

# Un mercato a più velocità

**DOPO LA BRUSCA ACCELERAZIONE CHE HA PORTATO IL NOLEGGIO A RAGGIUNGERE IL SUO APICE DI FATTURATO NEL 2008, LA FRENATA IMPOSTA DALLA RECESSIONE ECONOMICA E I SUCCESSIVI ARRETRAMENTI NE RIPORTANO I NUMERI AI VALORI PRE CRISI. UNA DINAMICA CONGIUNTURALE CHE PERÒ NON NE ARRESTA NÉ LA CRESCITA CULTURALE, NÉ LA PRESA NEI CONFRONTI DELLE IMPRESE.**

**A**nche se niente dura per sempre, non c'è dubbio che la vivacità mostrata in questi ultimi anni dal mercato del noleggio - uno dei pochi a crescere costantemente, a volte in doppia cifra, fino al giro di boa del 2008 - aveva convinto molti che il suo dinamismo fosse destinato a rimanere una costante nel panorama delle costruzioni per molti anni a venire. E anche se la doccia fredda della crisi economica internazionale ha senza dubbio avuto un impatto molto meno esiziale su questo segmento di mercato rispetto al crollo registrato dalle vendite, non c'è dubbio che, dopo una prima fase di stasi, oggi si debba parlare di arretramento. Non drammatico - le valutazioni parlano di un -5% nel 2011 - ma sufficiente a riportare il mercato ai livelli del 2007; niente male, si potrebbe dire, guardando il panorama del settore edilizio di quest'ultimo triennio, ma comunque un'inversione di tendenza. Lasciando per il momento sullo sfondo questa tendenza, che si auspica essere congiunturale e non strutturale, di positivo da rilevare c'è il fatto che il comparto sembra comunque crescere, se non nei numeri, nella sua struttura imprenditoriale, nella mentalità e, va da sé, anche nelle abitudini delle imprese. Magari più spinte dalle necessità della crisi che dalla virtù delle scelte ragionate



## I NUMERI DEL NOLEGGIO

**2.708**

Le società di noleggio attive

**3.475**

Le sedi e filiali

**56,9%**

La percentuale di fatturato delle prime 100 società

**1.612 milioni di euro**

Il fatturato del settore (2010)

**-5%**

Il calo registrato nel 2011

e pianificate, ma comunque consapevoli del fatto che per ridurre investimenti e immobilizzi di capitale in macchine e attrezzature senza dover rinunciare a lavorare, il noleggio è la risposta più saggia e conveniente. Ma diamo un'occhiata ai numeri.

