Noleggio operativo e servitizzazione, i benefici alle imprese con Domorental

Condividi Tweet Salva Condividi

Pubblicato il 12 ottobre 2023

Il **Manufacturing as a service**, consentito da tecnologie come **IoT e AI**, è la nuova frontiera che grazie al noleggio operativo abilita la **servitizzazione** delle imprese manifatturiere come afferma uno studio di **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore.

La servitizzazione consiste nel **passaggio dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio**. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a **scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa** e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a Service. Grazie alle nuove tecnologie, tra cui IoT e AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un **canone per l'utilizzo effettivo** che **micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso** come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e **liberando capitale circolante**.

"La servitizzazione delle aziende – afferma **Claudio Mombelli**, founder e ceo di Domorental – ha **vantaggi economico-finanziari**. Gli asset vengono trasformati in canone, **da capex in opex**, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, **diventa per così dire una sorta di commodity**. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto 'servitizzato', non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.), ma usufruendo di un **ecosistema di servizi erogati da terzi** e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità".

Ricerca articoli, notizie... Cerca

Iscriviti alle newsletter »

Per la tua pubblicità »

MERCATO tutti ▶

Noleggio operativo e servitizzazione, i be Domorental

Il Manufacturing as a service, consentito da tecnolog

Pompe a elevate prestazioni nel minerari Pompe

Marzocchi Pompe ha partecipato a PeruMin, fiera de minerario ad Arequipa,...

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

www.ecostampa.it

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il **costo di un macchinario**, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante **45% è destinato a servizi di altro genere**, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. Oggi il **settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro**. Nel mondo il peso degli OEM è in crescita e si prevede che entro il 2024 il **100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva** e il **95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa**. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di **software, servizi e soluzioni**, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: 'Global Machinery & Equipment Report', Bain & Company). Ciò anche perché la **fabbrica intelligente** sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service.

Lo studio di Domorental si sofferma quindi sulla **sostenibilità della servitizzazione**. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio **Next Generation EU**, il piano con cui l'**Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050**.

"La sostenibilità – continua Mombelli – è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. **Un impianto 'servitizzato' ha la massima efficienza**, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di **certificazione Carbon Cancelling**, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con **Upgreene**, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il **monitoraggio dell'impronta carbonica** associata a produzione esternalizzata e/o a contratto".

Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inoltre inserendo nella propria organizzazione il **servitization manager**, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Su questo fronte, Domorental rileva quindi come le **aziende italiane siano in ritardo**. Secondo le ultime stime disponibili, solo il **33% di esse utilizza il modello della servitizzazione**, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Ciononostante il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia: **nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti** (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di **1,4 miliardi di euro** (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

Iscriviti alle newsletter »

Punzonatura e taglio laser combinate cor

Prima Power porta alla Blechexpo di Stoccarda, 16in lavorazione della...

TECNOLOGIE tutti ▶

Trasduttori di pressione compatti Gefran per idraulica mobile

Gefran presenta la nuova generazione di trasduttori di pressione industriale KM, che uniscono tecnologia,...

Novità negli utensili Dormer Pramet in scanalatura e troncatura

Dormer Pramet amplia il suo portafoglio di prodotti per la scanalatura e la troncatura....

Controllo versatile del livello dei liquidi con F.lli Giacomello

I livelli IEG 1P/IEG P2 di F.lli Giacomello sono stati costruiti per garantire con...

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

MACCHINE UTENSILI
Mensile
Diffusione: 35.433

www.ecostampa.it

La nuova frontiera del Manufacturing as a Service

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS - Manufacturing as a Service. Grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante.
Ad affermarlo è uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.
Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro. Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company).
Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT - Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS - Manufacturing as a service. Lo studio di Domorental si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050.
Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il servitization manager, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Cionondimeno il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 - fonte: Assilea).
"La servitizzazione delle aziende – afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."
"La sostenibilità – continua Mombelli - è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto."

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile
Tiratura: 57.844
Diffusione: 41.120

www.ecostampa.it

OSSERVATORIO NAZIONALE DOMORENTAL

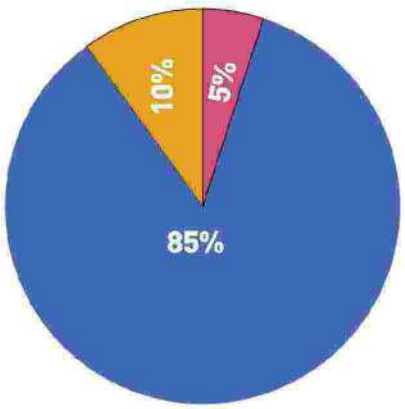
Il noleggio operativo libera risorse per MedTech e Intelligence Industry

Tra i megatrend due in Italia stanno in particolare ottenendo un'affermazione importante: MedTech e Intelligence Industry. Il settore dei dispositivi biomedicali vale 17,3 miliardi di euro e conta 4.500 aziende, dalle piccole alle grandi. Sono attive quasi 300 start up innovative, su cui in particolare i grandi fondi di Private Equity stanno concentrando i loro interessi. L'Intelligence Industry, il megatrend caratterizzato dalla ricerca di sinergie tra mondo digitale e ingegneristico, che abbraccia ed espande l'Industry 4.0, è trasversale a più comparti merceologici accomunati dal ricorso a tecnologie come Cloud, AI, IoT, edge computing e 5G. Il solo mercato dell'Intelligenza Artificiale nel nostro Paese ha superato i 500 milioni di euro di valore, con un incremento a doppia cifra anno su anno. Il primo Osservatorio nazionale sul noleggio operativo di Domorental, azienda fintech milanese leader di settore, dopo avere scattato la fotografia del noleggio operativo sull'intero comparto produttivo nazionale – e che Economy ha pubblicato sul numero di settembre ("Il noleggio operativo sostegno agli investimenti delle imprese") - ha realizzato un focus sui settori MedTech e Intelligence Industry. Le aziende di entrambi i settori denotano un importante ricorso allo strumento del noleggio operativo, di cui vengono apprezzati in particolare i vantaggi fiscali e la possibilità di accedere velocemente ad asset strategici senza ricorrere al tradizionale finanziamento bancario.

MEDTECH

Gli ambiti di specializzazione del campione di riferimento sono numerosi: biomedicali, biomedicali strumentali, elettromedicali e servizi integrati, servizi software, software e app gestionali, attrezzature tecniche. Il 95% delle aziende che rispondono conosce la differenza tra noleggio operativo e leasing finanziario. I benefici di avere accesso rapido alla redditività degli asset grazie al noleggio sono superiori e quindi vantaggiosi rispetto ai costi delle operazioni di noleggio operativo, "totalmente" per il 50% delle risposte, per il restante "molto spesso ma dipende da caso a caso". Il 70% delle aziende intende ricorrere al noleggio operativo per finanziare la propria attività nei prossimi cinque anni, mentre il 30% farà riferimento al finanziamento bancario. Negli ultimi tre anni, gli esiti delle richieste di finanziamento delle banche sono stati positivi per più del 50% delle richieste nel 90% dei casi, nel 10% per la totalità delle richieste. Il 20% dichiara di essere interessata alla fruizione di servizi di noleggio operativo di beni strumentali per avere rapido accesso ai vari asset (20%).

Per quale finalità la sua azienda utilizza o vorrebbe utilizzare il noleggio operativo?

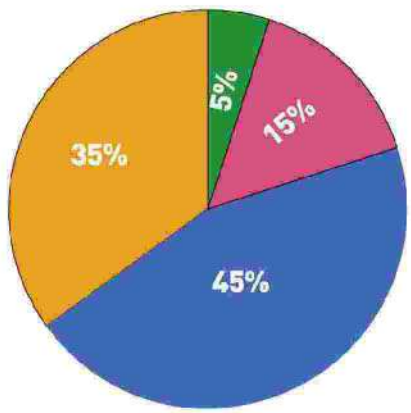


Integrazione dei propri asset

Spese non ricorrenti, investimenti straordinari

Spese ricorrenti per asset funzionali

Quale è la durata media ideale per un'operazione di noleggio operativo a suo parere?



12 mesi

24 mesi

36 mesi

non so rispondere

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy

Mensile

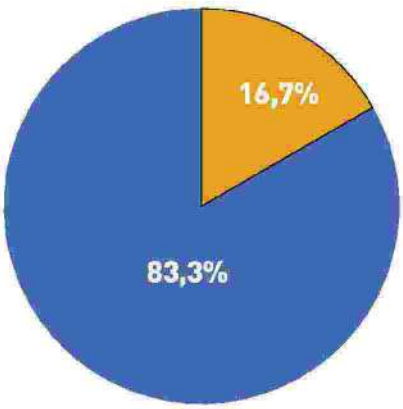
www.ecostampa.it

dR
DOMORENTAL
SERVITIZATION AND SUSTAINABILITY

INTELLIGENCE INDUSTRY

Tecnologie come 5G ed edge computing stanno trasformando i processi aziendali e consentono di disporre di una varietà di funzioni inimmaginabili fino a poco tempo fa, come il controllo della qualità basato su video, la gestione delle operations da remoto, veicoli a guida autonoma e robot automatizzati. I settori di riferimento del campione che più utilizzano tali funzioni sono Energy/Utilities, Telco e manufatturiero. L'83,3% delle aziende conosce la differenza tra noleggio operativo e leasing finanziario. Per la totalità i benefici di aver accesso rapido alla redditività degli asset grazie al noleggio sono superiori rispetto ai costi delle operazioni di noleggio operativo. Nei prossimi cinque anni le attività aziendali saranno finanziate attraverso la banca (50%), il noleggio operativo (33,3%) e l'autofinanziamento (16,7%). Negli ultimi tre anni, gli esiti di finanziamento alle banche da parte dell'azienda sono stati positivi per più del 50% delle richieste per il 66,7%, negativi per la totalità delle richieste (16,7%), positivi per la totalità delle richieste (16,7%).

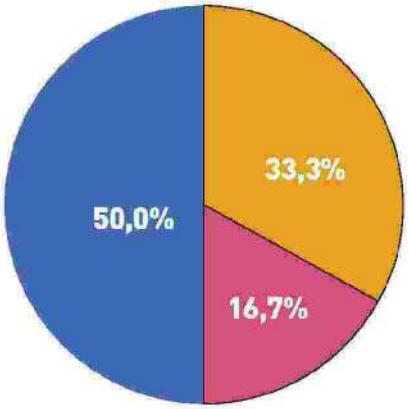
Per quale finalità la sua azienda utilizza o vorrebbe utilizzare il noleggio operativo?



Espansione del proprio business

Spese ricorrenti per asset funzionali

Quale è la durata media ideale per un'operazione di noleggio operativo a suo parere?



Non so rispondere

24 mesi

60 mesi

IL CAMPIONE DI RIFERIMENTO

La prima edizione dell'Osservatorio Domorental "Il noleggio operativo come modello vincente per il tessuto produttivo delle Pmi italiane" è stata condotta nel corso del 2023 su circa 160 aziende. Oltre il 30% di questa opera nei settori MedTech e Intelligence Industry. Le aziende interpellate nel 2022 nel MedTech fatturavano oltre 50 milioni (6,5%), da 3 a 10 milioni (9,7%), dai 500mila a 1 milione (oltre 48%), nell'Intelligence Industry da 3 a 50 milioni (20%), da 500mila a 1 milione (18,2%). Tra le regioni dove hanno sede le organizzazioni, spicca la Lombardia (64,5% del totale nel MedTech e 45,5% nell'Intelligence Industry). La Liguria (12,9%) e la Toscana (6,5%) ottengono il secondo e il terzo posto nel MedTech, il Veneto (18,2%) il secondo nell'Industry Intelligence.

L'OPINIONE DEL CEO

«Ci siamo concentrati – afferma Claudio Mombelli (nella foto) Ceo di Domorental – su MedTech e Intelligence Industry perché sono tra i megatrend dove l'eccellenza delle nostre aziende è molto diffusa e riconosciuta nel mondo, gli ambiti di miglioramento sono notevoli e le sinergie col noleggio operativo sempre in crescita. In Italia la spesa sanitaria totale ammonta a 167,7 miliardi, di cui il 71,6% è rappresentata da quella pubblica. Quella in dispositivi medici e servizi ammonta a 9 miliardi, il 7% della spesa. Le start-up e Pmi innovative sono circa 300. Tutte caratterizzate da un forte profilo innovativo, occupazione estremamente qualificata e ingenti investimenti in R&S. Il noleggio operativo, come dimostrano i risultati della nostra analisi, è in grado di svolgere una funzione alternativa e veloce di accesso agli asset strategici, permettendo alle aziende di continuare a investire in innovazione e ricerca».

«Grandi cambiamenti e sinergie – spiega Mombelli - ci aspettiamo nell'Intelligence Industry. Il rapido sviluppo di tecnologia come Cloud, AI, IoT, edge computing e 5G stanno guidando la trasformazione di tutti gli aspetti dell'industria: dall'interazione con i clienti alle operations, dalla produzione industriale alla supply chain. C'è poi la necessità di sfruttare tutto il potere dei dati in chiave di marketing affinché il percorso verso l'Intelligence Industry abbia successo, offrendo prodotti smart, supply chain e customer experience migliori. Il noleggio operativo è pronto in questo senso a fare la sua parte».

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

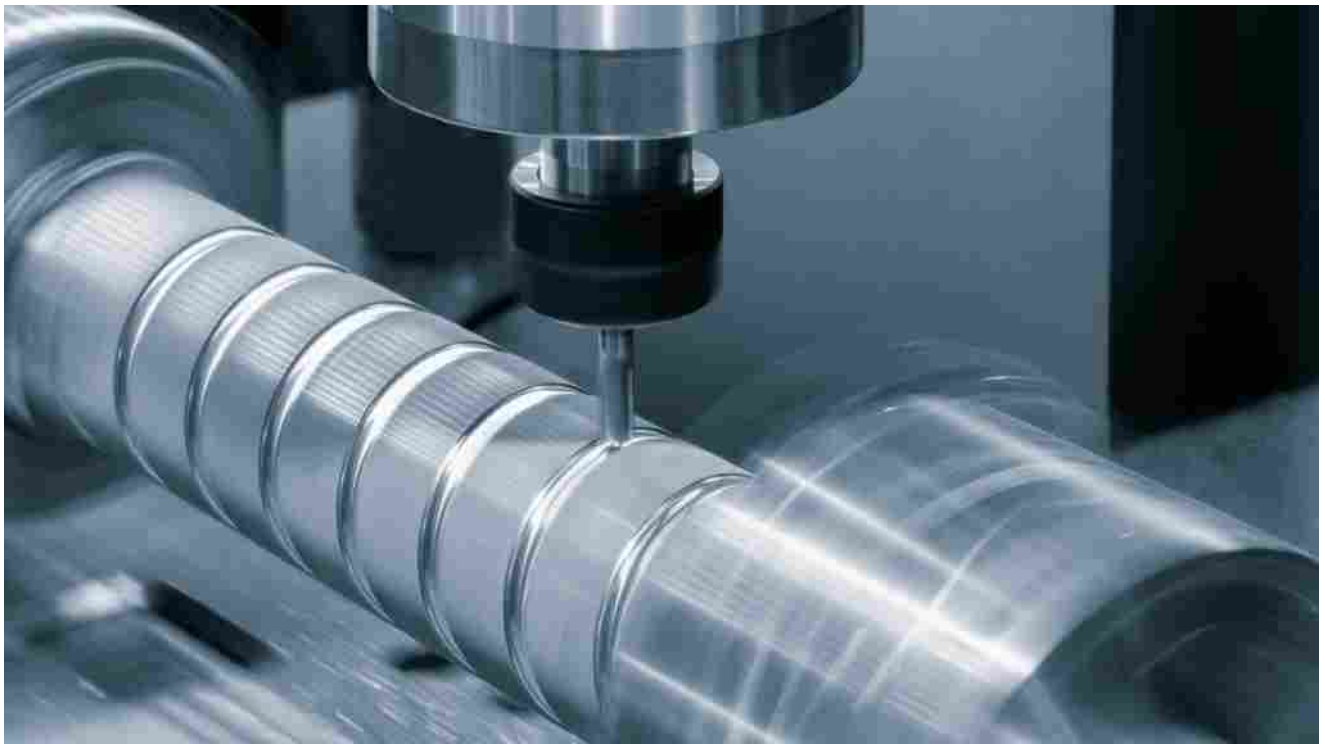
Macchine utensili Mercato

Macchine Utensili

Noleggio operativo: gli asset vengono trasformati in canone

Andrea Malambri 03 Ottobre 2023

Condividi



La nuova frontiera del Manufacturing as a Service: il noleggio operativo abilitatore della servitizzazione delle aziende.

I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono stati **Rolls Royce**, **Candy**, **IBM**, **Xerox**. Oggi sono le aziende a scegliere il *pay-per-use* quale propria logica operativa e convertirsi al **MaaS – Manufacturing as a Service**.

Grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT all'AI, le imprese manifatturiere ne usufruiscono grazie a un **canone** per l'utilizzo effettivo e/o a **micro-canoni** per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità.

In questo modo gli **asset** vengono trasformati in **canoni** senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Sono i risultati di un'analisi di mercato realizzata da **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore del **noleggio operativo,** uno strumento abilitatore della **servitizzazione** delle aziende.

Nel dettaglio, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale.

