macchine nuove con operazioni di noleggio o locazione operativa e siamo in contatto con qualche società per valutare esattamente gli eventuali benefici di tale operazione”.

Una serie di vantaggi. Abbiamo chiesto ai nostri interlocutori quali potrebbero essere, secondo loro, le motivazioni e i vantaggi che stanno dietro a una possibile richiesta di avere delle macchine utensili a noleggio...

“Nel proporre ai nostri clienti questa nuova formula presentiamo quelli che abbiamo definito essere ‘i dieci buoni motivi per stipulare un contratto di noleggio’ - dice Valetti - ecco i più significativi: possibilità di acquisire un bene senza sostenere l'onere dell'acquisto; possibilità di impiegare il budget investimenti per altri scopi; possibilità di continuo rinnovo tecnologico del parco macchine senza dover aspettare l'obsolescenza del bene e l'ammortamento totale dell'investimento; alleggerimento del bilancio in quanto il bene non deve essere iscritto nello ‘stato patrimoniale’, a differenza dei contratti di leasing non vi è nessuna segnalazione in Cen-

trale Rischi Banca d'Italia (maggiore facilità di accesso al credito); canoni assimilabili a puro costo operativo e spesabili 'per cassa'; canoni interamente deducibili (anche ai fini Irap); operazioni 'a tasso fisso' (tutela contro il rischio di aumenti del costo del denaro); maggiore flessibilità: possibilità cioè di sostituire o modificare il bene prima della scadenza del contratto a seguito di esigenze operative, con conseguente revisione del canone di noleggio. Va inoltre considerato che il bene in noleggio è coperto, per tutto il periodo contrattuale, da garanzia e assistenza fornite direttamente dal costruttore".

Foto Agiecharmilles



Vantaggi indubbi ma forse a ben vedere in una richiesta di noleggio si possono celare anche problematiche diverse...

"La possibilità di noleggiare un impianto consente all'utilizzatore di poter beneficiare dei vantaggi di una soluzione di ultima generazione, incrementando la produttività, riducendo i costi di produzione, senza la preoccupazione di dover finanziare completamente l'acquisto di nuovi macchinari - afferma Faccio - il vantaggio è quello di poter disporre per un tempo concordato (la durata del noleggio) di un bene a un costo mensile noto. L'unica preoccupazione del cliente è quella di far lavorare l'impianto; in caso di calo del lavoro l'impianto viene restituito al fornitore al termine del periodo di noleggio. Le piccole e medie aziende oggi preferiscono l'acquisto di un impianto perché lo considerano un bene durevole; difficilmente pagano solo per l'erogazione di un servizio. A volte le multinazionali preferiscono noleggiare degli impianti per avere la flessibilità di poter disinvestire velocemente. È sicuro che la richiesta di noleggio è legata a una debolezza strutturale di questo

settore con una scarsa visibilità sull'andamento del mercato nei prossimi anni".

I costi di questo tipo di contratto in effetti sono al centro della riflessione...

"Da un primo esame delle informazioni da noi ricevute - afferma Sanclemente - abbiamo riscontrato che l'utilizzatore avrebbe costi superiori rispetto a quelli che sosterebbe nel caso di acquisto a mezzo leasing, costi che però potrebbero essere annullati o addirittura ridotti dai vantaggi fiscali dell'operazione di noleggio".

Foto Hexagon



Pro e contro per il costruttore. A questo punto del ragionamento è opportuno affrontare la questione ponendosi da un altro punto di vista: quali sono invece i vantaggi o gli svantaggi per il produttore che mette in affitto i propri beni? E quali impatti può avere questa pratica sulla sua organizzazione interna?

"Il contratto di noleggio prevede l'intermediazione di una società finanziaria specializzata - spiega Valetti - il bene, all'atto della vendita, viene ceduto alla società finanziaria che ne detiene la proprietà e si fa carico della gestione amministrativa sia nei confronti del fornitore sia del cliente. Il produttore mantiene comunque uno stretto legame con l'utilizzatore, dovendo garantire la manutenzione del bene per tutto il periodo di noleggio. Si crea quindi una forte relazione tra produttore e cliente e una continuità nel tempo della stessa. Al termine del contratto di noleggio il bene può essere sostituito con uno equivalente e nuovo o con uno di caratteristiche diverse, semplicemente stipulando un nuovo contratto di noleggio che prevede il solo adeguamento

del canone mensile”.