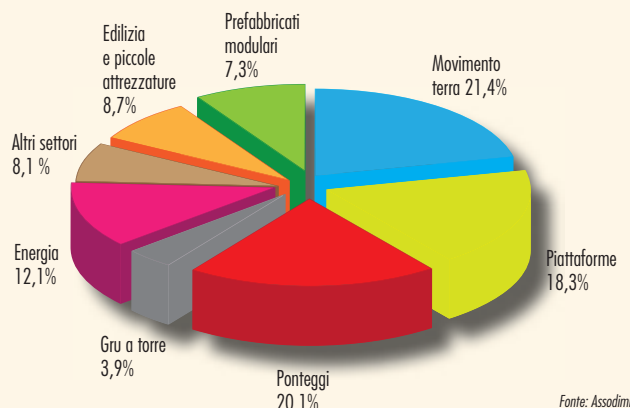
## La struttura del mercato

Accennavamo in apertura a un mercato del noleggio in via di progressiva maturazione sotto diversi aspetti, dinamica, questa, evidenziata dalla ricerca settoriale che Assodimi svolge con cadenza quadriennale. L'ultima edizione, presentata nel 2011, parla infatti di un mercato del noleggio per le costruzioni che presenta uno scenario di concentrazione e incremento delle grandi organizzazioni a livello nazionale. Secondo le rilevazioni, infatti, oggi le prime 100 società di noleggio rappresentano il 56,9% del giro d'affari del settore contro il 52,3% registrato nella precedente indagine del 2007; un trend ancora più evidente restringendo il campo alle prime 50 società di noleggio, che oggi generano il 42,1% del giro d'affari del settore contro il 36,4% del 2007, e confermato dall'analisi delle prime 20 società di noleggio, che realizzano il 28,7% del giro d'affari del settore (24,5% del 2007). La progressiva concentrazione del tessuto delle società di noleggio, indicatore significativo della crescita imprenditoriale del settore, sembra insomma essere un fenomeno in pieno sviluppo. Entrando maggiormente nel dettaglio, ad oggi sono 2.708 le società operative nel noleggio di macchine e attrezzature per le costruzioni, di cui 1.111 con un giro d'affari superiore a 150 mila euro, che gestiscono 3.475 sedi e filiali. Di queste, 1.812 società offrono servizi di noleggio specializzato e prevalente in un unico settore, 80 hanno tre o più sedi e filiali per un totale di 788 punti noleggio, e 137 hanno due o più sedi e filiali per un totale di 904 punti noleggio. Il settore del noleggio, insomma, sembra orientato a strutturare un'offerta di mercato composta da organizzazioni adatte dal punto di vista dimensionale a reggere le sfide del mercato.

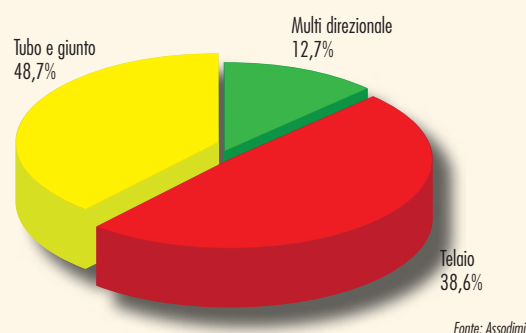
## I numeri

Il noleggio di macchine e attrezzature per le costruzioni aveva un valore complessivo nel 2010, anno dell'ultima rilevazione Assodimi, pari a 1.612 milioni di euro nel 2010, calato nel 2011 a seguito della perdurante crisi di circa il 5%. Considerando il quinquennio intercorso tra le due rilevazioni nazionali condotte dall'Associazione, la crescita del mercato del noleggio nel periodo 2007-2011 è valutabile complessivamente nello 0,4%. In sostanza, tra il 2007 e il 2011 il mercato ha consolidato la dimensione del giro d'affari, ma con dinamiche differenziate: si è avuta una crescita ancora a ritmi sostenuti nel 2008 (+12,6%), ma in rallentamento rispetto al trend degli anni precedenti, per perdere poi mercato negli anni successivi (-4,1% nel 2009 e -2,1% nel 2010), portando in quell'anno il mercato a crescere complessivamente del 5,7%, una crescita tuttavia tutta concentrata nel 2008 poi compensata dall'arretramento del 2011. Questa dinamica è ascrivibile principalmente a tre fattori. Da