Il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro

Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che, **entro il 2024**, il **100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva** e il **95% manutenzione da remoto** e **servizi di efficienza operativa**.

La marginalità aumenterà grazie al **progressivo incremento** della parte di **software, servizi e soluzioni**, che **entro il 2030** contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "*Global Machinery & Equipment Report*", Bain & Company).

Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto **MaaS – Manufacturing as a service**. Lo studio di Domorental si sofferma sulla **sostenibilità** della servitizzazione.

L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue si impegna a raggiungere il traguardo della **neutralità carbonica** – le cosiddette "**emissioni zero**" – **entro il 2050**.

Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il ***servitization manager***, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo.

Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia.

Cionondimeno il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, **nel 2022 sono**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

www.ecostampa.it

stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio

«La servitizzazione delle aziende – afferma **Claudio Mombelli**, CEO & Founder di Domorental – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da CapEx (*Capital Expenditures*) in OpEx (*Operational Expenditure*), da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua **capacità di produrre qualcosa**, diventa per così dire una sorta di **commodity**. Per raggiungere tale obiettivo è **necessario rendere l'impianto "servitizzato",** non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (*Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.*), ma usufruendo di un **ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni**: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità.»

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Noleggio operativo e servitizzazione nel manufacturing con Mombelli di Domorental

04/10/2023

Il **Manufacturing as a service**, consentito da tecnologie come **IoT e AI**, è la nuova frontiera che grazie al noleggio operativo abilita la **servitizzazione** delle imprese manifatturiere come afferma uno studio di **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore.

La servitizzazione consiste nel **passaggio dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio**. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a **scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa** e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a Service. Grazie alle nuove tecnologie, tra cui IoT e AI, le imprese manifatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un **canone per l'utilizzo effettivo** che **micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso** come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e **liberando capitale circolante**.

"La servitizzazione delle aziende – afferma **Claudio Mombelli**, founder e ceo di Domorental – ha **vantaggi economico-finanziari**. Gli asset vengono trasformati in canone, **da capex in opex**, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, **diventa per così dire una sorta di commodity**. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto 'servitizzato', non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.), ma usufruendo di un **ecosistema di servizi erogati da terzi** e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità".

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il **costo di un macchinario**, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante **45% è destinato a servizi di altro genere**, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. Oggi il **settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro**. Nel mondo il peso degli OEM è in crescita e si prevede che entro il 2024 il **100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva** e il **95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa**. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di **software, servizi e soluzioni**, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: 'Global Machinery & Equipment Report', Bain & Company). Ciò anche perché la **fabbrica intelligente** sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service.

Lo studio di Domorental si sofferma quindi sulla **sostenibilità della servitizzazione**. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio **Next Generation EU**, il piano con cui l'**Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050**.

"La sostenibilità – continua Mombelli – è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è

Iscriviti alle newsletter »

E' online il settimo numero di Italia 4.0

Se Industria 4.0 si è focalizzata sull'implementazione delle tecnologie abilitanti, l'Indu 5.0 si estende ed abbraccia le problematiche socio-ecologiche.

BRAND POST

L'innovazione passa attraverso nuove soluzioni, aggiornate e al passo con le richieste del mercato: la strategia di crescita di Telmotor

Telmotor, azienda specializzata nell'Industry Automation ed Energy and Lighting Solutions, oggi sceglie di operare secondo un doppio binario: valorizzare le…

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. **Un impianto 'servitizzato' ha la massima efficienza**, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di **certificazione Carbon Cancelling**, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con **Upgreene**, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il **monitoraggio dell'impronta carbonica** associata a produzione esternalizzata e/o a contratto".

Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inoltre inserendo nella propria organizzazione il **servitization manager**, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Su questo fronte, Domorental rileva quindi come le **aziende italiane siano in ritardo**. Secondo le ultime stime disponibili, solo il **33% di esse utilizza il modello della servitizzazione**, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Ciononostante il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia: **nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti** (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di **1,4 miliardi di euro** (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

CONDIVIDI SU

Italia40 plus è un network di Quine.
Quine srl
Direzione, amministrazione, redazione, pubblicità
Via Spadolini 7 - 20141 Milano
Tel. +39 02 864105 | Fax +39 02 72016740 | P.I.: 13002100157
Contatti: media.quine.it | www.quine.it | quineformazione.it
Privacy
Copyright 2023 - Tutti i diritti riservati

Passa alla versione mobile

TECH PLUS | ELETTRONICA | AUTOMAZIONE | MECCANICA | ENERGIA | PACKAGING | DIGITALWORLD |

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

ECONOMIA E FINANZA | IMPRESA | INDUSTRIA | SOSTENIBILITÀ E SUSSIDIARIETÀ

INDUSTRIA/ Sostenibilità e tecnologia, i vantaggi del Manufacturing as a Service per le imprese italiane

Pubblicazione: 03.10.2023 - **int. Claudio Mombelli**

Sta acquisendo sempre più spazio tra le aziende il Manufacturing as a Service, che presenta dei vantaggi anche dal punto di vista della sostenibilità

Controlli su un macchinario industriale

Si chiama Manufacturing as a Service (traduzione letterale: "la produzione come un servizio") e sta acquisendo sempre più spazio tra le aziende. Consiste nel fatto che grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT ai Big Data all'AI, le imprese manifatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. Secondo le ultime stime disponibili, le aziende italiane sono in ritardo nella fattispecie, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Ne parliamo in questa intervista con **Claudio Mombelli**, *ceo e founder di Domorental*, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo.

"Il pesce non è mai fresco"/ Il ristorante di lusso è un incubo

ULTIME NOTIZIE DI IMPRESA

"Il pesce non è mai fresco"/ Il ristorante di lusso è un incubo
02.10.2023 alle 17:12

ALPITOUR IN VENDITA/ Le ragioni della finanza avvicinano fondi stranieri
01.10.2023 alle 20:15

Bonus imprenditori agricoli 2023/ Come funziona? (1 ottobre)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Si può affermare che il Manufacturing as a Service sia un'evoluzione della servitizzazione?

La servitizzazione è la traduzione del termine inglese *servitization* e indica un modello di business che si incentra sulla trasformazione delle aziende dalla vendita di un bene/prodotto a un servizio. Se ne parla dagli anni 70 e viene adottato tra gli anni 80 e 2000 da alcune grandi aziende del settore IT. IBM è stata tra le prime aziende a passare dalla vendita di prodotti hardware alla fornitura servizi IT. Xerox, insieme al noleggio delle stampanti, includeva il costo delle pagine e dei consumabili impiegati.

IL CASO/ Ferrero e la leadership che supera il modello anglosassone

Uno schema orami diffusissimo in ambito consumer.

È ormai un paradigma pervasivo. Il passaggio dalla vendita di un prodotto a quella di un canone pay-per-use o pay-per-performance basato su noleggio del bene e suo utilizzo. Una trasformazione anche dettata dai tempi. A causa anche dell'incertezza economica, le persone, invece che acquistare un bene durevole come un'auto, preferiscono pagarne l'utilizzo solo in caso di necessità noleggiandola. Il car sharing, lo streaming tv a consumo, gli abbonamenti telefonici, i software pagati a canone sono tutti esempi di questo cambiamento.

ALPITOUR IN VENDITA/ Le ragioni della finanza avvicinano fondi stranieri

Oggi sono le stesse aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a Service.

La logica è la stessa. **Le imprese manifatturiere**, invece di acquistare un impianto o un macchinario, lo noleggiano. Il tutto corredato da un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità.

Quali sono i vantaggi?

Il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. Secondo il "Global Machinery & Equipment Report" (Bain & Company), la marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60%.

Ci sono anche vantaggi finanziari?

30.09.2023 alle 19:48

CONSIGLI NON RICHIESTI/ Come rispondere alle domande in un colloquio di lavoro

30.09.2023 alle 19:26

CONSIGLI NON RICHIESTI/ Le accortezze per dare e ricevere un feedback sul lavoro

29.09.2023 alle 23:37

Vedi tutte

ULTIME NOTIZIE

Bonus ristrutturazione 2023/ Chi può richiederlo oltre al titolare della casa (3 ottobre 2023)

02.10.2023 alle 13:59

VIDEO/ Fiorentina Cagliari (risultato 3-0) gol e highlights. Viola da Champions (Serie A)

03.10.2023 alle 00:32

Oroscopo Paolo Fox di oggi 3 ottobre 2023/ Soluzioni e maggiore serenità in arrivo per Vergine e Scorpione

03.10.2023 alle 04:57

SFOOTING/ Dopo 12 anni, saluti a tutti, cari Lettoràstri: è stato un piacere!

02.10.2023 alle 23:25

SCUOLA/ Non sarà l'ennesimo tutoraggio a restituire ai giovani i padri scomparsi

02.10.2023 alle 23:41

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it
Vedi tutte

Sono fondamentali. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, ndr), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati.

Che ruolo ha la tecnologia?

Se la tecnologia ha avuto un ruolo fondamentale nell'ambito consumer nella servitizzazione, lo sta avendo e avrà ancor di più per quanto riguarda l'industria. Oggi parliamo di fabbrica intelligente grazie all'uso di tecnologie digitali come IoT, Big Data e AI necessari per monitorare i dati e ottimizzare la gestione dei macchinari e dei prodotti oltre che per analizzare quelli per la manutenzione e l'assistenza da remoto. La fabbrica di domani sarà sempre più basata sulle logiche IIot (Industrial Internet of Things), Cloud Manufacturing o Manufacturing as a Service appunto.

Quanto la servitizzazione è connessa con la sostenibilità?

Ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. L'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014 che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto.

C'è anche un valore per quanto riguarda il marketing?

La servitizzazione crea fidelizzazione coi clienti grazie al rapporto stabile e duraturo che deriva dal contratto di noleggio, assistenza, manutenzione. La servitizzazione è anche un volano del cambiamento per le aziende che devono ripensare le proprie logiche e i propri processi e caratterizzarsi come smart factory.

(Francesco Rossi)

— — — —

Abbiamo bisogno del tuo contributo per continuare a fornirti una informazione di qualità e indipendente.

SOSTIENICI. DONA ORA CLICCANDO QUI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

AGENZIA DI STAMPA NAZIONALE

IMPRESE. LO STUDIO DI DOMORENTAL: LA NUOVA FRONTIERA DEL MANUFACTURING AS A SERVICE

IL NOLEGGIO OPERATIVO ABILITATORE DELLA SERVITIZZAZIONE DELLE AZIENDE

(DIRE) Roma, 25 set. - Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS - Manufacturing as a Service. Grazie alle nuove tecnologie, dall'IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibi…

IMPRESE. LO STUDIO DI DOMORENTAL: LA NUOVA FRONTIERA DEL MANUFACTURING AS A SERVICE -2-

(DIRE) Roma, 25 set. - Nel mondo il peso degli OEM - Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company). Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT - Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS - Manufacturing as a service. Lo

IMPRESE. LO STUDIO DI DOMORENTAL: LA NUOVA FRONTIERA DEL MANUFACTURING AS A SERVICE -3-

(DIRE) Roma, 25 set. - "La servitizzazione delle aziende- afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental- ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità".

"La sostenibilità- continua Mombelli- è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto 'servitizzato' ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto".

(Com/Red/Dire)

19:44 25-09-23

NNNN

AUTOMAZIONENEWS.IT (WEB)

www.ecostampa.it

Automazione news

La nuova frontiera del manufacturing as a service

Efficienza, sostenibilità, costi. Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, accende i riflettori sui vantaggi del manufacturing as a service.

Massimiliano Luce 27 Settembre 2023

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use come logica operativa e convertirsi al **MaaS – Manufacturing as a Service**.

Grazie alle nuove tecnologie, dall'IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante. Ad affermarlo è uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.

Manufacturing as a service per la fabbrica intelligente

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. **Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro.**

Nel mondo il peso degli Original Equipment Manufacturer è in crescita e si prevede che **entro il 2024 il 100% degli Oem offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa**. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company). Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

AUTOMAZIONENEWS.IT (WEB)

www.ecostampa.it

La servitizzazione come motore della sostenibilità

Lo studio si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050. Sempre su indicazione di Bruxelles, **molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il servitization manager**, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione.

Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Ciononostante **il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere** in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

La parola a Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental

"La servitizzazione delle aziende – afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental – ha vantaggi economico-finanziari. **Gli asset vengono trasformati in canone**, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di **commodity**. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto servitizzato, non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.), ma usufruendo di un **ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni:** dall'assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental

"La sostenibilità – continua Mombelli – è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. **Un impianto servitizzato ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo.** Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto."

TAGS Domorental | Manufacturing as a service | sostenibilità

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio: lo studio Domorental

Claudio Mombelli CEO Dom[illegible]

Autore del contenuto

Roberto Mancini

Creativo, curioso, sempre in cerca di qualcosa da fare o realizzare. Amo gli animali, rispetto la natura e adoro stare all'aria aperta. Amo viaggiare e scoprire posti nuovi, culture e usanze nuove. Quando viaggio preferisco perdermi nella città e vivere ed emozionarmi.

27 Settembre 2023 Notizie dai produttori

I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a Service.

Grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità.

In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante. Ad affermarlo è uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.

Search

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale.

Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro. Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company). Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service. Lo studio di Domorental si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione.

L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050. Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il *servitization manager*, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo.

Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Cionondimeno il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

"La servitizzazione delle aziende – **afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental** – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana.

L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (*Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.*), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

"La sostenibilità – **continua Mombelli** – è strettamente legata alla servitizzazione,

Iscriviti gratuitamente al canale TV:

View my Flipboard Magazine.

Potrebbe interessarti

Tag

Apple *AssoretiPMI* *branding* *Bruna Rossetti* *business* *coach* *coaching* *comunicare* *comunicare per vendere* *comunicazione* *comunicazione aziendale* *comunicazione interna* *Confcooperative Lazio Nord* *contenuti* *cooperativa* *cooperazione* *Cudriec* *dati personali* *decreto dignità* *digitale* *digital marketing* *dipendenti* *ecommerce* *editoria* *formazione* *futuro* *GoDaddy* *Great Place to Work*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto."

impresa innovazione lavoro leader leadership linkedin marketing privacy regione lazio roma sicurezza sul lavoro startup tibex vendere vendita venditore wealth management

Siamo una giovane realtà editoriale e **non riceviamo finanziamenti pubblici**. Il nostro lavoro è sostenuto solo dal contributo dell'editore (CuDriEc S.r.l.) e dagli introiti pubblicitari. I **lettori** sono la nostra **vera ricchezza**. Ogni giorno cerchiamo di fornire **approfondimenti accurati, unici e veri**.
Sostieni Moondo, sostieni l'informazione indipendente!
Desidero inviare a Moondo una mia libera donazione (dicca e dona)
Donazione

GRATIS!!! SCARICA LA APP DI MOONDO, SCEGLI GLI ARGOMENTI E PERSONALIZZI IL TUO GIORNALE

DISPONIBILE SU Google Play

Disponibile su App Store

*La tua **opinione** per noi è **molto importante**.*

Scrivi un messaggio

Ora anche su Google News, clicca qui e seguici

Potrebbe interessarti anche:

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

il Corriere della Sicurezza
giornale on line

www.ecostampa.it

il Corriere della Sicurezza
giornale on line
direttore Tiziana Capponi

Aziende Sicurezza reti Sistemi e aziende

Lo studio di Domorental: la nuova frontiera del Manufacturing as a Service, il noleggio operativo abilitatore della servitizzazione delle aziende

27 Settembre 2023

redazione

tweet

This website uses cookies ... capito

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a Service.

Grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante. Ad affermarlo è uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro. Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter

ULTIMI ARTICOLI

Nutanix Enterprise Cloud Index: il settore della Sanità è in ritardo nell'adozione del multicloud...
Aziende 27 Settembre 2023

Kaspersky: in Italia il 24% dei dispositivi del settore industriale sono stati colpiti da...
Aziende 27 Settembre 2023

Lo studio di Domorental: la nuova frontiera del Manufacturing as a Service, il noleggio...
Aziende 27 Settembre 2023

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

il Corriere della Sicurezza
giornale on line

www.ecostampa.it

è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company). Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service. Lo studio di Domorental si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050. Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il *servitization manager*, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Ciononostante il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

"La servitizzazione delle aziende – **afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental** – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (*Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.*), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

"La sostenibilità – **continua Mombelli** – è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto."

TAGS Manufacturing as a Service servitizzazione delle aziende

CONDIVIDI

tweet

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Libero Quotidiano.it

www.ecostampa.it

Cerca

Libero Quotidiano.it

HOME / GENERAL

La nuova frontiera del Manufacturing as a Service

27 settembre 2023

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS - Manufacturing as a Service. Grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante. Ad affermarlo è uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro. Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Libero Quotidiano.it

www.ecostampa.it

software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company). Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT - Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS - Manufacturing as a service. Lo studio di Domorental si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050. Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il servitization manager, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Cionondimeno il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 - fonte: Assilea).

"La servitizzazione delle aziende – afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

"La sostenibilità – continua Mombelli - è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto."

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Imprese, Primo piano

Mar 26 settembre 2023

L'industria spinge sui servizi a micro-canone. Ecco perché

Sono sempre più numerose le aziende che invece di acquistare un impianto, lo noleggiano. Ecco la ricerca di Domorental.

