

06/08/2025

Ritchie Bros. Italia per il mondo del noleggio, soluzioni flessibili e personalizzabili

MACCHINE MOVIMENTO TERRA NEWS



Testo di: Daniela Stasi

Tra Assodimi/Assonolo e Ritchie Bros. Italia è in essere una partnership proficua: i soci di Assodimi/Assonolo si affidano spesso a Ritchie Bros. per vendere o acquistare mezzi, trovando nella piattaforma un partner efficace per valorizzare il proprio parco usato e accedere a nuove opportunità di business. Illustriamo i dettagli della collaborazione con le parole di Francesco Scaccaglia, direttore commerciale di Ritchie Bros. Italia, e di Marco Prosperi, direttore di Assodimi/Assonolo.

"La tecnica è l'arte di scegliere il metodo giusto per risolvere un problema". Non sappiamo chi sia l'autore a cui abbiamo rubato questa frase, ma sappiamo che è una citazione in grado di spiegare molto bene l'essenza sia del noleggio sia dell'asta. Sia l'uno che l'altra, infatti, sono un **insieme di**

tecniche ben consolidate per risolvere un “problema”: per il noleggio avere a disposizione un mezzo quando se ne ha bisogno, per l'asta dare una seconda vita a una macchina non più utile allo scopo per cui era stata comprata o acquistare un mezzo ancora performante a un prezzo conveniente. Il rapporto tra il mondo del noleggio e le aste è stato indagato durante l'incontro organizzato di recente da **Assodimi** presso la sede italiana di **Ritchie Bros. Italia** a Caorso, in provincia di Piacenza, proprio sul tema **“noleggio e remarketing”** (per remarketing s'intende la strategia che permette di destinare un prodotto a un acquirente diverso da chi lo ha già usato). Abbiamo seguito i lavori con attenzione e interesse e fatto qualche domanda a **Francesco Scaccaglia**, direttore commerciale di Ritchie Bros. Italia, e a **Marco Prosperi**, direttore di Assodimi/Assonolo. Non solo, alla presenza di **Ghislaine Duijmelings** e **Duncan Ainscough** (nella foto), rispettivamente General Manager International e Head of International Sales di Ritchie Bros., abbiamo assistito anche allo spegnimento delle **prime 15 candeline per festeggiare l'inaugurazione della sede piacentina**, dove si svolgono le cinque aste annuali in modalità online.

Ritchie Bros. Italia e Assodimi, partnership basata sulla complementarità

Rapporto stretto quello tra Assodimi/Assonolo e Ritchie Bros. Italia: i soci di Assodimi/Assonolo si affidano spesso a Ritchie Bros. per vendere o acquistare mezzi, trovando nella piattaforma un partner efficace per **valorizzare il proprio parco usato e accedere a nuove opportunità di business**.

Come ha spiegato Marco Prosperi (nella foto a destra), “Per un noleggiatore il ciclo di vita della macchina finisce quando inizia la vita dell'usato, quindi Ritchie Bros. non può non esserci. Una volta all'anno dedichiamo un AssodimiDay speciale in collaborazione con Ritchie Bros. Italia, che partecipa sempre ai nostri congressi annuali. Nel corso dell'anno, promuoviamo le loro iniziative presso i nostri associati – e viceversa – proprio perché è una realtà che fa parte della vita del noleggio”.

Ritchie Bros. Italia, in effetti, offre una **suite di servizi utili per il mondo del noleggio**, a partire da un consolidato calendario di aste e numeri che testimoniano una crescente presenza sul mercato. Durante l'incontro, Francesco Scaccaglia è partito proprio dai numeri dell'azienda: “Nel 2024 abbiamo organizzato cinque aste in Italia nei mesi di marzo, maggio, luglio, ottobre e dicembre, registrando risultati molto positivi: **oltre 10.900 mezzi venduti**, con un incremento del **12%** rispetto all'anno precedente. Abbiamo coinvolto **quasi 15.000 offerenti** (+8% rispetto al 2023), superato i **4.000 acquirenti** (+17%, di cui il 27% nuovi clienti) e raggiunto **1,8 milioni di visite al nostro sito web**. Un trend di crescita che sta proseguendo anche nel primo semestre del 2025”.

