

**GESTIRE L'IMPRESA**

## COL PERFORMANCE RENTING SI CAVALCA LA RIPRESA

**Il nuovo noleggio operativo coniuga sistema finanziario e piattaforma tecnologica. L'ha importato in Italia Claudio Mombelli, ceo di Domorental. Che ha pensato anche al settore dell'hospitality...**

di *Alessandro Faldoni*

**L'USCITA DAL TUNNEL DELL'EMERGENZA SANITARIA È INIZIATA. L'ECONOMIA NAZIONALE TIRA, CON IL PIL IN NOTEVOLE CRESCITA.**

Secondo Eurostat, nell'ultimo trimestre 2021, quello italiano su base annua è cresciuto del 4,6%, mentre la variazione acquisita

per il 2022 è pari al 2,4%. Sempre quest'anno, saranno messi a terra i progetti del Pnrr, la declinazione nazionale di Next Generation EU, che destina all'Italia oltre 191 miliardi di euro. Tuttavia, le nostre Pmi, che rappresentano il 98% delle imprese nazionali - che spesso coincidono con le eccellenze produttive del Belpaese - hanno problemi di patrimonio, con oltre l'80% di esse che è sottocapitalizzata. Rischiano così di non poter effettuare investimenti, assecondare la ripresa e combattere alla pari con i concorrenti oltre confine nell'agone internazionale. Una soluzione cui sempre più organizzazioni ricorrono è quella del noleggio operativo. Ne parliamo in questa intervista con Claudio Mombelli, un'esperienza di lungo corso ai vertici di captive finanziarie sia all'estero che in Italia di aziende quotate come Compaq Computer Corporation, Hewlett-Packard, Acer, Esprinet e start up per il renting Ict nella Gdo e nei canali online, ceo e fondatore di Domorental ([www.domorental.it](http://www.domorental.it)), che ha portato per primo in Italia la declinazione più innovativa del noleggio operativo: il *performance renting*, un sistema finanziario/tecnologico esclusivo e innovativo, che ha iniziato a diffondersi negli Usa dopo la crisi finanziaria del 2008, e che consente di trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a

quelli tecnologici agli arredi, in un servizio, ossia noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri.

**CON DOMORENTAL LE IMPRESE PAGANO UNA CURRENT FEE MODULARE IN BASE ALLA PERFORMANCE DEI BENI O DEL RISPARMIO GENERATO**

**vostra declinazione del noleggio operativo, denominata performance renting?**

Agiamo in partnership coi fornitori e consentiamo al cliente finale di poter accedere a qualsiasi bene o servizio, funzionale alla propria

attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Questi prodotti sono acquisiti da noi, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente, sempre da noi, in qualità di funder. La nostra evoluta piattaforma tecnologica sviluppata *in house* permette alle imprese di pagare una *current fee*, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato prospettico, o a seconda della performance dei macchinari (*pay for performance*), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (*pay for savings*).

**Dottor Mombelli, come funziona la**

**Che differenza c'è rispetto al leasing e al noleggio tradizionale?**

La durata del servizio, diversamente da



**IN PARTNERSHIP  
COI FORNITORI  
CONSENTIAMO  
AI CLIENTI  
DI ACCEDERE  
A QUALSIVOGLIA  
BENE O SERVIZIO**

quanto prevedono sia il leasing che il noleggio tradizionale, non è prefissata, ma ogni contratto viene costruito su misura in base alle caratteristiche dei beni e della clientela. La piattaforma, oltre che per il controllo da remoto, viene utilizzata anche per l'analisi e la selezione dei fornitori, l'*instant credit check*, l'automatizzazione e la gestione dei processi, dei contratti e della data science. Al termine del *performance renting*, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (*buy back*), a un valore residuo predeterminato (*residual value*).