Claudio Mombelli ceo di Domorental

L'industria spinge sui servizi a micro-canone. Ecco perché

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state **Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox.** Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a Service. Grazie alle nuove tecnologie, le imprese manifatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante.

Ad affermarlo è uno studio di **Domorenta**l, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende. Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere,

Articoli recenti

Apertura Mar 26 settembre 2023
Eurovita, nel dl Energia la norma per il salvataggio

Mercati Mar 26 settembre 2023
EdiliziAcrobatica crolla dopo morte improvvisa del fondatore

Imprese Mar 26 settembre 2023
L'industria spinge sui servizi a micro-canone. Ecco perché

Governo Mar 26 settembre 2023
Ita, intervento del governo per salvare accordo con Lufthansa

Finanza Mar 26 settembre 2023
Bond MAIRE, superata la soglia minima di 120 milioni di euro

Argomenti

borsa milano | piazza affari | giorgia meloni | tim | Bce | azioni borsa milano | mario draghi | azioni comprare oggi | banche | migliori azioni borsa milano | azioni comprare borsa milano | wall street | borsa | silvio berlusconi | mps | Unicredit | governo | trading | auto elettrica | azioni comprare

Articoli correlati

Imprese Mer 22 marzo 2023

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. ù

Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro

Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. Lo studio di Domorental si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050.

Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il servitization manager, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Cionondimeno il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

Gli asset vengono trasformati in canone

"La servitizzazione delle aziende – afferma **Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental** – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

Tag: canone, Claudio Mombelli, Claudio Mombelli ceo di Domorental, domorental

Condividi articolo

Noleggiare invece di comprare, la soluzione di Domorental

Noleggiare invece di comprare, la soluzione del gruppo milanese Domorental guidato dal ceo Claudio Mombelli

Imprese Lun 12 giugno 2023

Domorental, aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

Secodno un'indagine di Domorental, le aziende italiane sono in forte ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

Apertura Sab 17 giugno 2023

Mombelli (Domorental): "Per le aziende meno acquisti e più noleggi"

Per Mombelli, ceo di Domorental, è in atto una rivoluzione copernicana che passa dalla vendita di un prodoto a quella...

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
25 settembre 2023

Economia&Imprese

Le aziende si convertono al Manufacturing as a Service (anche grazie al noleggio operativo)

Redazione Web - 25/09/2023

Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental

Le aziende seguono la stella polare della servitizzazione, ossia il passaggio

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

www.ecostampa.it

dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri di questo schema verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a Service. Grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante. Ad affermarlo è uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro. Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company). Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service. Lo studio di Domorental si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050. Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il servitization manager, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Cionondimeno il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di

00:00 / 00:00
Clicca e scopri Banca Generali

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

www.ecostampa.it

1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

"La servitizzazione delle aziende – afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

"La sostenibilità – continua Mombelli – è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, proprio come il noleggio operativo."

"Mimmo Jodice. Senza tempo" in mostra a Torino alle Gallerie d'Italia

Scopri di più.

TAGS claudio mombelli | Domorental | manufacturing as a service | noleggio operativo | Servitizzazione

Precedente

Private equity, la corsa rallenta ad agosto ma l'anno va bene

Clicca e scopri Banca Generali

Media error: Format(s) not supported or source(s) not found

Scarica il file: https://www.economymagazine.it/wp-content/uploads/2022/11/Untitled.mp4?_=1

EcoTODAY

É morto il Presidente Emerito della Repubblica Giorgio Napolitano

Andrea Ballone - 22/09/2023

Oggi, alle ore 19.45, il Presidente Emerito della Repubblica, Senatore Giorgio Napolitano, si è

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Macchine e Apparecchiature di Processo | Manutenzione nell'industria di processo

Servitizzazione, la nuova frontiera del Manufacturing as a Service

25 Settembre 2023 — Tempo di lettura: 3 minuti

Facebook | Twitter | LinkedIn | Condividi via Email | Stampa

Lo studio di Domorental analizza la nuova frontiera del Manufacturing as a Service MaaS, il noleggio operativo abilitatore della servitizzazione delle aziende.

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al **MaaS – Manufacturing as a Service.**

Grazie alle nuove tecnologie, dall'IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità.

MaaS – Manufacturing as a Service è già utilizzato con successo nella gestione dei beni strumentali.

In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante.

Ad affermarlo è uno studio di **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.

Iscriviti alla Newsletter

Inserisci la tua e-mail

Iscriviti

Più Recenti | Più Letti

BASF accede all'1,4-butandiolo (BDO) da materie prime rinnovabili
25 Settembre 2023

Servitizzazione, la nuova frontiera del Manufacturing as a Service
25 Settembre 2023

Sostenibilità ed emissioni: a Emerson il Bosch Global Supplier Award
25 Settembre 2023

Decreto Rinnovabili, attenzione al mercato e alle infrastrutture
25 Settembre 2023

Torna la Biotech Week con eventi online, onsite e ibridi
22 Settembre 2023

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale.

Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro. Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company). Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service.

Servitizzazione: una scelta nel nome della sostenibilità

Lo studio di Domorental si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050. Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il *servitization manager*, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Cionondimeno il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

"La servitizzazione delle aziende", afferma **Claudio Mombelli**, founder e ceo di Domorental, ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta.

Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental

Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo, ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, *n.d.r.*), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

"La sostenibilità", continua Mombelli, "è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo.

Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione **Carbon Cancelling**, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo: In tal modo, viene assecondato lo Scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta **Non Financial Reporting Directive (NFDR)**, che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto."

dR DOMORENTAL
SERVITIZATION AND SUSTAINABILITY

Iscriviti

Più Recenti | Più Letti

BASF accede all'1,4-butandiolo (BDO) da materie prime rinnovabili
25 Settembre 2023

Servitizzazione, la nuova frontiera del Manufacturing as a Service
25 Settembre 2023

Sostenibilità ed emissioni: a Emerson il Bosch Global Supplier Award
25 Settembre 2023

Decreto Rinnovabili, attenzione al mercato e alle infrastrutture
25 Settembre 2023

Torna la Biotech Week con eventi online, onsite e ibridi
22 Settembre 2023

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

La produzione come un servizio: le aziende scommettono sul Manufacturing as a Service

ildenaro.it 25 Settembre 2023

7

in foto Claudio Mombelli

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della servitizzazione verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox. Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a Service. Grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT all'AI, le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante. Ad affermarlo è uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.

Nel dettaglio dell'analisi di Domorental, il costo di un macchinario, considerato per l'intera durata della sua vita, può incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco, il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale. Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro. Nel mondo il peso degli OEM – Original Equipment Manufacter è in crescita e si prevede che entro il 2024 il 100% degli OEM offrirà manutenzione

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa. La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global Machinery & Equipment Report", Bain & Company). Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial Internet of Things, Cloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service. Lo studio di Domorental si sofferma sulla sostenibilità della servitizzazione. L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050. Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il *servitization manager*, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli UK, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia. Cionondimeno il noleggio operativo quale abilitatore della servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).

"La servitizzazione delle aziende – **afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental** – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (*Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.*), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

"La sostenibilità – **continua Mombelli** – è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto."

Ricevi notizie ogni giorno

Articoli correlati **Di più dello stesso autore**

Approfondimenti

Italia-Germania,

Approfondimenti

E-commerce, un

Approfondimenti

In Italia 4.288

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Re²bit
The Italian Proptech Community

FACILITY, SERVIZI E IOT

Domorental: il manufacturing as a service piace alle aziende e anche all'Europa

Elena Zuccollo, 3 ore ago | 0 | 4 min read | 76

Dalla vendita di un prodotto alla fornitura di un servizio. I pionieri della **servitizzazione** verso i propri clienti sono state Rolls Royce, Candy, Ibm, Xerox.

Oggi sono le aziende a scegliere il pay-per-use quale propria logica operativa e convertirsi al MaaS – Manufacturing as a service.

Grazie alle nuove tecnologie, dall' IoT all'Ai, **le imprese manufatturiere, invece di acquistare un impianto o un macchinario, ne usufruiscono tramite sia un canone per l'utilizzo effettivo che micro-canoni** per un ecosistema di servizi d'uso come la manutenzione, gli accessori e i criteri di sostenibilità. In questo modo gli asset vengono trasformati in canoni senza pesare sul bilancio e liberando capitale circolante.

Iscriviti alla newsletter

Email
Email
Nome e cognome
Nome e cognome
Società
Società
Acconsento al trattamento dei dati con lo scopo di inviare le newsletter »
Iscrivimi

Articoli più recenti

Numa ricapitalizza l'espansione in Europa con 59 mln di dollari

Elena Zuccollo, 16 minuti ago | 0

La piattaforma digitale di ospitalità Numa group ha annunciato di avere aumentato di 59 milioni di dollari il capitale netto di...

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ad affermarlo è uno **studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, uno strumento abilitatore della servitizzazione delle aziende.**

Nel dettaglio dell'analisi di **Domorental,** il costo di un **macchinario,** considerato per l'intera durata della sua vita, può **incidere solo per il 20% per il suo valore intrinseco,** il 35% è legato alla spesa energetica per farlo funzionare, mentre il restante 45% è destinato a servizi di altro genere, come il monitoraggio, la manutenzione, gli accessori, l'assicurazione, l'impatto ambientale.

Oggi il settore del machinery italiano vale 50 miliardi di euro.

Nel mondo il peso degli Oem – Original equipment manufacter è in crescita e si prevede che **entro il 2024 il 100% degli Oem offrirà manutenzione predittiva e il 95% manutenzione da remoto e servizi di efficienza operativa.**

La marginalità aumenterà grazie al progressivo incremento della parte di software, servizi e soluzioni, che entro il 2030 contribuirà per il 77% del fatturato rispetto all'attuale 60% (fonte: "Global machinery & equipment report", Bain & Company).

Ciò anche perché la fabbrica intelligente sarà sempre più basata sulle logiche IIoT – Industrial internet of things, vloud manufacturing e appunto MaaS – Manufacturing as a service.

Lo studio di Domorental si sofferma sulla **sostenibilità** della **servitizzazione.** L'Unione europea considera tale modello più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation Eu, il piano con cui l'Ue vuole diventare a emissioni zero entro il 2050.

Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo nella propria organizzazione il ***servitization manager*, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione**. Le aziende italiane sono in ritardo. Secondo le ultime stime disponibili, solo il 33% di esse utilizza il modello della servitizzazione, contro il 56% degli Uk, il 53% degli Usa, il 41% del Giappone e il 36% della Francia.

Ciononostante il noleggio operativo quale abilitatore della **servitizzazione delle aziende continua a crescere in Italia, nel 2022 sono stati stipulati oltre 92mila contratti (+14,9% sull'anno precedente) per un valore di 1,4 miliardi di euro (+20,7% sul 2021 – fonte: Assilea).**

"La servitizzazione delle aziende – **afferma Claudio Mombelli, founder e ceo di Domorental** – ha vantaggi economico-finanziari. Gli asset vengono trasformati in canone, da capex in opex, da investimenti industriali a operativi gestionali, senza pesare sul bilancio e sulla posizione finanziaria netta. Si tratta di una rivoluzione copernicana. L'impianto non è più importante come asset produttivo ma per la sua capacità di produrre qualcosa, diventa per così dire una sorta di commodity. Per raggiungere tale obiettivo è necessario rendere l'impianto "servitizzato", non solo controllandolo da remoto grazie alle nuove tecnologie (*Domorental utilizza un sistema IoT di remote control dei macchinari che noleggia alle aziende, n.d.r.*), ma usufruendo di un ecosistema di servizi erogati da terzi e pagati attraverso micro-canoni: dall' assicurazione, alla fornitura degli accessori e dei ricambi ai criteri della sostenibilità."

Domorental: il manufacturing as a service piace alle aziende e anche all'Europa

0 / 76

Numa annuncia la quinta proprietà nella capitale

0 / 250

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

RE2BIT.COM

www.ecostampa.it

"La sostenibilità – **continua Mombelli** – è strettamente legata alla servitizzazione, anzi oggi ne è forse il fattore più importante, quello che accomuna i megatrend economici, dalle nuove tecnologie all'energia alla salute. Un impianto "servitizzato" ha la massima efficienza, consuma meno e dura più a lungo. Vorrei ricordare che l'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo, in concorso con Upgreene, congiuntamente al servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, assecondando lo scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto."

TAGS #DOMORENTAL #IMPRESE #MACCHINARI #MANUFACTURING AS A SERVICE #NOLEGGIO MACCHINARI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile
Tiratura: 57.844
Diffusione: 41.120

www.ecostampa.it

OSSERVATORIO NAZIONALE DOMORENTAL

Il noleggio operativo sostegno agli investimenti delle imprese

La servitizzazione, il modello di business che si incentra su un cambio di paradigma, ossia la trasformazione della vendita di un bene/prodotto in un servizio, è un processo irreversibile. È quanto emerge dalla prima edizione dell'Osservatorio "Il noleggio operativo come modello vincente per il tessuto produttivo delle Pmi italiane", realizzato nel 2023 su un campione di circa 160 aziende italiane, da parte di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo. Un' iniziativa di cui si sentiva la mancanza. Il noleggio operativo è una vera e propria rivoluzione copernicana, il passaggio dalla vendita di un prodotto a quella di un canone pay-per-use o pay-per-performance. Le aziende apprezzano il noleggio operativo per i suoi vantaggi fiscali, per la possibilità di accedere velocemente ad asset strategici senza ricorrere al tradizionale finanziamento bancario e sono consapevoli delle differenze con il leasing.

LE AZIENDE CHE CONOSCONO IL NOLEGGIO OPERATIVO

L' Osservatorio si divide in due parti. Nella prima vengono analizzate le risposte di coloro che conoscono il noleggio operativo (il 63,4%), nella seconda di chi ne ha solo qualche nozione (23%) o lo ignora (13,7%). Tra le aziende che lo padroneggiano, il 60,4% sta utilizzando il noleggio operativo e intende continuare a farlo. Gli asset per cui se ne avvalgono sono: arredi (37,7%), macchinari (20,8%), tecnologie (18,9%) e attrezzature (13,2), seguiti da software, impianti energetici, domotica, elettromedicali. L'84,9% è al corrente di cosa è il noleggio operativo, l'11,3% solo in parte. Il 34% lo adopera in una percentuale da zero al 10% come forma alternativa di impiego dei beni strumentali rispetto al totale dei propri finanziamenti/investimenti, il 24,5% dal 10 al 30%. Il 56,6% delle aziende che se ne servono, intendono aumentarne il ricorso, il 35,8% mantenere i livelli attuali. Attraverso il noleggio operativo, il 64,2% delle aziende investono in Italia, il 32,1% in Italia e all'estero. Il 41,5% dichiara di usufruirne per spese ricorrenti, soltanto il 17% lo impiegherebbe per quelle non ricorrenti e investimenti straordinari. Il 32,1% considera la durata media ideale per un'operazione di noleggio operativo pari a 24 mesi, il 18,9% a 36 mesi, l'11,3% a 48 mesi. Sul fronte dei vantaggi, l'83% lo ritiene un vantaggio rispetto ai competitor. Alla domanda se i benefici di avere accesso rapido alla redditività degli asset grazie al noleggio operativo sono superiori rispetto ai costi delle operazioni relative allo stesso, il 62,3% risponde "indubbiamente sì", il 34% "molto spesso sì, ma dipende da caso a caso". Per finanziare la propria attività nei prossimi cinque anni, il 47,2% indica il noleggio operativo, il 24,5% l'autofinanziamento, il 15,1% la banca, il 9,4% gli investimenti privati. Circa il rapporto con le banche, gli esiti delle richieste di finanziamento negli ultimi tre anni sono positivi per la totalità delle stesse per il 43,4% delle aziende, per più del 50% delle richieste per il 41,5%, per meno del 50% per l'11,3%. Il 30,2% del campione è interessato al noleggio operativo per avere accesso rapido agli asset con vantaggi fiscali per la redditività dell'azienda, il 22,6% come strumento alternativo di vendita per i prodotti/servizi, il 43,4% per entrambi i motivi. Il 77,4% degli intervistati si mostra attirato da un eventuale prodotto che combini i vantaggi del noleggio operativo con la compensazione ambientale e/o la certificazione da inserire nel bilancio ambientale, il 77,4% si dichiara "molto interessato", il 17% "incuriosito".