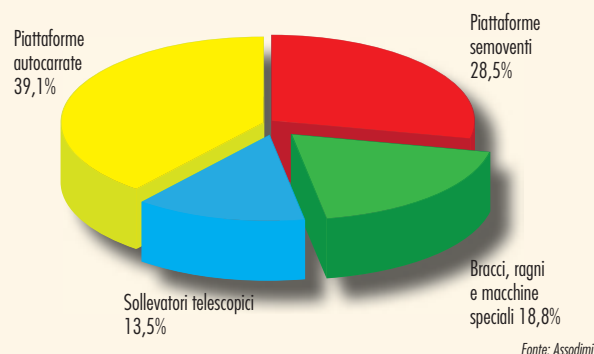
## LA SEGMENTAZIONE DEL MERCATO



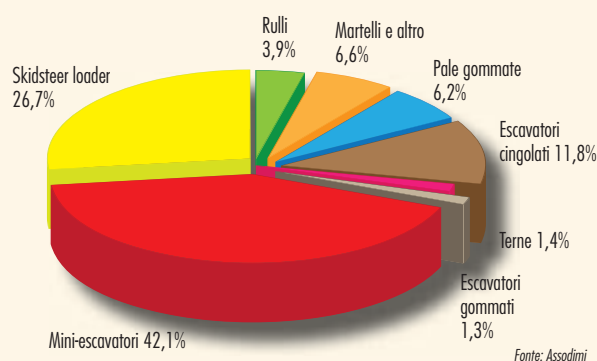
## IL NOLEGGIO NEI PONTEGGI



## IL NOLEGGIO NEL SOLLEVAMENTO



## IL NOLEGGIO NEL MOVIMENTO TERRA



## STRUMENTI EVOLUTI PER IL MERCATO PROSSIMO VENTURO

**Edmondo Colliva- Presidente Italnolo**

**Per il quarto anno consecutivo il settore edile, uno dei mercati di riferimento più importanti per il noleggio, ha registrato ancora una situazione di forte difficoltà. Come state vivendo, dal vostro particolare punto di osservazione, questa fase?**

La nostra è una realtà particolare, non solo per la sua vocazione generalista ma soprattutto perché, fin dagli esordi, abbiamo dato alla nostra attività un'impostazione per molti versi in anticipo su quelle che sarebbero diventate tematiche di stringente attualità per il settore. Ci siamo inventati una formula, quella del franchising, pressoché sconosciuta in un settore come il noleggio già di per sé difficile da approcciare nel nostro paese; abbiamo via via implementato nel tempo modalità, procedure e strumenti gestionali - contratti standard, modulare, garanzie - che ci hanno consentito di tenere il passo, e spesso anticipare, l'evoluzione delle normative in materia di sicurezza e responsabilità; prima che il tema diventasse di dominio comune abbiamo puntato su un piattaforma software che ci permettesse di mettere in rete l'intera struttura Italnolo e remotizzare buona parte delle nostre attività commerciali grazie all'utilizzo di dispositivi come smartphone e palmari. E questa filosofia ha trovato



al sua sintesi ideale nel nostro strumento più avanzato, il Noloboard: una sorta di "cruscotto" software, a disposizione di tutti i nostri soci, che consente loro di tenere sotto controllo in tempo reale tutti i parametri dell'attività, dalla redditività alle macchine impegnate, dal tipo di macchine noleggate al relativo tasso di noleggio, dal calcolo dei contratti giornalieri e mensili ai raffronti incrociati delle performance con le altre sedi Italnolo e con le annate precedenti, dalle analisi dei fatturati per categorie e settori agli addebiti extra noleggio, passando per le iniziative promozionali e di marketing. Per rispondere alla sua domanda, quindi, pur risentendo come tutti di una fase di mercato non certo florida, l'aver deciso per tempo di adottare strumenti e politiche gestionali evolute ci ha consentito di affrontare meglio le acque agitate della crisi, e soprattutto con la consapevolezza di avere tutti gli strumenti per cogliere le grandi opportunità che il mercato del futuro offrirà ai noleggiatori.

**A questo proposito, qual è oggi a suo avviso il "sentimento" del settore? E quali le sue prospettive?**

Senza dubbio, soprattutto nel settore del noleggio edile, si respira un'atmosfera di forte incertezza; la contrazione del mercato delle costruzioni, infatti, anche se in misura meno marcata rispetto a quanto avvenuto nel canale della vendita, si è riflessa pesantemente anche sul comparto del noleggio. E' pur vero che chi avrà la capacità di uscire

indenne da questo difficile passaggio non solo si troverà ad operare in un mercato "bonificato" dalle presenze meno qualificate e professionali, ma soprattutto in un contesto in cui il noleggio sarà destinato ad assumere un ruolo centrale e preminente. Sarebbe infatti illusorio pensare che il superamento della crisi risolverà d'incanto tutte le difficoltà di accesso al credito e di finanziarizzazione sperimentate dalle imprese in questi anni; ecco che allora il noleggio sarà la vera risorsa per chi vorrà continuare a lavorare in qualità, con i giusti strumenti ma senza impegnarsi in eccessivi immobilizzi di capitali.

Non solo: i frutti migliori di queste nuove dinamiche saranno colti soprattutto dai noleggiatori generalisti grazie alla loro capacità di coprire trasversalmente più mercati - anche quelli delle piccole attrezzature e strumenti, destinati a conquistare quote di mercato sempre più importanti - e senza mai entrare in concorrenza con i produttori, la cui presenza nel noleggi settoriale specializzato sicuramente crescerà.