Ma in merito al mondo del noleggio, come si rapporta con Ritchie Bros. Italia? “La fervente attività dei tanti cantieri attivi in tutta Italia spinge gli utilizzatori finali a noleggiare tantissime macchine – risponde Scaccaglia – In questo contesto, Assodimi/Assonolo rappresenta per noi un partner storico e un punto di riferimento affidabile: come noi, si basa su dati concreti e reali, raccolti intervistando direttamente gli operatori del settore, che conoscono a fondo il mercato”. E a proposito di dati, l'associazione presenta in occasione dei suoi incontri, **sondaggi istantanei realizzati raccogliendo i dati degli associati in forma anonima**. “Adottiamo questo sistema per capire il loro punto di vista, ci rendiamo conto infatti che negli ultimi anni il mercato italiano si è rivelato particolarmente complesso da analizzare solo attraverso i numeri. Unendo questo sistema di sondaggi ai più classici questionari durante l'anno, e allo studio dei bilanci, il nostro centro studi riesce a fornire dati molto affidabili. Poder contare su un centro studi specializzato nel settore, è fondamentale perché il

noleggio è difficile da inquadrare con precisione. Il settore è in costante evoluzione: c'è un percorso già avviato per identificare una legge sui beni strumentali, su questo fronte ci stiamo impegnando molto anche a livello istituzionale e stiamo iniziando a vedere i primi risultati. Per noi è fondamentale dare risposte ai nostri **oltre 550 associati**, anche su aspetti che magari non sanno ancora di dover affrontare: il nostro compito è farli emergere e renderli visibili".

È un mercato che a livello numerico sta andando bene, però le nuove normative sono un po' penalizzanti, cosa ne pensa? "Naturalmente il noleggio, in questo momento storico, è molto interessante ma deve essere organizzato meglio, in termini normativi e sotto il profilo commerciale e finanziario". E ancora, "I grandi gruppi di noleggio si affidano a noi perché siamo un hub di vendita strategico e a livello mondiale: loro dispongono di ampi parchi mezzi, noi siamo professionisti nella vendita" - chiosa Scaccaglia (nella foto a sinistra). "Mettiamo a disposizione una suite completa di servizi e piattaforme di analisi dati in grado di coprire l'intero ciclo di vita di un mezzo. Questo ci consente di **conoscerne a fondo il valore residuo, le curve di deprezzamento e il posizionamento sul mercato**. Conosciamo vita, morte, miracoli della macchina e sappiamo proporla a una platea targettizzata di clienti qualificati, vendendola al miglior prezzo di mercato".

Facciamo a Scaccaglia un'altra domanda: sono più i noleggiatori che vendono a Ritchie Bros. o quelli che acquistano? "I grandi noleggiatori sono prevalentemente venditori (consignor), poiché beneficiano di **condizioni molto vantaggiose per l'acquisto del nuovo tramite la rete di distribuzione** – spesso sono loro stessi i distributori. In questi casi, acquistare usato all'asta, anche se in ottime condizioni, non rappresenta la loro prima scelta. I piccoli noleggiatori, invece, vedono in Ritchie Bros. un canale efficace sia per acquistare ampliando il proprio parco mezzi, sia per vendere, **penetrando anche mercati nazionali e internazionali che non coprono direttamente**". Quindi, il noleggio può essere considerato un bel serbatoio per Ritchie Bros.? "Non solo è un serbatoio, è una grandissima opportunità di crescita reciproca. Così come il noleggio rappresenta un bacino importante per noi, anche Ritchie Bros. offre un contributo concreto al settore. È veramente un do ut des".

Aste Ritchie Bros., dietro le quinte

L'evento a Caorso è stata anche l'occasione per toccare con mano l'operatività, vedere da vicino tutto quello che c'è dietro a un'asta. Dietro a ciascuna macchina esposta sul piazzale c'è **un equilibrato intreccio di attività commerciali, amministrative e logistiche**, coordinate tra loro al secondo e al millimetro. Un'organizzazione flessibile che consente di proporre soluzioni customizzate, anche ai noleggiatori.