... E QUELLE CHE VOGLIONO APPROFONDIRE

La seconda parte della ricerca si sofferma sul 36,7% del campione che conosce poco (23%) o è all'oscuro (13,7%) del noleggio operativo. Il 13,6% di questo campione è al corrente della differenza tra il noleggio operativo e il leasing finanziario, il 38,6% no, il 47,7% solo in parte. Il 43,2% è consapevole dei suoi vantaggi, il 50% parzialmente. Il 40,9% crede che possa essere un vantaggio competitivo rispetto ai competitor, il 9,1% no, mentre il 50% non sa rispondere. Il 15,9% lo utilizzerebbe per l'integrazione dei propri asset e il 9,1% per l'espansione del proprio business. Gli esiti delle richieste per i finanziamenti bancari sono po-

IL CAMPIONE DI RIFERIMENTO

La prima edizione dell'Osservatorio Domorental "Il noleggio operativo come modello vincente per il tessuto produttivo delle Pmi italiane", è stata condotta nel corso del 2023 su circa 160 aziende. A rispondere sono stati principalmente l'imprenditore/proprietario (44,7%) e l'amministratore delegato (22,4%), seguiti in percentuali minori da altre competenze (responsabile finanziario, responsabile marketing, rent manager etc). Le aziende interpellate nel 2022 hanno realizzato un fatturato da 500 mila a 1 milione di euro (35,4%), da tre a dieci milioni (11,2%), mentre il 33,5% non vuole rispondere. Guardano con ottimismo al futuro: il tasso di crescita (Cagr) è stimato in aumento dal 5 al 10% nel 24,2% degli intervistati, dallo zero al 5% dal 19,3%, dal 10 al 20% dal 17,4%, oltre il 20% dall'8,7%. Il 40,4% delle aziende coinvolte è nata tra il 2016 e il 2022, il 26,7% tra il 1981 e il 1990, il 13,7% dal 2011 al 2015, l'11,2% tra il 2001 e il 2010, l'8,1% prima del 1980. Tra le regioni dove hanno sede le organizzazioni, la parte del leone la fa la Lombardia con il 42,9% del totale, a distanza Emilia-Romagna (8,7%), Liguria (8,1%), Lazio (7,5%). I settori di azione sono trasversali. Tra i principali: Medtech (19,3%), Agritech (9,9%) ed Energy Transition (8,7%), che precedono numerosi altri (Proptech, IT, Hospitality, Food etc.).

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

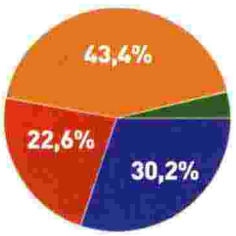
Economy
Mensile

www.ecostampa.it

dR
DOMORENTAL
SERVITIZATION AND SUSTAINABILITY

sitivi per più del 50% delle stesse per il 56,8% degli intervistati, per la totalità delle richieste per il 25%, per meno del 50% per il 15,9%. Il 47,7% delle aziende potrebbe essere interessato al noleggio operativo per avere un accesso rapido ai vari asset con più vantaggi per la redditività e come strumento alternativo di vendita per i prodotti e/o servizi al mercato finale. In tema di sostenibilità, il 27,3% si dichiara molto attirato da un eventuale prodotto che combini i vantaggi del noleggio operativo, la compensazione ambientale e/o una certificazione spendibile nel bilancio di sostenibilità.

Per quale scopo la sua azienda potrebbe essere interessata alla fruizione di servizi di noleggio operativo di beni strumentali?

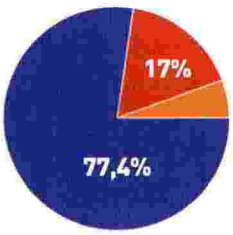


- Per avere accesso rapido a vari asset, con vantaggi fiscali per la redditività della mia azienda
- Come strumento alternativo di vendita per i miei prodotti e/o servizi al mercato finale
- Per entrambi i motivi espressi sopra
- Non sono interessato al noleggio operativo per la mia azienda

Per quale finalità la sua azienda utilizza o vorrebbe utilizzare il noleggio operativo?

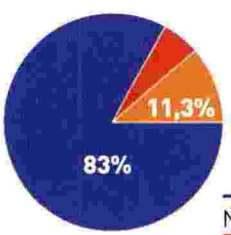
- Spese ricorrenti per asset funzionali
- Spese non ricorrenti, investimenti straordinari
- Integrazione dei propri asset
- Espansione del proprio business

Se esistesse sul mercato un prodotto che riesca a combinare i vantaggi del noleggio operativo e la compensazione ambientale dei prodotti e/o servizi utilizzati con rilascio di certificazioni spendibili nella redazione del Bilancio di Sostenibilità aziendale, quanto sarebbe di suo interesse?



- Molto interessante, sarei fortemente interessato al prodotto
- Sono incuriosito, anche se non capisco bene come possa essere utile alla mia azienda
- Indifferente

Crede che inserire il noleggio operativo all'interno del proprio business model possa generare un vantaggio competitivo rispetto ai competitor per la sua azienda?



- Sì
- No
- Non so rispondere

Per quali asset la sua azienda utilizza o vuole utilizzare il noleggio operativo?

- Arredi
- Software
- Macchinari
- Impianti energetici
- Domotica
- Tecnologie
- Attrezzature
- Elettromedicali

L'OPINIONE DEL CEO

«Sono orgoglioso di questo lavoro - afferma Claudio Mombelli (nella foto), Ceo di Domorental –. È la prima volta in Italia che viene fatto il punto su un settore in crescita quale il noleggio operativo, sempre più conosciuto e apprezzato dalle aziende. Se la tecnologia ha avuto un ruolo fondamentale nell'ambito consumer nella servitizzazione, lo sta avendo e avrà ancor di più per quanto riguarda l'industria e i servizi. Oggi parliamo di fabbrica intelligente grazie all'uso di tecnologie digitali come IoT, Big Data e AI necessari per monitorare i dati e ottimizzare la gestione dei macchinari, dei prodotti e servizi, oltre che per analizzare quelli per la manutenzione e l'assistenza da remoto. La fabbrica di domani sarà sempre più basata sulle logiche IIot (Industrial Internet of Things), Cloud Manufacturing o Manufacturing as a service. Le nostre eccellenze scelgono la servitizzazione, perché è sostenibile, dà valore alle aziende e aumenta la loro reputazione. L'Unione europea considera il modello della servitizzazione più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU. Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo in azienda il servitization manager, vale dire l'esperto delle logiche di servitizzazione e innovazione. Mi piace anche ricordare gli aspetti della sostenibilità ambientale intrinsechi al noleggio operativo, un tema che emerge bene anche dal nostro Osservatorio. Come Domorental rilasciamo senza costi aggiuntivi ai nostri clienti la certificazione Carbon Cancelling. Di durata illimitata, questa rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo di un prodotto o di un intero processo produttivo relativi all' offerta di prodotti e servizi da noi noleggiati».

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

INFOBUILD | INFOBUILDENERGIA | I PORTALI ESTERI DI INFOBUILD | PER IL TUO WEB MARKETING | ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

CasaOggiDomani
La casa intelligente, connessa e sostenibile

0 / 1

Noleggio arredamento: una tendenza in crescita trai giovani

24/07/2023

L'ESPERTO RISPONDE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

Il fenomeno del **noleggio dell'arredamento** per la casa sta diventando una tendenza soprattutto tra coloro che per la prima volta vanno a vivere da soli (Generazione Z e Millennial), perché permette di cambiare più frequentemente look alla casa, di personalizzarlo con pezzi di design o addirittura opere d'arte, e rientra nei comportamenti etici per l'ambiente.

A cura di: **Claudia Capperucci**

Molte analisi recenti (Fortune business inside, Compass, Domorental) rivelano che l'arredo temporaneo dei mobili è una tendenza in crescita, soprattutto trai giovani (Generazione Z e Millennial) che sono alla loro prima esperienza di autonomia familiare, anche nel settore residenziale privato.

Indice degli argomenti

- Noleggio arredamento: una tendenza in netta crescita
- Generazione Rent
- Perché si noleggiano arredi e complementi?
- Che cos'è il noleggio operativo?
  - Come funziona il servizio di noleggio arredamento
  - Com'è il contratto e che tempi prevede
  - Chi può accedere al noleggio operativo?
- Come rendere la casa più bella
- Perché si risparmia affittando gli arredi?
- Noleggio operativo e home staging

Raccolta differenziata: regole da rispettare in condominio e quando si rischia la multa

La gestione dei rifiuti è un aspetto che può causare litigi e tensioni in condominio: chi decide dove posizionare i bidoni e chi paga in caso di errori? Vediamo compiti e responsabilità dell'amministratore e dei singoli condomini per gestire al meglio la raccolta differenziata senza sbagliare.

L'EDITORIALE

Ridurre, riutilizzare, riciclare: 3 semplici parole da portare (anche) in vacanza

Editoriale Luglio / Agosto 2023

CASAOGGIDOMANI INCONTRA...

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

www.ecostampa.it

- Come si sviluppa il noleggio degli arredi: i modelli più funzionali e le soluzioni di finanziamento
  - Noleggio del sistema arredo completo con pezzi di design
  - Nuovo servizio Circular Housing – 5Square (Redo Sgr)
  - Noleggio del sistema notte
  - Noleggio con servizio di consulenza
  - Spirito artigianale
  - Noleggio di opere d'arte – Sharart- Sharing Art, CalliopeArte

Noleggio arredamento: una tendenza in netta crescita

La formula è interessante perché permette di **personalizzare gli appartamenti in affitto con un budget minimo**, non vincola la scelta ad uno stile definitivo, ma permette di poter variare più frequentemente e rappresenta una soluzione ecologica perché rientra nel dominio dell'economia circolare.

> "Il mercato del noleggio di arredamenti per la casa in Europa è ancora agli albori rispetto ad altri Paesi come Australia e Stati Uniti, ma sono in atto importanti evoluzioni che potrebbero accelerarne lo sviluppo. Il driver principale della crescita di attenzione verso questo nuovo mercato è la maggiore sensibilità verso i temi della sostenibilità e della sharing economy da parte sia dei consumatori (soprattutto tra i più giovani) sia delle aziende. Ma anche la crescente propensione all'affitto rispetto all'acquisto di un'abitazione alla luce del mutato contesto del settore immobiliare" **spiega Nicola de Cesare, direttore generale di Compass Rent** (società di Compass Banca Spa specializzata nel servizio di noleggio a lungo termine).

Fonte: Osservatorio Compass (Gruppo Mediobanca)

Generazione Rent

Qualcuno la ha già soprannominata **"Generazione Rent"**, sono i ventenni o trentenni

Piermattia Cribiori di Atelierzero. Le abitazioni del futuro? Flessibili ed efficienti

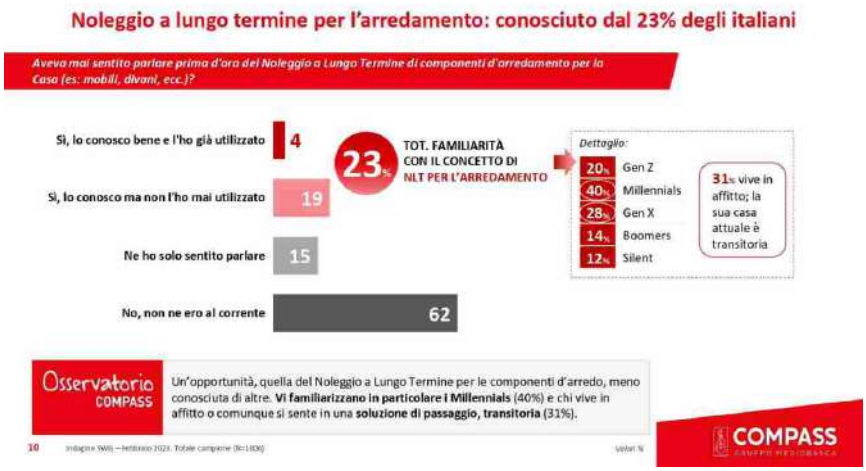
CasaOggiDomani incontra... Architetto Piermattia Cribiori di Atelierzero. Lo Studio si impegna a comprendere a fondo le esigenze degli utenti finali, considerando fattori come la funzionalità, l'efficienza energetica e l'impatto ambientale. Attraverso una combinazione di creatività, competenza tecnica e attenzione ai dettagli, cercano di realizzare progetti che siano esteticamente appaganti e allo stesso tempo sostenibili e funzionali.

Tende veneziane Lamisol®
Controllo della luce naturale.
GRIESSER

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

www.ecostampa.it

che vanno a vivere da soli, spesso in appartamenti in affitto, e che decidono di rateizzare le spese per l'arredo, o addirittura di affittare arredi e complementi. L'Osservatorio Compass (Gruppo Mediobanca) ha registrato un importante aumento del credito al consumo per gli arredi nel 2022 (+ 16,3% rispetto al 2021 con 2,2 miliardi di euro erogati).



Fonte: Osservatorio Compass (Gruppo Mediobanca)

Ma anche il noleggio di arredi per il settore residenziale ha preso piede nel nostro Paese: il 23% degli italiani lo conosce, il 66% lo considera una valida soluzione, soprattutto per chi si trova in alloggi temporanei (trasferimenti di lavoro, ristrutturazioni del proprio domicilio) o in immobili in affitto, oppure anche trai neo-genitori, per arredare la cameretta dei figli.

> "Il **noleggio operativo,** sistema che consente di trasformare qualunque bene, dagli impianti tecnologici agli arredi, in un servizio, ossia di noleggiarli attraverso il pagamento di un canone ricorrente, sta trovando sempre più spazio nel settore casa e arredo. Questo servizio si inserisce a tutto tondo nei trend attualissimi della circular economy, della "servitizzazione" (la trasformazione di un bene in un servizio, ndr), di buy now an pay later. Le persone, come dimostrano studi autorevoli, vogliono vivere in case sostenibili, vogliono ristrutturarle e investire nell'efficientamento energetico. Dall'altra parte scelgono forme di finanziamento sostenibili e alternative all'indebitamento bancario, come il noleggio operativo" spiega **Claudio Mombelli, che nel 2017 ha fondato Domorental.**

(Domorental lavora con privati dotati di partita Iva e offre anche il servizio "Rental & Procurement Efficientamento Energetico", uno strumento basato sul sistema del noleggio operativo per l'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building).

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

Economy
Mensile
Tiratura: 57.844
Diffusione: 41.120

www.ecostampa.it

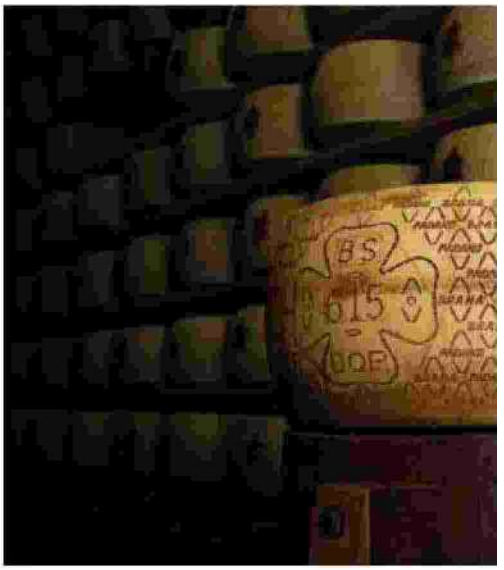
IL GRANA CAMBIA PER CONQUISTARE L'ORIENTE

Bresciangrana punta al mercato asiatico con un formaggio dal gusto delicato (il Vittoria Alata) e il raddoppio degli spazi produttivi. Che è stato reso possibile dai Fondi Europei, dal Mediocredito Centrale e dal noleggio operativo

di Marina Marinetti

C'è un piano per la conquista dell'Asia. O meglio: dei palati asiatici, che valgono tre volte il mercato europeo e americano. Il piano si chiama **Vittoria Alata**, come il simbolo di Brescia. E come il particolare formaggio a pasta dura prodotto da **Bresciangrana** a Cignano D'Offlaga, una trentina di chilometri da Brescia. All'ingresso, il benvenuto è affidato a due piante di olivo - «la pianta della pace», sottolinea **Silvio Colosio** - nei tini d'acciaio che si usano un tempo per il caglio. «Sa perché sono a forma conica»? Ci chiede il presidente di Bresciagrana, Silvio Colosio. Ma è una domanda retorica, la sua, perché poi attacca a spiegare: «furono i monaci benedettini di Chiaravalle, nel 1.145, a inventare il grana padano, per conservare il latte. Presero una campana, la rivoltarono con l'apertura in alto, tolsero il batacchio e iniziarono a far coagulare il latte a 45-52 gradi, come ancora facciamo oggi, facendolo cagliare grazie ai succhi gastrici dei capretti. La cagliata veniva prelevata con un telo di iuta, come oggi, e appesa a stagionare nelle cantine del monastero, a 18 gradi di temperatura e 70% di umidità. Come ancora facciamo». Oggi come allora, per uno dei prodotti tipici italiani più conosciuti - e imitati - al mondo. Oggi, però, nel mondo globalizzato, non tutti amano quanto noi italiani quel gusto marcato che le calcificazioni regalano ai formaggi a pasta cotta stagionati. In Bresciangrana se ne sono accorti qualche anno fa, all'Expo 2015. «Esportiamo in Ue, Usa, Australia, Emirati Arabi, ma non ancora in Oriente. C'è un mercato da 5 miliardi di consumatori che intendiamo conquistare», conferma a Economy l'a.d. **Lorenzo Caligari**, l'altra metà di Bresciangrana - fieramente ingegnere ergotecnico (è sua la progettazione del cogeneratore das 1.250 kWh che fornisce energia elettrica e termica a tutti gli impianti del caseificio), con Colosio, che è medico, è socio di Bresciangrana al 50% - e lo faremo con Vittoria Alata. Che non solo ha un sapore più delicato rispetto al grana padano Dop - Bresciangrana ne produce 100 mila forme l'anno, che moltiplicati per 500 litri a forma fa la bellezza di 50 milioni di litri di latte conferiti ogni anno da 72 aziende agricole del territorio - ma è anche vegano: non contiene il lisozima, la proteina estratta dall'albume delle uova di gallina impiegata per controllare la fermentazione del clostridium tyrobutyricum, ma impiega un coagulante microbico di origine vegetale». Ma ancora non basta e Caligari cala l'asso della **sostenibilità**: «Per produrre il Vittoria Alata il latte non passa 11 ore nell'affioratore - il contenitore riscaldato che separa il liquido dalla panna - come il **Grana Padano**, ma è un processo meccanizzato a determinare la percentuale esatta di grasso, eliminando le molecole sporigeniche, e non necessita di conservanti perché le molecole di grasso sono troppo piccole per essere aggredite da contaminanti. È un formaggio sano, con meno grassi e meno sale rispetto agli altri formaggi: normalmente il formaggio ne contiene da 1,9 a 3 grammi ogni 100 grammi di prodotto, il Vittoria Alata ne contiene appena 1,2 grammi, oltre a essere senza lattosio, come ogni formaggio stagionato». E, aggiungiamo noi, se guardate bene le etichette di alcuni formaggi molto noti, vi accorgerete che a produrli è proprio Bresciangrana: ecco, quello è il Vittoria Alata che viene marchiato con altri nomi commerciali per i committenti. Va da sé che le attuali 450