Proseguendo nel filone del discorso si palesano anche alcuni svantaggi nell’opinione di alcuni nostri interlocutori...

“Il vantaggio sicuramente è quello di rispondere in modo positivo alla richiesta di un cliente e quindi di fidelizzarlo - sottolinea Faccio - tutte le aziende fanno della fidelizzazione del cliente un pilastro fondamentale della strategia aziendale.

L’impatto è puramente economico. Il produt-

presentare, per molte aziende un notevole ‘salto’ culturale: come valutare questo aspetto?

“Questo salto culturale è stato finora il principale ostacolo alla diffusione di questa modalità di acquisizione di beni da parte dei clienti - risponde Valetti - sebbene sia già utilizzato estensivamente per altre tipologie di beni, quali automobili, carrelli elevatori, computer e stampanti, l’utente italiano fa ancora fatica ad associare il noleggio alla macchina utensile o alla macchina di misura. In altri Paesi europei questa pratica è in uso da parecchi anni e sta dando ottimi risultati. Ci auguriamo che anche le aziende del nostro territorio prendano coscienza a breve degli indubbi vantaggi che il noleggio offre, in particolare in un periodo come quello che stiamo vivendo, in cui l’accesso al credito e le risorse economiche da destinare agli investimenti sono sempre più limitati”.

Si tratta allora, di superare certe resistenze culturali, se non altro, in nome del business...

“Concordo che questo fenomeno possa rappresentare un discorso culturale - afferma Faccio - ritengo che nei prossimi anni la richiesta di noleggio di macchine utensili possa gradualmente aumentare e per questo motivo anche GF AgieCharmilles sta affrontando al proprio interno questo discorso.

Mi auguro che gli utilizzatori di macchine utensili possano sempre trovare nella nostra azienda il giusto interlocutore che si possa prendere carico delle loro esigenze produttive e che li aiuti, come dice il nostro motto *Achieve More*, a ottenere sempre di più”.

La via del noleggio per il mercato delle macchine utensili sembrerebbe dunque configurarsi come una sfida, ma molti imprenditori italiani hanno dimostrato già varie volte di possedere la tenacia e la fantasia per cogliere le nuove possibilità...

“Il primo salto culturale, specialmente per le piccole aziende padronali, è già stato fatto molti anni fa quando abbiamo iniziato a proporre la vendita di macchine attraverso operazioni di leasing o Legge Sabatini - ricorda Sanclemente - ciò perché i clienti avevano l’impressione di non essere padroni del bene utilizzato. Ora l’asticella del ‘salto’ si alza perché il cliente dovrebbe demandare ad altri la gestione di servizi accessori, quali l’assicurazione, la manutenzione ecc.

Questo è un aspetto abbastanza importante perché, come per tutte le cose nuove, sarà necessaria da parte del venditore una rilevante opera di convincimento”.



tore non può trascurare l’impatto di natura finanziaria che comporta il noleggio: aumentano le giacenze a magazzino e queste dovranno essere svalutate secondo i principi finanziari in vigore. Inoltre si dovrà considerare nella quota di noleggio l’incidenza del costo del denaro per compensare un flusso di cassa di importo ridotto e diluito nel tempo, senza trascurare il fatto che alla fine del noleggio potrebbe trovarsi con diversi impianti ‘usati’ da dover rivendere sul mercato a prezzi inferiori a quelli di mercato. Se non si ha un’ottima rete commerciale in grado di rivendere questi impianti, il noleggio potrebbe rivelarsi controproducente per il costruttore”.

Vediamo ora la posizione del distributore...

“Riteniamo che per noi distributori il vantaggio potrebbe consistere nel fatto di poter disporre di un’arma in più per convincere il cliente a entrare in possesso della macchina - dice Sanclemente - mentre come conseguenza al nostro interno si potrebbe prevedere un eventuale impatto sulla diversa organizzazione del servizio di assistenza tecnica”.

Un salto culturale. Passare dall’acquisto al noleggio, nel settore delle macchine utensili, può rap-