"Possiamo organizzare un'asta presso la struttura del cliente, un evento che chiaramente prevede una valutazione preliminare per capire se sussistono i requisiti – spiega **Alessandro Nucci** (a destra), Regional Operations Manager di Ritchie Bros. Italia – Ad esempio è possibile organizzare **una vendita in simulcast**, ossia vendere gli asset presenti presso le proprie sedi simultaneamente all'asta che si tiene a Caorso, oppure realizzare **un'asta dedicata, brandizzata**, nel momento in cui c'è un main consignor che ci consegna grandi quantitativi di macchine o attrezzi specifiche. Abbiamo realizzato questo tipo di evento in centro Italia in passato con un cliente specializzato in agricoltura. Siamo un'azienda flessibile e disponibile ad esplorare varie opportunità insieme ai noleggiatori, come l'organizzazione di spedizioni in tutto il mondo: abbiamo una divisione logistica in Olanda, che può coordinare il trasporto dei beni a livello internazionale sia navale che su strada,

e recapitare i beni ovunque. O ancora, un noleggiatore vuole vendere a una nostra asta delle macchine che rientrano da noleggio? Possiamo riservare **un'area dedicata nel piazzale di Caorso**, in modo da evitare il rientro al punto noleggio per le verifiche meccaniche: i mezzi possono essere portati direttamente qui, dove ci occuperemo noi di tutte le operazioni, con un significativo risparmio sui costi. Non ultimo, abbiamo **più di 60 piazzali in tutto il mondo**: c'è la possibilità di consegnare i propri asset presso qualsiasi piazzale Ritchie Bros. in Europa, in Medio Oriente o in Nord America, dove il cliente preferisce. La copertura è worldwide”.

Quest'ultima opzione è particolarmente vantaggiosa quando si dispone di macchine non conformi alle normative italiane, ma utilizzabili in altri Paesi, oppure quando si ha l'esigenza di liquidare rapidamente l'usato, ma l'asta in Italia è ancora lontana. In questi casi, nessun problema: si possono inviare i mezzi direttamente dove è prevista un'asta a breve.

“Siamo in grado di aiutare i noleggiatori vendendo i loro beni in modo facile e sicuro, gestirli con strumenti all'avanguardia, effettuare una valutazione grazie ai dati di vendita e di analisi di cui disponiamo. Oltre a poter contare su **pagamenti in tempi rapidi e la solidità di un'azienda che vanta oltre 60 anni di attività**”, aggiunge Scaccaglia. E alla domanda sui settori di cui Ritchie Bros. si occupa maggiormente, risponde senza esitazione: “Movimento terra, costruzioni, sollevamento, veicoli industriali e commerciali, agricoltura, movimentazione materiali, fino all'automotive. Il nostro focus è sul sollevamento, possiamo vantarci di avere venduto nel 2024 **130 autocarrate, 160 telescopici, 160 piattaforme articolate e 320 piattaforme aeree verticali**”.

33° Congresso Nazionale dei noleggiatori Assodimi/Assonolo

Assodimi si sta preparando al **33°Congresso Nazionale dei noleggiatori in programma il 16 e 17 ottobre 2025 in Puglia**. Il Congresso si svolgerà presso la Masseria Palesi, un complesso architettonico fortificato costruito risalente al XVII secolo di pregevole interesse storico, artistico e naturalistico. La Masseria Palesi è situata vicino a **Martina Franca**, perla del Barocco, tra le provincie di Bari, Brindisi e Taranto.

Il tema dell'evento è **“Innovare, generare e capitalizzare il valore nel noleggio”**: nell'arco delle due giornate si parlerà di distribuzione con l'intervento **PianetaMacchine 2025 di Unacea**, di studi di gestione e valore del noleggio insieme all'economista **Federico della Puppa** e a **Danilo Zatta**, tra i principali consulenti direzionali e leader di pensiero nel campo del pricing a livello mondiale.

Ritchie Bros. parteciperà all'evento in qualità di sponsor e il team presente sarà a disposizione per un confronto sui servizi e le opportunità dedicate ai noleggiatori.