SILVIO COLOSIO (A DESTRA) E LORENZO CALIGARI

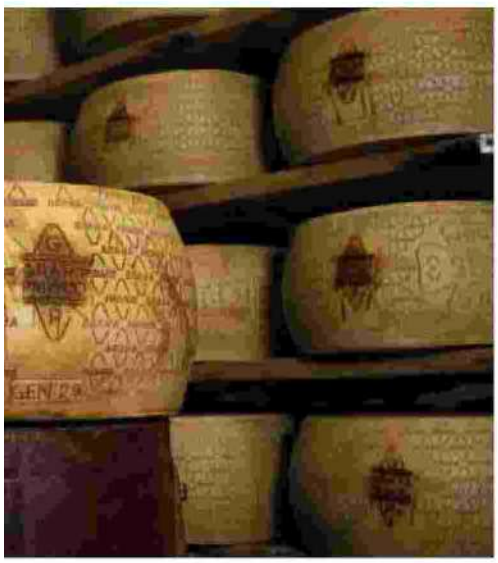


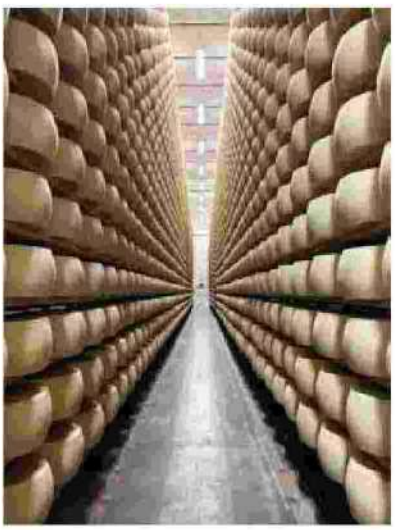
ANCORA OGGI IL GRANA PADANO DOP VIENE PRODOTTO CON IL PROCESSO MESSO A PUNTO NEL 1.145 DAI MONACI BENEDETTINI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile

www.ecostampa.it





forme al giorno di Vittoria Alata (anche per queste occorrono 500 litri di latte ciascuna) non basteranno di certo per conquistare l'Asia. E dunque? Dunque basta spingere lo sguardo al di là del caseificio per notare un cantiere da 28 milioni di euro: quello che a regime consentirà a Bresciangrana di arrivare a produrre fino a 2 mila forme al giorno di Vittoria Alata: agli attuali 2.500 metri quadrati di caseificio se stanno aggiungendo altri 2.000, senza contare gli ulteriori 1.200 metri quadrati per lo stoccaggio del latte. A renderlo possibile - oltre alla tenacia dei fondatori di Bresciangrana - i **Fondi europei** per lo sviluppo rurale e agroindustriale, con i suoi contributi a fondo perduto che coprono il 40% dei costi, la progettazione completamente in house da parte di Lorenzo Caligari - «sono ingegnere, tutto quello che realizziamo qui lo progettiamo direttamente noi», rimarca -, le garanzie del Mediocredito Centrale e il noleggio operativo, che consente di trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio, attraverso il pagamento di un canone. A fornire parte delle attrezzature del nuovo stabilimento - in particolare due gru elettriche a ponte scorrevoli, 30 bracci agitatori ad elica e altrettante sonde, oltre a due bactofuge Tetrapack, che "sgrassano" il latte portandolo dal 4% al 2,6% di grasso - con un'operazione del valore prossimo al milione di euro è stata infatti **Domorental**, società italiana con sede a Milano, con un giro d'affari (che punta a raddoppiare nel 2023) di 12 milioni di euro e 50 collaboratori tra diretti e autonomi. «Si può affermare che il noleggio operativo sia una forma di accesso al credito in forma alternativa», spiega il Ceo **Claudio Mombelli**: «il noleggio operativo viene registrato a bilancio nella voce costi, mentre il leasing come debito e conto capitale. Tutto questo ha implicazioni molto importanti in termine di visione imprenditoriale e consente di ottenere una working capital efficiency. I beni strumentali, in questo modo, non hanno di per sé valore ma diventano un acceleratore della crescita».

«Nessun settore del lattiero-caseario – prosegue Mombelli - ha performato quanto il grana padano, le cui vendite, infatti, sono cresciute nel 2022 del 2,38%, superando i 5,2 mln di forme. La partnership tra Domorental e Bresciangrana è stata subito evidente. L'azienda casearia bresciana nella sua ottica di espansione e di sviluppo in un settore con tassi di crescita così rilevanti, aveva la necessità di disporre di nuovi impianti tecnologicamente avanzati per poter ottimizzare il ciclo di produzione. Sul fronte della sostenibilità ambientale, tutta la filiera del Grana Padano, si sta adeguando ai criteri di sostenibilità, infatti applica, tra le altre, la procedura di allevamento responsabile richiesta dalle certificazioni internazionali. La partnership con Bresciangrana è la sintesi di come il sistema finanziario tecnologico e della sostenibilità, proposto da Domorental, supporti lo sviluppo e l'efficientamento attraverso la modalità del noleggio operativo sostenibile».

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Apertura, Tech

Sab 17 giugno 2023

Innovazione, Mombelli (Domorental): "Nel futuro delle aziende sempre meno acquisti e più noleggi"

Per Mombelli, ceo di Domorental, è in atto una rivoluzione copernicana che passa dalla vendita di un prodoto a quella di un servizio

Nel futuro delle aziende sempre meno acquisti e più noleggi

Com'è già accaduto nel mondo consumer, il modello di business tramite cui un'azienda passa dalla logica della vendita di un bene a quella di un servizio – in gergo tecnico la servitizzazione – sta rivoluzionando l'industria. Con questo modello, in pratica, il cliente paga una tariffa fissa per unità di servizio consumata, mentre la proprietà del sistema rimane al fornitore di tecnologia, che rimane responsabile di tutti i costi operativi. Questo schema operativo incentiva fortemente il proprietario dell'apparecchiatura, ovvero il fornitore di servizi, a pensare a lungo termine durante la progettazione e la selezione della tecnologia. Offrendo una manutenzione all'avanguardia, il fornitore può ridurre al minimo i costi operativi, in particolare il consumo di energia, che è la componente di costo maggiore durante il ciclo di vita delle apparecchiature. Sostenibile e strategica in termini di marketing, la servitizzazione può rendere ancora più competitive le aziende italiane. *Verità e Affari* ne parla con Claudio Mombelli, ceo di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del

Articoli recenti

Apertura Sab 17 giugno 2023
Innovazione, Mombelli (Domorental): "Nel futuro delle aziende sempre meno acquisti e più noleggi"

Apertura Ven 16 giugno 2023
Patto di stabilità, Ecofin spaccato. E Lindner se la prende con l'Italia

In evidenza Ven 16 giugno 2023
La Borsa di Milano torna a bussare a quota 28.000. Spread giù a 157 punti

In evidenza Ven 16 giugno 2023
Open Fiber batte cassa. E chiede aiuto al governo

Primo piano Ven 16 giugno 2023
Ita, la Corte dei Conti dà l'ok all'operazione Lufthansa

Argomenti

borsa milano | piazza affari | giorgia meloni | mario draghi | tim | Bce | azioni borsa milano | silvio berlusconi | azioni comprare | borsa | wall street | auto elettrica | mps | azioni comprare oggi | Unicredit | gas | banche | governo | Christine Lagarde | migliori azioni borsa milano

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

VERITAEAFFARI.IT

www.ecostampa.it

noleggio operativo.

Che cosa è la servitizzazione?

"E' la traduzione del termine inglese *servitization* e indica un modello di business che si incentra sulla trasformazione delle aziende dalla vendita di un bene/prodotto a un servizio. Se ne parla dagli anni Settanta e viene adottato tra gli anni Ottanta e Duemila da alcune grandi aziende del settore It. Ibm è stata tra le prime aziende a passare dalla vendita di prodotti hardware alla fornitura servizi It. Xerox, insieme al noleggio delle stampanti, includeva il costo delle pagine stampate e dei consumabili impiegati".

Quale è la logica di questo modello?

"Si tratta di una rivoluzione copernicana. Si passa dalla vendita di un prodotto a quella di un canone pay-per-use o pay-per-performance basato su noleggio del bene e suo utilizzo. È quanto succede ugualmente in ambito consumer. A causa anche dell'incertezza economica, le persone, invece che acquistare un bene durevole come un'auto, preferiscono pagarne l'utilizzo solo in caso di necessità noleggiandola. Il car sharing, lo streaming tv a consumo, gli abbonamenti telefonici, i software pagati a canone sono tutti esempi di questo cambiamento".

Il ruolo della tecnologia è fondamentale.

"Se la tecnologia ha avuto un ruolo fondamentale nell'ambito consumer nella servitizzazione, lo sta avendo e avrà ancor di più per quanto riguarda l'industria. Oggi parliamo di fabbrica intelligente grazie all'uso di tecnologie digitali come IoT, Big Data e AI necessari per monitorare i dati e ottimizzare la gestione dei macchinari e dei prodotti oltre che per analizzare quelli per la manutenzione e l'assistenza da remoto. La fabbrica di domani sarà sempre più basata sulle logiche IIot (Industrial Internet of Things), Cloud Manufacturing o Manufacturing as a service. Le nostre eccellenze produttive hanno gli strumenti e le tecnologie per utilizzare la servitizzazione, il che non potrà che farle crescere ulteriormente".

Tutto questo è strategico anche a livello di marketing?

"Certo, perché crea fidelizzazione coi clienti grazie al rapporto stabile e duraturo che deriva dal contratto di noleggio, assistenza, manutenzione. La servitizzazione è anche un volano del cambiamento per le aziende che devono ripensare le proprie logiche e i propri processi e caratterizzarsi come smart factory".

Si può dire che il modello della servitizzazione è sostenibile?

"E' sostenibile perché dà valore alle aziende e aumenta la loro reputazione. L'Unione europea considera il modello della servitizzazione più consono con gli obiettivi della sostenibilità e in grado di assecondare al meglio Next Generation EU, il piano con lui l'Europa vuole diventare a emissioni zero entro il 2050. Sempre su indicazione di Bruxelles, molte aziende stanno inserendo in azienda il *servitization manager*, vale dire l'espero delle logiche di servitizzazione e innovazione all' interno dell'azienda",

Articoli correlati

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Sempre in tema di sostenibilità, la vostra azienda rilascia la certificazione Carbon Cancelling®.

"L'80% delle aziende con cui collaboriamo è dotato di certificazione Carbon Cancelling®, gratuita e di durata illimitata, che rilasciamo congiuntamente al nostro servizio di noleggio operativo e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali. La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale".

Tag: Claudio Mombelli ceo di Domorental, ibm, servitizzazione, xerox

Condividi articolo

Articoli pubblicati: 279
Mikol Belluzzi

Articolo successivo
Patto di stabilità, Ecofin spaccato. E Lindner se la prende con l'Italia

Ti potrebbe interessare

1 Cronaca, Da non perdere — Mer 26 ottobre 2022

La Toyota corteggia la Meloni, un'auto gratis a disposizione della Presidenza

Per questo motivo il Segretariato generale della Presidenza del Consiglio dei ministri potrà girare con una Toyota Corolla 2.0 Hybrid...

2 Tech — Sab 13 agosto 2022

Apple non prevede cali: 90 milioni di iPhone 14 entro la fine dell'anno

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Innovazione, Mombelli (Domorental): "Nel futuro delle aziende sempre meno acquisti e più noleggi"

Verita'&Affari | 1 | 46 minuti fa

Scienza e Tecnologia - Per Mombelli, ceo di Domorental, è in atto una rivoluzione copernicana che passa dalla vendita di un prodoto a quella di un .... Questo schema operativo incentiva fortemente il proprietario dell'apparecchiatura, ovvero il fornitore di servizi, ...
Leggi la notizia

Persone: claudio mombelli
Organizzazioni: domorental cloud manufacturing
Prodotti: car sharing streaming
Luoghi: capoluogo lombardo bruxelles
Tags: futuro acquisti

CONDIVIDI QUESTA PAGINA SU
Facebook Twitter Invia RSS

Tag Persone Organizzazioni Luoghi Prodotti

Termini e condizioni d'uso - Contattaci

Conosci Libero Mail?
Sai che Libero ti offre una mail gratis con 5GB di spazio cloud su web, cellulare e tablet?
Scopri di più

CITTA'

Milano	Palermo	Perugia
Roma	Firenze	Cagliari
Napoli	Genova	Trento
Bologna	Catanzaro	Potenza
Venezia	Ancona	Campobasso
Torino	Trieste	Aosta
Bari	L'Aquila	

Altre città

FOTO

Innovazione, Mombelli (Domorental): "Nel futuro delle aziende sempre meno acquisti e più noleggi"
Verita'&Affari - 46 minuti fa

1 di 1

Gli articoli sono stati selezionati e posizionati in questa pagina in modo automatico. L'ora o la data visualizzate si riferiscono al momento in cui l'articolo è stato aggiunto o aggiornato in Libero 24x7

italiaonline
il nostro network
LIBERO PAGINE BIANCHE PAGINE GIALLE SUPEREVA TUTTOCITTÀ VIRGILIO

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

E-GAZETTE.IT

www.ecostampa.it

Questo sito utilizza cookie di funzionalità e cookie analitici, anche di terze parti, per raccogliere informazioni sull'utilizzo del Sito Internet da parte degli utenti. Se vuoi saperne di più o negare il consenso a tutti o ad alcuni cookie clicca qui. Chiudendo questo banner o accedendo a un qualunque elemento sottostante questo banner acconsenti all'uso dei cookie.

OK No

STUDIO, LE AZIENDE ITALIANE IN RITARDO NEL VALUTARE LE EMISSIONI SCOPE 3

MILANO MER, 14/06/2023

È quanto afferma uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo

Le aziende italiane denotano un forte ritardo nell'applicazione dello Scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling®, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali. La certificazione viene concessa in concorso con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Cosa emerge

Nel dettaglio dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a zero emissioni di CO2 entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG - GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di rilevamento. GHG Scope 1: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; GHG Scope 2: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; GHG Scope 3: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing). La Direttiva è obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.
Le piccole e medie imprese rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governance, dato in linea con quelle globali (61% - fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab). Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono informazioni sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain" del CDP - Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all'azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dal Manufacturing all'arredo, all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a livello di Scope 3.

Le parole del CEO

"Su questo tema c'è ancora ritardo nel nostro Paese - afferma Claudio Mombelli (nella foto), CEO Domorental -. Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia

PRIMA PAGINA
ECOLOGIA
GREEN LIFE
ENERGIA
ELETTRICITÀ
RINNOVABILI
UTILITIES
EFFICIENZA ENERGETICA
IMBALLAGGI
TECNOLOGIA
ALBO NOTANDA LAPILLO
APPROFONDIMENTI
CHI SIAMO
TAGS

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

PER ISCRIVERSI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE GRATUITA UTILIZZARE IL FORM CONTATTI IN FONDO ALLA PAGINA

CERCA

Cerca nel sito:

Cerca

CALENDARIO EVENTI

« GIUGNO »

L	M	M	G	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

VISITACI ANCHE SU:

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità". "Essere responsabili – spiega Fabio Bottari, CEO Upgreene - significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

immagini

Tecnologia Milano Carbon Footprint Claudio Mombelli CO2 Domorental Emissioni Fabio Bottari Noleggio Operativo Scope 3

LEGGI ALTRI ARTICOLI DI PAGINA TECNOLOGIA

14/06/2023 Incredibol! Scoperto nel Mare di Barents un vulcano sottomarino che erutta...
14/06/2023 Materie prime critiche: così il riciclo dei RAEE ridurrebbe la dipendenza dall...
14/06/2023 Materie prime critiche. Stop a nickel e cobalto nelle batterie del futuro
14/06/2023 Sicurezza impianti nucleari: ecco le conclusioni del progetto MUSA
14/06/2023 Accordo Ikea-Plenitude per una rete di punti di ricarica per veicoli elettrici
07/06/2023 C'è caldo in Groenlandia. Al via una spedizione di meteorologi che raccoglierà...
07/06/2023 Ecco perché FuturaSun rileva Solertix, specializzata nella ricerca scientifica...
07/06/2023 Solvay produrrà idrogeno verde per la sua attività Perossidati a Rosignano
07/06/2023 Atlante acquisisce il network di ricarica per veicoli elettrici di Ressolar
07/06/2023 RenOils: in Italia raccolte 53.000 tonnellate di oli alimentari esausti (+9%...