Chiaramente, per cogliere tali opportunità il noleggiatore dovrà essere reattivo, disposto ad investire per rispondere ai nuovi profili di richiesta e, non ultimo, fermo nell'esigere il giusto compenso per quanto offre. Anche se il nostro mestiere non è vendere beni materiali ma servizi questi ultimi hanno un valore ben preciso, che cresce al crescere dei loro contenuti e qualità, e che perciò deve essere riconosciuto per non svuotare di contenuti il nostro lavoro.

un lato, la crisi del mercato delle costruzioni ha ridotto fino al 30% gli investimenti nella cantieristica, nel residenziale e non residenziale di nuova costruzione e nelle opere del genio civile; dall'altro, si è verificato un cambiamento strutturale del mercato del noleggio, nel quale alcuni settori un tempo strategici oggi giocano un ruolo di secondo piano, sostituiti da altri che hanno assunto maggiore importanza modificando di fatto gli equilibri e le dinamiche del comparto; infine, la costante diminuzione delle tariffe presenti nel mercato ha in qualche misura occultato l'incremento del numero di macchine assorbite dal noleggio sul totale delle vendite. Il trend 2007-2010 fa comunque aumentare la quota di incidenza del noleggio sul fatturato complessivo del mercato della vendita di macchine e attrezzature per edilizia, con una penetrazione che è passata dal 15% del 2003, al 18% del 2005, al 21% del 2007, al 25% del 2010.

### La segmentazione

L'analisi si fa ancor più interessante quando dai numeri complessivi ci si addentra nel dettaglio degli specifici settori di domanda. Segmentando il sistema del noleggio in base ai principali comparti di destinazione, emerge il peso del movimento terra, che da solo vale il 21,4% del mercato, delle attrezzature per edilizia - in particolare per merito dei ponteggi, che rappresentano da soli il 20,2% del totale del giro d'affari - e delle piattaforme e

dei sollevatori telescopici (18,3%). Tirano anche i settori specializzati, in particolare gruppi elettrogeni e prefabbricati modulari, che si aggiudicano quasi un quinto del giro d'affari, e le piccole attrezzature per l'edilizia, che da sole valgono l'8,7% del mercato. Spunti di interesse offre anche l'articolazione della domanda nei tre principali segmenti di mercato, vale a dire movimento terra, piattaforme e ponteggi. Nel primo di questi mercati sono attive 1.322 sedi e filiali di noleggio, concentrate per oltre il 50% in Lombardia (15,5%) e Nord Est (36,3%), che generano un fatturato complessivo di 345 milioni di euro per una media di 261.000 per punto. Il tutto per una domanda focalizzata in massima parte sul segmento delle macchine compatte, in particolare miniescavatori (42,1%) e minipale (26,7%), seguite a lunghissima distanza da escavatori cingolati, pale gommate, martelli, rulli compattatori, escavatori gommati e terne. L'impresa, quindi, sembra ritenere più conveniente il noleggio rispetto all'acquisto anche quando il costo della macchina è relativamente contenuto. Interessante anche l'articolazione del mercato del noleggio delle attrezzature di sollevamento, che totalizza un fatturato di 294,4 milioni di euro e noleggia quasi 35.000 macchine l'anno, con un fatturato medio per macchina di 8.450 euro. La parte del leone è svolta dalle piattaforme autocarrate, che da sole valgono il 39,1% del mercato, seguite da piattaforme semoventi (28,5%), bracci, ragni e macchine speciali (18,8%) e sollevatori telesco-

pici (13,5%). Un dato interessante: a fronte di un notevole incremento del numero di macchine a noleggio rispetto alla precedente rilevazione, cala il fatturato medio per macchina, tendenza che evidenzia come la forte competizione nel settore, insieme all'andamento del mercato delle costruzioni spinge al ribasso le tariffe. Anche il terzo dei settori chiave del noleggio, quello dei ponteggi, mostra dinamiche interessanti. Sono quasi 24, infatti, i milioni metri quadri noleggiati, che generano un fatturato complessivo di 208,7 milioni di euro, equivalenti a un fatturato medio per metro quadro di 8,7 euro. Il tutto per un mercato che continua ad essere dominato dai tradizionali ponteggi a tubi e giunti (48,7%), seguiti da quelli a telaio (38,6%) e dagli evoluti multi direzionali (12,7%).