### Quali sono i vantaggi per l'utilizzatore?

Diversi, che provo ad elencare in estrema sintesi: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cospite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della posizione finanziaria netta (Pfn) e miglioramento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Il cliente finale ha anche la possibilità di venderci i propri macchinari e di continuare a utilizzarli noleggiandoli sempre da noi. Per parte sua, il fornitore consegue qualificazione del servizio, supporto alla vendita e fidelizzazione del cliente, supporto finanziario, immediata disponibilità dell'importo relativo alla fornitura del bene senza rischi di credito o dilazioni di pagamento, possibilità di negoziazione con l'utilizzatore passando dalla logica dal prezzo di fornitura a quella del costo di utilizzo.

### Quali sono i numeri di Domorental e quali i settori destinatari della vostra proposta?

Nel 2021 abbiamo superato i 12 milioni di euro di fatturato, quest'anno prevediamo più che di raddoppiarli. Stiamo attualmente realizzando progetti chiavi in mano princi-

palmente per i settori arredo e contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della *sustainability* e *digital transformation*. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono posso segnalare quelli con Sonder, Kfc, H-Farm, Korian, Reale Immobili, Ods, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare Co. e alcune primarie catene della ristorazione.

### Fate anche un'offerta per il settore alberghiero, definita Rental & Procurement. Di cosa si tratta?

È la formulazione del nostro per consentire al comparto dell'*hospitality* (alberghi, residence, case vacanze, affitti brevi etc.) di approvvigionarsi di arredi, attrezzature e impianti finanziandoli attraverso la formula tecnica del noleggio. Obiettivo: supportare l'*hospitality* nazionale a essere al passo della domanda globalizzata. L'Italia è leader per posti letto in Europa, terza al mondo dopo Usa e Cina, e ha il maggior numero di hotel di lusso, ma il suo patrimonio alberghiero è datato: il 20% delle strutture ha oltre 100 anni, il 60 più di 30.

### La vostra soluzione si inserisce nell'ambito dell'economia della sottoscrizione. Come, esattamente?

Il valore dell'economia della sottoscrizione, in cui il servizio di *performance renting* riveste un ruolo di primo piano in Italia, è in continua crescita. Nel 2021 il mercato del leasing, del quale la *subscription economy* e il *performance renting* rappresentano un'evoluzione, nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e più di 18,2 miliardi di euro di stipulato nei primi otto mesi dell'anno (dati Assilea). Quello globale è previsto ampliarsi a 1.356 miliardi di dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del

14,4% fino a raggiungere 1.844 miliardi nel 2025, secondo il Leasing global market report 2021.

### State approntando un Osservatorio Esg, condotto sia tra i vostri clienti che fornitori. Quali le ragioni di tale decisione?

È un'iniziativa a cui tengo molto. Vogliamo abbinare al rating economico-patrimoniale-finanziario dei nostri partner un rating Esg. Uno strumento di valutazione per misurare il grado di applicazione dei criteri di sostenibilità, che consente tra l'altro di evitare il cosiddetto *greenwashing*. L'adesione ai parametri Esg ha due vantaggi: garantisce ai nostri partner le migliori condizioni finanziarie e consente agli stessi l'accesso a ulteriori fonti di finanziamento. Un circolo virtuoso che porta benefici a tutta la filiera della supply chain: fornitore-società di performance renting-cliente. Il nostro approccio ai fornitori e ai clienti finali si concentra sui criteri Esg, ossia sulla qualità aziendale, che si riflette nei modelli di business, nei comportamenti e nelle soluzioni sostenibili così da realizzare un sistema di completamento e rafforzamento reciproci, al punto da arrivare a porre tali criteri anche al di sopra di logiche di fatturato.

### Il performance renting è stato definito una vera e propria rivoluzione copernicana. In che senso? E che programmi avete per il futuro?

Mi pare una definizione corretta. Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting asseconda da un lato il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale, che vede molte aziende, in particolare Pmi, ad avere difficoltà di accesso al credito, dall'altro la logica globale della *subscription economy* e del *buy now e pay later*. Siamo in continua crescita e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale.

**"RENTAL & PROCUREMENT"  
È LA SOLUZIONE DEDICATA  
ALL'HOSPITALITY PER IL NOLEGGIO  
OPERATIVO DI ARREDI E ATTREZZATURE**