CONTATTI

Puoi inviarci un messaggio compilando il form qui sotto.
Risponderemo appena possibile.

Il tuo nome: *

Il tuo indirizzo e-mail: *

Oggetto: *

Messaggio: *

Quiz matematico: *

7 + 3 =

Risolvere questo semplice problema matematico e inserire il risultato. Ad esempio per 1+3, inserire 4.

Invia e-mail

CERCA NEL SITO

Inserisci le chiavi di ricerca:

Cerca

Ricerca avanzata

ACCESSO UTENTE

Nome utente: *

Password: *

Accedi

Richiedi nuova password

e-gazette è una testata regolarmente registrata da **Puntocom S.r.l.** P.I. 12543480151.
È vietata la riproduzione anche parziale degli articoli pubblicati in questo sito.
Ogni abuso sarà perseguito a norma di legge.
Leggi qui l'informativa estesa sulla privacy e sull'uso dei cookies

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

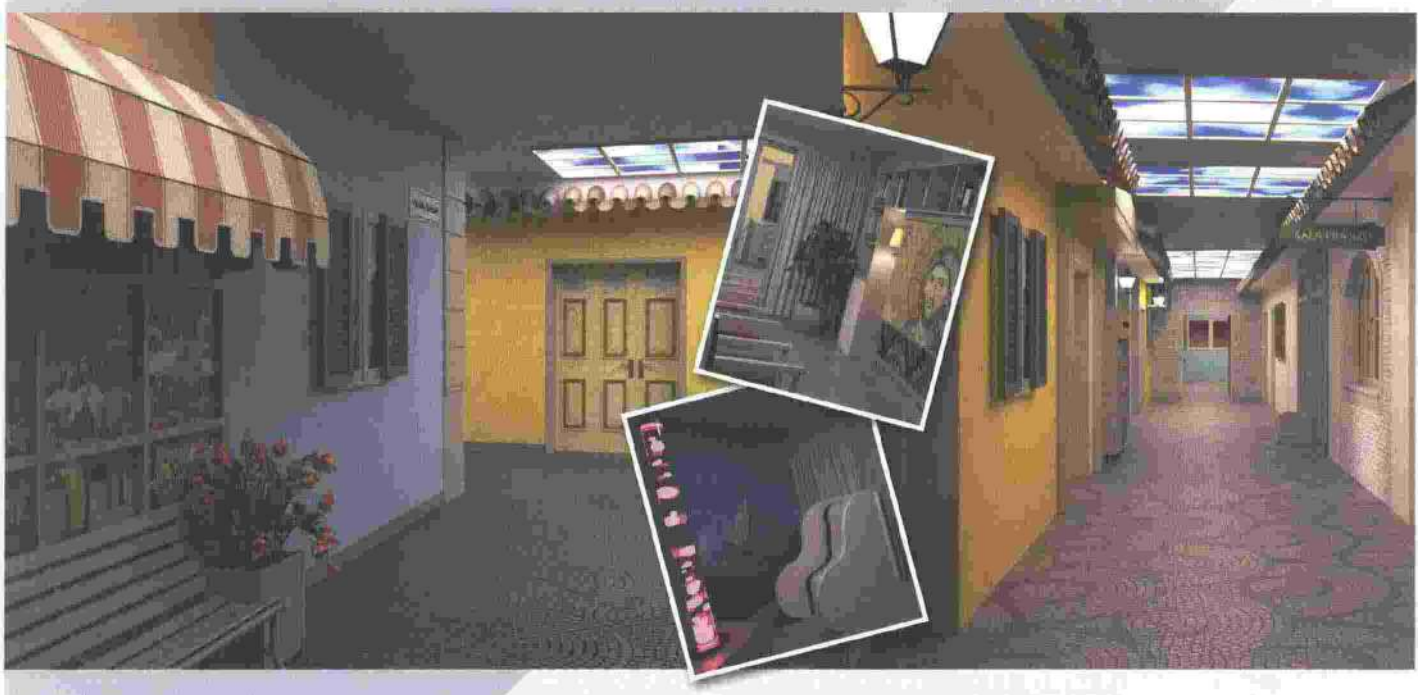
Economy
Mensile
Tiratura: 57.844
Diffusione: 41.120

www.ecostampa.it

STORY-LEARNING

L'UNIONE FA LA CURA

Grazie al noleggio operativo e alla collaborazione tra imprese, in provincia di Brescia, a Carpenedolo, sta nascendo il primo progetto per la cura delle persone con Alzheimer basato sulla riproduzione di un vero e proprio villaggio



di Marina Marinetti

Ci sono l'edicola e il panettiere, la merceria e il ristorante, il cinema e l'ufficio postale, il telefono a gettoni e il treno per fuggire lontano... e ritornare sereni. Perché anche se fuori dal finestrino scorre un paesaggio campestre, in realtà non si va da nessuna parte: il vagone ferroviario si trova all'interno del **Villaggio Insieme**, il nuovo padiglione **Fondazione S. Maria del Castello di Carpenedolo**, una trentina di chilometri da Brescia: 5.400 metri quadrati destinati a ospitare 40 persone con decadimento cognitivo, demenza e Alzheimer, con evidenti disturbi del comportamento, e altre 20 affette da sclerosi laterale amiotrofica e malattie del motoneurone. A realizzare (con tanto di tabellone che segnala e aggiorna partenze e arrivi) la Littorina FS, la carrozza ferroviaria degli anni 60/70 tanto familiare a una certa generazione ormai in là con gli anni, un'**azienda di Pisto-**

GLI ARREDI SONO STATI FORNITI GRAZIE AL MODELLO DI NOLEGGIO OPERATIVO OFFERTO DA DOMORENTAL

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile

www.ecostampa.it

Da sinistra: Gian Paolo Bucchioni (Ceo Generali Arredamenti), Rosa Di Natale (D.G. Fondazione S. Maria del Castello), Fausta Brontesi, (Presidente Fondazione S. Maria del Castello), Claudio Mombelli (Ceo Domorental), Elisa Gandini (progettista Generali Arredamenti), Davide Molinari (progettista Fondazione S. Maria del Castello)

ia specializzata nella progettazione, gestione della produzione ed installazione di arredi per strutture sanitarie, case di riposo e comunità: **Generali Arredamenti**. E a rendere possibile questo emblematico e innovativo progetto per la cura delle persone con Alzheimer e Sla è il noleggio operativo, o meglio il perfomance renting, che consente di trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio, attraverso il pagamento di un canone. «Quando, nel 2017 – afferma **Claudio Mombelli**, ceo e founder di **Domorental** – abbiamo deciso di introdurre dagli Usa in Italia il performance renting, una declinazione innovativa del noleggio operativo, sapevamo che esso, quale forma alternativa al credito, rappresenta una via sostenibile al finanziamento, non solo perché rientra a tutto tondo nel trend della subscription economy, ma per le sue caratteristiche di eticità e capacità di fare del bene, qualità che è propria del migliore capitalismo. In questo senso, la nostra collaborazione con la Rsa S. Maria di Castello di Carpenedolo, che ha ideato lo straordinario, primo e unico in Italia, Villaggio Insieme per i **malati di Alzheimer e Sla**, è una delle partnership più importanti della nostra storia». Se si chiama Villaggio Insieme c'è un motivo: la struttura riproduce fedelmente, ma in un contesto protetto, uno spaccato di paese. Dall'acciottolato delle strade (ognuna contrassegnata da un nome diverso, con tanto di insegna) al cielo fedelmente riprodotto sui soffitti, dalle "case" (ciascuna col suo diverso stile, la propria finestra sulla strada e la propria cassetta

NELLA STRUTTURA DI CARPENEDOLO LE STANZE RIPRODUCONO ABITAZIONI TRADIZIONALI CON STILI E ARREDI DIFFERENTI

ANCHE LA TERAPIA DEL VIAGGIO È UN PRESIDIO SANITARIO

L'INTERNO DELLA LITTORINA RIPRODOTTA NELLA RSA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile

www.ecostampa.it

delle lettere) ai negozi, tutto è stato ricreato alla perfezione per restituire alle persone quella **familiarità con la realtà** così preziosa per il benessere emotivo. Il bancomat eroga soldi veri che si possono spendere nei vari esercizi commerciali disseminati per le strade del villaggio (e si possono anche vendere le proprie creazioni, per esempio quelle realizzate all'uncinetto), nell'ambulatorio il medico consegna una ricetta che occorre portare in farmacia, i locali inaccessibili hanno riprodotta una saracinesca abbassata.

E poi, appunto, il treno: «La terapia del viaggio è un presidio medico ricettabile», spiega **Gian Paolo Bucchioni**, Ceo di Generali Arredamenti: «un viaggio che consente alla persona con demenza una fuga controllata o stimolata dalla struttura residenziale. Le luci, il cielo dinamico, consentono anche di regolare il ritmo circadiano. Con il Villaggio Insieme vogliamo dimostrare al **Ministero della Salute** che questo tipo di ambiente, unico in Europa - l'unico esempio simile si trova in Ohio - è propedeutico per la cura delle persone con Alzheimer. L'organizzazione è orizzontale: qui dentro non esistono divise. Vogliamo ribaltare l'approccio all'Alzheimer, partendo dalla persona e dalle sue esigenze. E con l'intelligenza artificiale e l'analisi dei dati

IL PROGETTO PILOTA VUOLE DIMOSTRARE CHE LA MALATTIA È SOLO UNA COMPONENTE DELLA PERSONA

riusciremo a validare il percorso».

Eh sì, perché il Villaggio Insieme, che alla vista vuole apparire come il più tradizionale (e anche un po' antiquato) dei paesi, dietro le quinte rivela un altissimo tasso di tecnologia: «I dati biometrici vengono rilevati sia da sensori indossabili che da speciali piastre posizionate nei letti e le informazioni vengono inviate direttamente in cartella sanitaria», conferma il progettista della Fondazione, **Davide Molinari**. «Le varie piattaforme native dialogano con la cartella clinica grazie a un'Api dedicata. Questo sistema consente il risparmio di circa 10 ore lavorative al giorno. L'edificio viene gestito attraverso il suo gemello digitale, la metodica è quella del **Building Information Modeling**. E anche dal punto di vista impiantistico, la struttura è all'avanguardia, grazie all'impianto geotermico a inverter di nuova generazione, ai tripli filtri Uta per la purificazione dell'aria e all'illuminazione Led a risparmio energetico».

Le agevolazioni fiscali del piano Transizione 4.0 (che ha sostituito Industria 4.0) hanno avuto la loro parte in questa iniziativa che ha assorbito risorse economiche per 12,7 milioni di euro. «Tutto grazie ai privati e alle donazioni ricevute», sottolinea **Rosa Di Natale**, direttore generale della Fondazione S. Maria del Castello «e alla lungimiranza della presidente del Cda, **Fausta Brontesi**». «E anche a un po' di incoscienza», scherza la presidente. «Vogliamo dimostrare che le persone con Alzheimer e demenza e Sla cono ancora persone, e che la malattina è solo una componente».

QUEI PICCOLI DETTAGLI CHE FANNO LA DIFFERENZA

All'interno della struttura, un intero piano è riservato ai malati Sla. Osservate bene le fotografie pubblicate a lato: sono immagini della stessa camera, ripresa in due modalità differenti. «Abbiamo studiato un sistema per nascondere alla vista il binario del sollevatore e la basculante», conferma il progettista della Fondazione S. Maria del Castello, Davide Molinari. «È importante, per restituire al malato e ai suoi familiari un ambiente domestico e non ospedaliero». Oltre alla tecnologia, c'è l'umanità: ogni stanza è dotata di una poltrona letto per permettere a un familiare di condividere lo spazio. La famiglia, appunto: nella struttura sono stati allestiti appositi "salotti di sollievo" con divani, tavoli, proiettori, per far sì che le famiglie possano condividere le loro esperienze e supportarsi a vicenda. Non solo: «In ogni camera abbiamo installato un sistema di videoproiezione che riproduce sulla parete di fronte al letto un ambiente naturale, e che permette di eseguire attività occupazionali con sistema ottico grazie a un Pc industriale a comando vocale».

Un sistema ad hoc nasconde alla vista il supporto per la movimentazione del paziente

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

13-06-2023
Pagina 33
Foglio 1

GIORNALE DI BRESCIA

Quotidiano

Tiratura: 24.463
Diffusione: 23.961

www.ecostampa.it

Impronta carbonica Per Domorental: «Italia in ritardo»

Lo studio

BRESCIA. Le aziende italiane denotano un forte ritardo nell'applicazione dello «scope 3», la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta «Non Financial Reporting Directive» (Nfdr), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di Domorental, azienda fintech che fa capo al bresciano Claudio Mombelli attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling®, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali.

La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

«Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese - commenta Mombelli -. Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di "scope 3" non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di CO_2 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità». //

Un francobollo per celebrare i primi 230 anni della Tassoni

Impronta carbonica Per Domorental: «Italia in ritardo»

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Approfondimenti

Monitoraggio delle emissioni Scope 3, aziende italiane in ritardo: uno studio di Domorental

ildenaro.it 12 Giugno 2023

7

in foto Claudio Mombelli

Le aziende italiane denotano un forte ritardo nell'applicazione dello scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling®, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali. La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Nel dettaglio dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a zero emissioni di CO2 entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG – GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di rilevamento. GHG Scope 1: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; GHG Scope 2: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; GHG Scope 3: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing). La Direttiva è obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Ricevi notizie ogni giorno

Le piccole e medie imprese rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace, dato in linee con quelle globali (61% – fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab). Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono informazioni sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain" del CDP – Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all' azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3.

"Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese – **afferma Claudio Mombelli, CEO**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

Domorental. – Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità".

"Essere responsabili – **spiega Fabio Bottari, CEO Upgreene** – significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione 3 sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

Articolo precedente

In Cibum e il Giffoni Film Festival lanciano la prima challenge per aspiranti pasticcieri

Prossimo articolo

Berlusconi, Mara Carfagna: Un dolore enorme, piango una persona speciale

Articoli correlati | Di più dello stesso autore

Apertura
Lavoro minorile, rapporto Unicef Italia: in 5 anni 74 ragazzi morti per infortunio

Approfondimenti
Oltre 13 milioni di crocieristi in Italia, +39,1% rispetto al 2022. Boom a Civitavecchia, Genova e Napoli

Approfondimenti
Potenziamento degli asili nido, ai comuni campani quasi un quarto delle risorse

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

il Corriere della Sicurezza
giornale on line

www.ecostampa.it

il Corriere della Sicurezza
giornale on line
direttore Tiziana Capponi

Aziende Sicurezza reti Sistemi e aziende

Lo studio di Domorental, le aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

12 Giugno 2023

redazione

tweet

This website uses cookies ... capito

Le aziende italiane denotano un forte ritardo nell'applicazione dello scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling®, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali. La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Nel dettaglio dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a zero emissioni di CO_2 entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG – GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO_2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di rilevamento. GHG

ULTIMI ARTICOLI

Lo studio di Domorental, le aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope...
Aziende 12 Giugno 2023

Lenovo si classifica all'ottavo posto nella Gartner® Global Supply Chain Top 25 per il...
Aziende 12 Giugno 2023

Vertiv potenzia l'offerta degli UPS trifase per il canale in EMEA
Aziende 12 Giugno 2023

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

il Corriere della Sicurezza
giornale on line

www.ecostampa.it

Scope 1: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; GHG Scope 2: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; GHG Scope 3: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing). La Direttiva è obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Le piccole e medie imprese rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace, dato in linee con quelle globali (61% – fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab). Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono informazioni sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain" del CDP – Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all' azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3.

"Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese – **afferma Claudio Mombelli, CEO Domorental**. – Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità".

"Essere responsabili – **spiega Fabio Bottari, CEO Upgreene** – significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione 3 sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

il Corriere della Sicurezza
giornale on line

www.ecostampa.it

TAGS aziende italiane Domorental Scope 3

CONDIVIDI

tweet

This website uses cookies. Ho capito

Articolo pr

Articolo successivo

Lenovo si classifica all'ottavo posto nella Gartner® Global Supply Chain Top 25 per il 2023

Sababa Security selezionata dall'ACN per beneficiare dei fondi del PNRR

ARTICOLI CORRELATI

Aziende

Cybersecurity: la protezione dell'identità digitale e degli accessi ai canali online non è ancora una priorità per le aziende italiane, secondo Minsait

Sistemi e aziende

Microsoft Italia e UniCredit annunciano Together4Energy, un'iniziativa per aiutare le aziende italiane a ridurre i consumi di energia attraverso il digitale

Aziende

Gestione dei dati: più maturità nelle aziende italiane, ma gli ostacoli non mancano

Aziende

Gestione dei dati: più maturità nelle aziende italiane, ma gli ostacoli non mancano

Aziende

Kaspersky, incomprensioni nella sicurezza IT portano a incidenti di cybersecurity nel 76% delle aziende italiane

Aziende

La soluzione MASTINO al servizio della cybersicurezza delle aziende italiane

Armamenti e dotazioni Attività sindacale Attività sportive Aziende Cooperazione Criminalità Dotazioni Enti e istituzioni Formazione Forze Armate Forze di Polizia Leggi e normative Nato Onu Parlamento Personale Reti Scenari internazionali Sicurezza (altro) Sicurezza e ordine pubblico Sicurezza reti Sicurezza stradale Sicurezza sul lavoro Sistemi e aziende UE

Per rendere migliore la navigazione su questo sito, facciamo uso di cookie. Proseguendo nella navigazione ne accetti l'utilizzo. Per ulteriori informazioni, Cookies Policy

Ho capito

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

News

Domorental: "Aziende italiane in ritardo nel valutare le emissione Scope 3"

Di: Redazione | Data: 12 Giugno 2023

Share post: Facebook Twitter Pinterest WhatsApp Linkedin E-mail Copy URL

Le **aziende italiane denotano un forte ritardo nell'applicazione dello** scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il **monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto**, come il noleggio operativo o il leasing. E' quanto afferma uno **studio di** Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo.