## Qualche considerazione

Anche se i numeri non raccontano mai tutto, non c'è dubbio che i dati che abbiamo sopra sintetizzano suggeriscono una lettura di alcuni fenomeni che stanno via via modificando il mercato del noleggio. Una considerazione su tutte si impone: se da un lato il mercato delle costruzioni ha conosciuto negli ultimi quattro anni una crisi senza precedenti che ha portato a un arretramento valutabile intorno al 30%, e a una contrazione delle vendite di macchine e attrezzature che in alcuni segmenti, come il movimento terra, ha assunto le dimensioni del crollo, la sostanziale stabilità dei fatturati generati dal mercato del noleggio ne sottolinea e rafforza ancora una volta il ruolo di risposta ai bisogni delle imprese, non solo nei momenti di crescita ma anche e soprattutto in quelli di crisi. In particolare in una fase in cui il mercato delle costruzioni sembra avviato verso una profonda trasformazione, decisamente orientata in direzione del recupero e riqualificazione del patrimonio immobiliare esistente e con un'edilizia di nuova costruzione destinata ad assumere connotati diversi rispetto a quelli attuali, il noleggio ha l'occasione per compiere un'ulteriore passaggio, assumendo sempre più la veste di fornitore di servizi per l'impresa, comprendenti non solo il semplice affitto del parco macchine a costi certi ma anche tutti i relativi oneri di gestione.

Coerentemente con questa dinamica, i noleggiatori si avviano a diventare il principale acquirente di macchine e attrezzature, modificando radicalmente un mercato da sempre fatto soprattutto di imprese. Come abbiamo ricordato, già oggi circa un quarto della produzione viene assorbita dal settore del noleggio, percentuale destinata a salire ulteriormente allineando il nostro paese alle realtà europee più avanzate. Una tendenza, questa, che eserciterà un forte impatto anche sui produttori, sia in termini di maggiori possibilità di pianificare la produzione, sia di calibrarne le caratteristiche in funzione delle particolari esigenze di questo mercato in termini di affidabilità, semplicità di utilizzo e bassa manutenzione. ■

## LE TOP TEN

Le macchine e le attrezzature più richieste dal mercato classificate da Italmolo.



### ► EDILIZIA

Classifica per FATTURATO
Autocarro Cassone Edilizia Portata 13 q.li Patente B
Generatore di corrente 30 kW
Miniescavatore Volvo 48 q.li
Miniescavatore Volvo 15 q.li
Pannello per armatura
Recinzione provvisoria
Pala gommata articolata Volvo 25 q.li
Motocarriola cingolo gomma Portata 6 q.li
Rullo Tandem Volvo 24 q.li
Pala compatta Eurocomach SKI



Classifica per NUMERO DI CONTRATTI
Carotrice a secco
Pannello per armatura
Autocarro Cassone Edilizia Portata 13 q.li Patente B
Pick-up Piaggio Porter
Microescavatore 9. q.li
Carotrice ad umido Milwaukee
Scivolo per detriti
Miniescavatore Volvo 15 q.li
Piastra vibrante
Monospazzola

### ► INDUSTRIA

Classifica per FATTURATO
Piattaforma su autocarro Patente B
Piattaforma cingolata
Generatore Mosa 60 kW
Pick-up Piaggio Porter MAXI
Furgone Nissan Cargo
Recinzione provvisoria
Elevatore Telescopico H. 7 metri
Pick-up 4x4
Trabattello
Carrello elevatore



Classifica per NUMERO DI CONTRATTI
Piattaforma su autocarro Patente B
Furgone Nissan Cargo
Autocarro Cassone Edilizia Portata 13 q.li Patente B
Pick-up 4x4
Trabattello
Sabbiatrice
Generatore
Sabbiatrice mini
Aspiratore industriale per residui lavorazione
Compressore ad aria 300 lt.

### ► EMERGENTI

Classifica per FATTURATO
Pick-up 4x4 Portata 9 q.li
Termocamera ad infrarossi
Ventilatore industriale grande diametro
Carrello di sollevamento manuale
Telecamera ispezione