Nel dettaglio dello studio, la Direttiva NFDR è fondamentale in quanto **asseconda il** Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a zero emissioni di CO2 entro il 2050.

La norma prevede il **monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint** (GHG – GreenHouse Gas), la misura che esprime in **CO2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente a un prodotto, un'organizzazione o un servizio**.

Tre sono gli ambiti di rilevamento:

Calendario eventi

MAGGIO UGNO 20 LUGLIO

L	M	M	G	V	S	D
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA® LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

• **GHG Scope 1**: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive;
• **GHG Scope 2**: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati;
• **GHG Scope 3**: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre **emissioni indirette a monte o valle** di un'azienda, nonché le **emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto** (noleggio operativo e leasing). La Direttiva è **obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti)**, ma entro il **2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse**. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Le **piccole e medie imprese rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea**, creano il 66% dell'occupazione e hanno **un'impronta ecologica pari al 70%** dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il **59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace**, dato in linee con quelle globali (61% – fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab).

Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono informazioni sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain" del CDP – Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le **nostre imprese denotano ancora un ritardo**, dovuto anche al fatto che è **oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3** perché esterne all'azienda e distribuite lungo filiere complesse.

Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, **l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3**.

"Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese – afferma **Claudio Mombelli**, ceo Domorental. – Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità".

"Essere responsabili – spiega **Fabio Bottari**, ceo Upgreene – significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione 3 sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

TAGS CO2 | Domorental | emissioni | impronta carnonio | Scope 3

Eventi di 12th Giugno

All Day

SCENARI IMMOBILIARI | PRESENTAZIONE DEL 31° FORUM DI SCENARI IMMOBILIARI

Hotel Principe di Savoia

19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	1	2

Powered by Modern Events Calendar

Re²bit
The Italian Proptech Community

RE2BIT | The Italian Proptech Community

Tecma candida Petit alla Biennale del cinema di Venezia 2023

Tecma Studios, la business unit di Tecma Solutions specializzata in tecnologie virtuali e immersive legate al settore immobiliare ha completato...

Quanto rende un bilocale in affitto a Roma e a Milano? Locare analizza i rendimenti medi

L'investimento nella casa resta un must per gli italiani: buoni rendimenti, rischio limitato, solidità dell'asset. Il senso di sicurezza del...

OFFICE OBSERVER

office + social
OFFICE OBSERVER

→ Leggi gli ultimi articoli pubblicati da
OFFICE OBSERVER
blog indipendente di riferimento del mondo ufficio e contract

Progetto: LMN Architects per Hines, Seattle

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

ZAZOOM

www.ecostampa.it

Creepy Jar rivela Chimera al PC Gaming Show

Monitoraggio delle emissioni Scope 3 | aziende italiane in ritardo | uno studio di Domorental

Autore : *ildenaro*

Commenta

Monitoraggio delle emissioni Scope 3, aziende italiane in ritardo: uno studio di Domorental

(Di lunedì 12 giugno 2023) Le **aziende italiane** denotano un forte **ritardo** nell'applicazione dello **Scope** 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il **Monitoraggio** dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno **studio** di **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% **delle** complessive **aziende** con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling®, gratuita e di durata illimitata, che **Domorental** rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la ...

Leggi su ildenaro

Advertising

Colleferro. Che aria respiriamo? Presentati i risultati delle ?indagini delle attività di monitoraggio della

Riparte il monitoraggio delle acque di balneazione in Campania

Arpac - riparte il monitoraggio delle acque di balneazione

Resi disponibili dall'Arpac i

Sanità : Puglia - misure

Sanità : Puglia - misure

Seguici in Rete

Facebook
Tech and Games
Tik Tok
Twitter
Instagram
You Tube

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

risultati delle attività di monitoraggio condotte nel Vallo di Diano

urgenti. “Non tagli ma stretto monitoraggio delle spese” Delibera della giunta

urgenti. “Non tagli ma stretto monitoraggio delle spese” Delibera della giunta

Cisco Security Cloud e Intelligenza Artificiale. Inizia una nuova era

... grazie alle nuove funzionalità di Panoptica , la soluzione Cisco per la sicurezza **delle** ...la funzionalità Cloud Security Posture Management (CSPM) per garantire la conformità e il **monitoraggio** ...

Amazon, una valanga di offerte da non perdere oggi. Apple AirPods Pro e iPhone 14 Pro Max ai minimi storici, Google Pixel, smartphone e ...

Fitness tracker, **monitoraggio** del sonno, Rilevamento incidenti 349.00 299.00 Compra ora - 20% ... Reattivo 3D, 6000Pa 1499.00 Compra ora Il nuovo roborock S8 Pro Ultra rappresenta il massimo **delle** ...

Monitoraggio delle emissioni Scope 3, aziende italiane in ritardo: uno studio di Domorental

La norma prevede il **monitoraggio** dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG - GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO2 equivalente il totale **delle** emissioni di gas ad effetto serra ...

Monitoraggio delle emissioni Scope 3, aziende italiane in ritardo ... Il Denaro

Il 5x1000 per la tutela dell’ambiente, le associazioni accreditate e la campagna di Greenpeace

Quattro italiani su dieci hanno paura dei cambiamenti climatici. Il direttore di Greenpeace Italia Giuseppe Onufrio: «Quando manifestavamo davanti alle centrali a carbone ci consideravano esagerati. O ...

Lo studio di Domorental: aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

Noi e terze parti selezionate utilizziamo cookie o tecnologie simili per finalità tecniche e, con il tuo consenso, anche per altre finalità come specificato nella cookie policy. Il rifiuto del consens ...

Segui gli aggiornamenti e vedi gli ultimi video su : **Monitoraggio delle**

YouTube

Zazoom Social News - Permalink

© Articolo pubblicato secondo le condizioni dell' Autore.

Cerca Tag : **Monitoraggio delle** **Monitoraggio** **delle** **emissioni** **Scope** **aziende**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

la Repubblica.it

www.ecostampa.it

Lo studio di Domorental: aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

12 giugno 2023 - 10.23

(Teleborsa) - Le aziende italiane denotano un forte ritardo nell'applicazione dello scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali.

La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Nel dettaglio dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a zero emissioni di CO_2 entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG - GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO_2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

la Repubblica.it

www.ecostampa.it

rilevamento. GHG Scope 1: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; GHG Scope 2: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; GHG Scope 3: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing).

La Direttiva è obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Le piccole e medie imprese rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace, dato in linee con quelle globali (61% - fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab).

Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono informazioni sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain" del CDP - Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all' azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3.

"Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese - afferma Claudio Mombelli, CEO Domorental. - Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità".

"Essere responsabili – spiega Fabio Bottari, CEO Upgreene - significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione 3 sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

powered by Teleborsa

IL NETWORK

Espandi

Fai di Repubblica la tua homepage Mappa del sito Redazione Scriveteci Per inviare foto e video Servizio Clienti Pubblicità Cookie Policy Privacy Codice Etico e Best Practices

GEDI News Network S.p.A. - P.Iva 01578251009 - ISSN 2499-0817

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

LIBERO 24x7

www.ecostampa.it

LIBERO. | MAIL | NEWS | SPORT | VIDEO | COMMUNITY | IN CITTÀ | ALTRO AIUTO | REGISTRATI | ENTRA

LIBERO 24x7

CERCA NOTIZIE

Griglia Timeline Grafo

Prima pagina Lombardia Lazio Campania Emilia Romagna Veneto Piemonte Puglia Sicilia Toscana Liguria Altre regioni

Cronaca Economia Mondo Politica Spettacoli e Cultura Sport Scienza e Tecnologia Informazione locale Stampa estera

Lo studio di Domorental: aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

Finanza Repubblica | 2 | 43 minuti fa

Economia - La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con Upgreene , società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale. Nel dettaglio ... ...

Leggi la notizia

Organizzazioni: domorental ue
Prodotti: co2 elettricità
Luoghi: capoluogo lombardo
Tags: emissioni scope 3

CONDIVIDI QUESTA PAGINA SU

Facebook Twitter Invia RSS

Tag Persone Organizzazioni Luoghi Prodotti

Termini e condizioni d'uso - Contattaci

Conosci Libero Mail?

Sai che Libero ti offre una mail gratis con 5GB di spazio cloud su web, cellulare e tablet?

Scopri di più

CITTA'

Milano Palermo Perugia
Roma Firenze Cagliari
Napoli Genova Trento
Bologna Catanzaro Potenza
Venezia Ancona Campobasso
Torino Trieste Aosta
Bari L'Aquila

Altre città

FOTO

Lo studio di Domorental: aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

Finanza Repubblica - 43 minuti fa

1 di 1

Gli articoli sono stati selezionati e posizionati in questa pagina in modo automatico. L'ora o la data visualizzate si riferiscono al momento in cui l'articolo è stato aggiunto o aggiornato in Libero 24x7

italiaonline
il nostro network

LIBERO PAGINE BIANCHE PAGINE GIALLE SUPEREVA TUTTOCITTÀ VIRGILIO

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

BORSA ITALIANA

www.ecostampa.it

BORSA ITALIANA

Cerca Titolo, ISIN, altro ...

LO STUDIO DI DOMORENTAL: AZIENDE ITALIANE IN RITARDO NEL VALUTARE LE EMISSIONI SCOPE 3

teleborsa

(Teleborsa) - Le **aziende italiane** denotano un forte ritardo nell'applicazione dello **scope 3**, la parte della **Direttiva UE 95/2014**, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il **monitoraggio** dell'**impronta carbonica** associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali.

La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con **Upgreene**, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Nel **dettaglio** dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta **Non Financial Reporting Directive** (NFDR), è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a **zero emissioni** di **CO2** entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG - GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di rilevamento. **GHG Scope 1**: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; **GHG Scope 2**: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; **GHG Scope 3**: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing).

La Direttiva è **obbligatoria** solo per **aziende di grandissime dimensioni** (oltre 500 dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Le **piccole e medie imprese** rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace, dato in linee con quelle globali (61% - fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab).

Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono **informazioni** sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel **report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain"** del CDP - Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all' azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3.

"Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese - afferma **Claudio Mombelli**, CEO Domorental. - Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità".

"Essere responsabili – spiega **Fabio Bottari,** CEO Upgreene - significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione 3 sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

(TELEBORSA) 12-06-2023 10:18

Servizi
Pubblicità
Listino ufficiale

Altri link
Comitato Corporate Governance

EN

Borsa Italiana Spa - Dati sociali | Disclaimer | Copyright | Privacy | Cookie policy | Credits | Codice di Comportamento

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

EcoTODAY

Emissioni Scope 3, le aziende italiane non ne tengono conto

Emissioni Scope 3, secondo uno studio di Domorental e aziende italiane non ne tengono conto: un ritardo di potrebbero pagare le conseguenze

Victor De Crunari - 12/06/2023

Emissioni Scope 3, le aziende italiane non ne tengono conto: un ritardo di cui presto potrebbero pagare le conseguenze. Ciò a causa degli indugi nell'applicazione dello scope 3, la parte della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica associata a produzione esternalizzata

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling®, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali. La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Emissioni Scope 3, le aziende italiane non ne tengono conto. La direttiva NFDR

Nel dettaglio dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta **Non Financial Reporting Directive (NFDR)**, è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a zero emissioni di CO2 entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG – GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di rilevamento. GHG Scope 1: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; GHG Scope 2: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; GHG Scope 3: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing). La Direttiva è obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Il peso delle Pmi

Le piccole e medie imprese rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace, dato in linee con quelle globali (61% – fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab). Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che

Clicca e scopri Banca Generali

Media error: Format(s) not supported or source(s) not found

Scarica il file: https://www.economymagazine.it/wp-content/uploads/2022/11/Untitled.mp4?_=1

EcoTODAY

Emissioni Scope 3, le aziende italiane non ne tengono conto

Victor De Crunari · 12/06/2023

Emissioni Scope 3, secondo uno studio di Domorental e aziende italiane non ne tengono conto: un ritardo di potrebbero pagare le conseguenze

Immobiliare, il crollo maggiore di vendite è a Milano e Bologna
09/06/2023

Tim multata con 7,6 milioni di euro per telemarketing selvaggio
09/06/2023

Mr. Savethewall presenta: Inter-City: Destinazione Istanbul
09/06/2023

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

www.ecostampa.it

forniscono informazioni sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain" del CDP – Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all' azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3.

TAGS emissioni scope 3 | emissioni scope 3 aziende italiane | emissioni scope 3 domorental | emissioni scope 3 nfdr

Precedente
C'è qualche super-ricco in meno nel mondo, ma sono sempre 21 milioni

Prossimo
I consumatori statunitensi sono in affanno, hanno finito i risparmi

Victor De Crunari

Articoli della stessa categoria Articoli dello stesso autore

Piccole imprese, tasse: ne pagano 100 volte più dei giganti del web

Codice della strada 2023, ecco cosa cambia

Monte dei Paschi: tonfo in borsa dopo il no di Bper all'aggregazione

Inclusione, Axa Italia organizza un flashmob con Sport Senza Frontiere
09/06/2023

Scopri di più

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Nasce il 1° Hub Edilizia, Costruzioni e Real Estate in Italia – Scopri di più

Scopri tutte le news del settore edile

Economy HUB
EDILIZIA, COSTRUZIONI, REAL ESTATE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

IL SECOLO XIX .it

www.ecostampa.it

Lo studio di Domorental: aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

TELEBORSA

Pubblicato il 12/06/2023
Ultima modifica il 12/06/2023 alle ore 10:18

Le **aziende italiane** denotano un forte ritardo nell'applicazione dello **scope 3**, la parte della **Direttiva UE 95/2014**, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il **monitoraggio** dell'**impronta carbonica** associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali.

La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con **Upgreene**, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Nel **dettaglio** dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta **Non Financial Reporting Directive** (NFDR), è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a **zero emissioni** di **CO2** entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG - GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di rilevamento. **GHG Scope 1**: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; **GHG Scope 2**: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; **GHG Scope 3**: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing).

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

IL SECOLO XIX .it

www.ecostampa.it

La Direttiva è **obbligatoria** solo per **aziende di grandissime dimensioni** (oltre 500 dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Le **piccole e medie imprese** rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace, dato in linee con quelle globali (61% - fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab).

Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono **informazioni** sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel **report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain"** del CDP - Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all' azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3.

"Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese - afferma **Claudio Mombelli**, CEO Domorental. - Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità".

"Essere responsabili – spiega **Fabio Bottari,** CEO Upgreene - significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione 3 sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

Per vedere l'andamento dei titoli durante la giornata collegati a **finanza.lastampa.it**

Servizio a cura di teleborsa

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

LA STAMPA.it

www.ecostampa.it

Lo studio di Domorental: aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

TELEBORSA

Pubblicato il 12/06/2023
Ultima modifica il 12/06/2023 alle ore 10:18

Le **aziende italiane** denotano un forte ritardo nell'applicazione dello **scope 3**, la parte della **Direttiva UE 95/2014**, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il **monitoraggio** dell'**impronta carbonica** associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali.

La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con **Upgreene**, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Nel **dettaglio** dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta **Non Financial Reporting Directive** (NFDR), è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a **zero emissioni** di **CO2** entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG - GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di rilevamento. **GHG Scope 1**: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; **GHG Scope 2**: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; **GHG Scope 3**: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing).

La Direttiva è **obbligatoria** solo per **aziende di grandissime dimensioni** (oltre 500 dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi

cerca un titolo

LEGGI ANCHE

14/04/2023

ASTM rafforza impegno nella lotta al cambiamento climatico

16/05/2023

CDP, Scope Ratings conferma i giudizi con outlook stabile

15/05/2023

Basket Bond: da CDP, MCC e Sella ulteriori 100 milioni per sostenere gli investimenti ESG di PMI e Mid Cap...

› Altre notizie

NOTIZIE FINANZA

12/06/2023

Maggioli pronta a quotarsi a Piazza Affari

12/06/2023

Export agroalimentare potrebbe raddoppiare senza concorrenza dell'Italian sounding

12/06/2023

De Nora e Thyssen quotano la joint-venture Nucera

12/06/2023

Pensioni integrative, si guarda ai giovani: il piano

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

LA STAMPA.it

www.ecostampa.it

incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Le **piccole e medie imprese** rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace, dato in linee con quelle globali (61% - fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab).

Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono **informazioni** sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel **report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain"** del CDP - Carbon Disclosure Project. Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all' azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3.

"Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese - afferma **Claudio Mombelli**, CEO Domorental. - Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità".

"Essere responsabili – spiega **Fabio Bottari,** CEO Upgreene - significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione 3 sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

› Altre notizie

CALCOLATORI
Casa
Calcola le rate del mutuo
Auto
Quale automobile posso permettermi?
Titoli
Quando vendere per guadagnare?
Conto Corrente
Quanto costa andare in rosso?

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

www.ecostampa.it

Lo studio di Domorental: aziende italiane in ritardo nel valutare le emissioni Scope 3

commenta altre news

Economia · 12 giugno 2023 - 10.18

(Teleborsa) - Le **aziende italiane** denotano un forte ritardo nell'applicazione dello **scope 3**, la parte della **Direttiva UE 95/2014**, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), che prevede il **monitoraggio** dell'**impronta carbonica** associata a produzione esternalizzata e/o a contratto, come il noleggio operativo o il leasing. È quanto afferma uno studio di **Domorental**, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, che ricorda che l'80% delle complessive aziende con cui collabora è dotato di certificazione Carbon Cancelling, gratuita e di durata illimitata, che Domorental rilascia congiuntamente al proprio servizio e che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo per tutta la filiera di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali.

La certificazione viene concessa da Domorental in concorso con **Upgreene**, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Nel **dettaglio** dello studio, la Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta **Non Financial Reporting Directive** (NFDR), è fondamentale in quanto asseconda il Green Deal Europeo, che definisce il percorso per fare dell'Unione l'area a **zero emissioni** di **CO2** entro il 2050. La norma prevede il monitoraggio dell'impronta carbonica o carbon footprint (GHG - GreenHouse Gas), la misura che esprime in CO2 equivalente il totale delle emissioni di gas ad effetto serra associate direttamente o indirettamente ad un prodotto, un'organizzazione o un servizio. Tre sono gli ambiti di rilevamento. **GHG Scope 1**: le proprie fonti di emissioni dirette quali la combustione stazionaria e mobile e le emissioni di processo o fuggitive; **GHG Scope 2**: le fonti di emissioni indirette derivanti da consumo di elettricità, calore o vapore acquistati; **GHG Scope 3**: questa fase, facoltativa e più difficile da realizzare, impone di identificare altre emissioni indirette a monte o valle di un'azienda, nonché le emissioni associate a produzioni esternalizzate o a contratto (noleggio operativo e leasing).

La Direttiva è **obbligatoria** solo per **aziende di grandissime dimensioni** (oltre 500

Argomenti trattati

CDP (11) · Cina (86) · Giappone (49) · Francia (32) · Green Deal (4) · Germania (40) · Usa (235)

Altre notizie

- SACE, Martincich: "Sosteniamo le imprese in un percorso verso la sostenibilità"
- Banca Generali prima nella classifica del FT per sostenibilità
- ASTM aggiorna il suo Sustainability-Linked Financing Framework
- Emissioni in calo del 10% al 2030, ma per il net zero è necessario attendere il 2057
- Emissioni, Carbon Disclosure Project: 1600 aziende ad alto impatto ambientale nel mirino
- UE, otto Paesi contrari a Euro 7 inviano "non paper" alla Commissione europea

Seguici su Facebook

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

dipendenti), ma entro il 2026 sarà estesa a tutte le società quotate, Pmi incluse. Tali emissioni rappresentano la maggior parte di quelle totali di gas serra (GHG), responsabili fino al 90% di alcune tipologie di aziende, in particolare Pmi.

Le **piccole e medie imprese** rappresentano il 99,7% delle aziende dell'Unione europea, creano il 66% dell'occupazione e hanno un'impronta ecologica pari al 70% dell'inquinamento industriale dell'Ue (fonte: Ue). Per quanto riguarda le aziende italiane, cresce l'attenzione verso i temi legati alla sostenibilità, con il 59% che ha istituito un comitato ESG – Environmetal, Social e Governace, dato in linee con quelle globali (61% - fonte: Sda Bocconi Sustainability Lab).

Il nostro è tra i primi Paesi al mondo per organizzazioni che forniscono **informazioni** sulla Scope 3 insieme a Francia, Germania, Usa, Cina, Giappone, Uk e Brasile, con 581 aziende che nel 2022 hanno condiviso i propri dati nel **report "Scoping Out: Tracking Nature Across the Supply Chain"** del CDP - Carbon Disclosure Project.
Ciononostante, le nostre imprese denotano ancora un ritardo, dovuto anche al fatto che è oggettivamente difficile rilevare le emissioni Scope 3 perché esterne all' azienda e distribuite lungo filiere complesse. Per quanto riguarda le aziende con cui collabora Domorental, trasversali a più settori, da quelli più tradizionali, dall' Manufacturing all' arredo/Contract all'Hospitality e al food ad altri innovativi come Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry e Security software anche in iCloud, l'80% del totale si è finora dotata della certificazione Carbon Cancelling®, in grado di individuare anche le emissioni a libello di Scope 3.

"Su questo tema c'è ancora ritardo in materia nel nostro Paese - afferma **Claudio Mombelli**, CEO Domorental. - Solo comprendendo appieno l'impatto climatico delle attività aziendali lungo l'intera catena del valore possiamo intraprendere azioni concrete per mitigare il cambiamento climatico e creare un futuro più sostenibile. L'omissione delle emissioni di Scope 3 non solo minaccia l'efficacia delle politiche aziendali volte a ridurre le emissioni, ma può anche esporre gli investitori a valutazioni errate degli asset. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio, che finora interessa l'80% delle aziende con cui collaboriamo, ma che in futuro estenderemo alla totalità".

"Essere responsabili – spiega **Fabio Bottari,** CEO Upgreene - significa assumersi la responsabilità di tutte le emissioni finanziate, comprese quelle di Scope 3, la cui misurazione e gestione 3 sono fondamentali per una vera transizione verso un'economia sostenibile. La compliance ambientale è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. La possibilità di inserire la certificazione Carbon Cancelling nel Bilancio di Sostenibilità e di potersi dichiarare carbon neutral, oltre a essere fondamentale per il business, è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation. C'è ancora strada da fare, ma la sensibilità nella fattispecie aumenta, come dimostra la nostra partnership con Domorental".

Leggi anche

- CDP, Scope Ratings conferma i giudizi con outlook stabile
- Basket Bond: da CDP, MCC e Sella ulteriori 100 milioni per sostenere gli investimenti ESG di PMI e Mid Cap italiane
- Crisi clima, imprese devono accelerare su transizione: lo studio
- Transizione green, inflazione e PIL: lo studio BCE

Commenti

Nessun commento presente.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile
Tiratura: 57.844
Diffusione: 41.120

www.ecostampa.it

GESTIRE L'IMPRESA

QUELLA TERZA VIA TRA ACQUISTO E FINANZIAMENTO

La locazione operativa prevede che i beni strumentali vengano acquistati da un soggetto terzo per poi essere noleggiati all'impresa. Ma oggi, con la formula del *perfomance renting*, i vantaggi sono ancora più evidenti

FONTE: ELABORAZIONE DOMORENTAL

di Marina Marinetti

Che differenza c'è tra bene e servizio? Nessuna. Chiedetelo ad aziende come **Sonder, Kfc, H-Farm, Korian, Reale Immobili, ODStore, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Poke House, Abitare Co, Numa Stays**. Tutte loro hanno scelto il **noleggio operativo** che, appunto, consente di trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio, attraverso il pagamento di un canone. Tutte loro sono clienti di **Domorental**, società italiana con sede a Milano, con un giro d'affari (che punta a raddoppiare nel 2023) di 12 milioni di euro e 50 collaboratori tra diretti e autonomi. Il pay off? ***Asset as a service***, appunto. Guai, però, a chiamarlo leasing: «L'azienda non spende e non si indebita, ma pagando un canone il bene diventa servizio», spiega a Economy il Ceo e fondatore (nel 2017) di Domorental **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. «Si può affermare che il noleggio

LA MAGGIORANZA DELLE OPERAZIONI DI NOLEGGIO OPERATIVO RIGUARDA LE ATTREZZATURE PER LE IMPRESE, IN PARTICOLARE LE PMI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy

Mensile

www.ecostampa.it

operativo sia una forma di **accesso al credito in forma alternativa**. Il noleggio operativo viene registrato a bilancio nella voce costi, mentre il leasing come debito e conto capitale. Tutto questo ha implicazioni molto importanti in termine di visione imprenditoriale e consente di ottenere una **working capital efficiency**. I beni strumentali, in questo modo, non hanno di per sé valore ma diventano un acceleratore della crescita».

La formula del noleggio operativo sta rapidamente conquistando il mercato: nel 2022 in Italia, stando alle stime di **Assilea**, ha superato il miliardo di euro di valore e già nei primi otto mesi dello scorso anno aveva registrato un aumento del 23,6% rispetto al periodo corrispettivo del 2021. Quanto agli importi, i contratti di leasing strumentale operativo riguardano somme di oltre 50.000 euro nel 56,6% dei casi, dai 25.000 ai 50.000 nel 10,6% dei casi e di meno di 25.000 euro nel 32,8%.

La maggioranza delle operazioni concerne proprio l'**equipment**, le attrezzature per le imprese, in particolare le Pmi. Quanto a Domorental, Claudio Mombelli spiega: «Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Continuiamo a crescere e prevediamo di raddoppiare il fatturato quest'anno e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale».

L'AZIENDA NON SPENDE NÉ SI INDEBITA E IL BENE DIVENTA SERVIZIO

Claudio Mombelli, Ceo e founder di Domorental

IL PERFORMANCE RENTING

Ma c'è noleggio operativo e noleggio operativo: Domorental ha introdotto in Italia - mutuandola dagli Usa, dove aveva iniziato a diffondersi dopo la crisi finanziaria del 2008 - la formula del **performance renting**. «Il sistema finanziario-tecnologico del performance renting è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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**», commenta Mombelli. L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di **funder**. «La nostra piattaforma tecnologica sviluppata in house permette alle imprese di pagare una **current fee**, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "pro-

> «Il business del nostro gruppo – sostiene Mario Traverso, founder e ceo di Tbt Food, società vicentina che ha lanciato la catena Poke Sun Hide e si appresta a fare altrettanto nell'hamburgheria - presuppone un presidio del mercato molto dinamico e brand oriented. È quindi fondamentale la velocità delle linee di credito. Il noleggio operativo supporta molto bene i finanziamenti tradizionali delle banche, nel caso vengano richiesti in linea parallela, rappresenta per molti versi la possibilità di essere sempre più veloci e dinamici, in particolare per quanto riguarda la condivisione del business. La nostra idea di impresa necessita d'interlocutori che parlino il nostro linguaggio e capiscano dove vogliamo arrivare».
>
> LE TESTIMONIANZE

SCARICA LA GUIDA AL NOLEGGIO OPERATIVO

Dagli aspetti legali al merito creditizio, dalla convenienza e il risk management all'innovazione Esg alle testimonianze, sul sito Domorental.it, è disponibile il primo e-book, realizzato dall'azienda milanese, sulle caratteristiche e su come funziona il noleggio operativo.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile

www.ecostampa.it

E TESTIMONIANZE

«La nostra iniziativa – spiega Rosa Di Natale, direttore generale della Rsa S. Maria di Castello Onlus di Carpenedolo, che ha appena inaugurato l'innovativa struttura "Villaggio Insieme" dedicata alle persone affette da Alzheimer e Sla - cambia il paradigma di cura, frutto di competenze multidisciplinari e soluzioni tecnologicamente avanzate. Un progetto unico nel suo genere che vuole essere l'inizio di un nuovo percorso al fianco di partner speciali che hanno reso possibile un'esperienza innovativa accanto alle istituzioni, alle associazioni e ai clinici. Domorental, che segue questo progetto in modo costante, ci supporta nella scelta delle attrezzature da noleggiare in un'ottica di partnership. Tutti insieme per una risposta più efficace che nasce da valori condivisi e dalla volontà comune di porre sempre le persone al centro».

spettico", o a seconda della performance dei macchinari (**pay for performance**), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (**pay for savings**)», spiega Mombelli. La durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (**buy back**), a un valore residuo predeterminato (**residual value**)».

I vantaggi? Sono diversi: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta e **miglioramento degli indici di bilancio**, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. «Per parte sua», aggiunge il fondatore di Domorental, «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».

GRAZIE AL PERFORMANCE RENTING LE AZIENDE POSSONO REALIZZARE VELOCEMENTE IL PROPRIO BUSINESS SENZA INDEBITARSI

I SETTORI TARGET

Domorental ha individuato quelle **Asa (Aree strategiche d'affari)** che assecondano la nuova tendenza del mondo e che in un certo senso sono anticicliche, non risentono cioè di congiunture. «Pensiamo al desiderio di sicurezza diffuso nei comportamenti e nella mentalità delle persone dopo la pandemia da Covid-19, ma anche a quello di tecnologia, città intelligenti, medicina a distanza, di circular economy», spiega Mombelli. «Consideriamo anche il tema attualissimo della siccità. Di qui, per esempio, l'impegno nell'agritech con le nuove tecnologie, a iniziare dal precision farming, che consente un risparmio di risorse e facilita l'utilizzo mirato dei prodotti sulle colture. Guardiamo anche all'**intelligenza artificiale**, tutti ambiti che saranno imprescindibili nei prossimi anni e che ci introducono al mondo del **metaverso**, in cui dovrà agire anche il performance renting».

I progetti chiavi in mano che Domorental sta realizzando riguardano **proptech, transizione energetica, economia circolare, agritech, smart cities, medtech, intelligence industry e security software anche in iCloud**. «Il vantaggio principale del nostro modello è che consente alle aziende di essere updated, di realizzare in modo veloce il business non indebitandosi e disponendo di liquidità».

L'ultima proposta di Domorental è il **Renting Zero Carbon**, con la certificazione Carbon Cancelling che viene rilasciata da Domorental, senza costi aggiuntivi, ai propri clienti: ha durata illimitata e rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo di un prodotto o di un intero processo produttivo relativi all'offerta di Domorental, e avviene tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali disponibili a richiesta.

AL VIA IL PRIMO OSSERVATORIO SUL NOLEGGIO OPERATIVO

A settembre saranno resi noti i risultati del primo Osservatorio nazionale sul noleggio operativo realizzato da Domorental. Il campione di indagine cui è stato sottoposto il questionario è composto da un gruppo eterogeneo di Pmi e grandi gruppi societari su tutto il territorio italiano. L'Osservatorio si articola in una review d'insieme e in focus su otto aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud. Economy pubblicherà tutti i dati del lavoro.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

13-04-2023
Pagina 30
Foglio 1

GIORNALE DI BRESCIA

Quotidiano

Tiratura: 24.463
Diffusione: 23.961

www.ecostampa.it

La Domorental mette il turbo con il «noleggio di attrezzature»

Il comparto. Il valore del business del noleggio operativo strumentale ha superato il miliardo di euro

La società fondata nel '21 dal bresciano Mombelli raddoppia il monte ricavi «Guardiamo anche all'AI»

Innovazione

Angela Dessì

BRESCIA. Il «performance renting» mette il turbo alla Domorental del bresciano Claudio Mombelli: nel 2022 l'azienda milanese ha realizzato un monte ricavi di 12 milioni di euro, mentre per l'anno in corso punta al raddoppio. A sancirne il successo è l'innovativa declinazione del noleggio operativo lanciata in Italia nel 2021 dallo stesso Mombelli, che consente a un'azienda (anche una Pmi) di noleggiare impianti, macchinari, arredi e molto altro attraverso il pagamento di un canone ricorrente con durata e importo variabili in funzione di diversi parametri.

Diffusosi in Usa a partire dalla crisi finanziaria del 2008, il performance renting conta ormai numeri importanti anche nel nostro Paese: stando alle stime Assilea, il noleggio operativo strumentale in Italia nel 2022 ha superato il valore di 1 miliardo di euro, con un aumento nei primi 8 mesi dell'anno del 23,6% sullo stesso periodo del 2021. Gli operatori italiani attivi nel settore nel nostro Paese sono il 31,8%, mentre gli stranieri provengono prevalentemente da Francia, Spagna, Germania e Olanda.

Sempre in Italia, i contratti di leasing strumentale operativo riguardano importi di oltre 50.000 euro nel 56,6% dei casi, dai 25.000 ai 50.000 nel 10,6% dei casi ed al di sotto dei 25.000 euro nel 32,7%, mentre l'incidenza di banche e società finanziarie nelle operazioni è pari al 49%, contro il 51% di società commerciali di noleggio.

Il piano. «Nel nostro Paese ad oggi la maggioranza delle operazioni riguarda l'equipment, vale a dire le attrezzature per le imprese, in particolare le Pmi», spiega il Ceo Claudio Mombelli che evidenzia anche la crescita del settore dell'energia, soprattutto delle rinnovabili. «Abbiamo individuato come Aree strategiche d'affari (Asa) una serie di direttrici che assecondano la nuova tendenza evolutiva mondiale - continua Mombelli -.Pensiamo al desiderio di sicurezza diffuso dopo la pandemia, ma anche a quello di tecnologia, città intelligenti, medicina a distanza, economia circolare. Guardiamo anche all'intelligenza artificiale, ambiti che saranno imprescindibili e ci introducono anche al mondo del metaverso, in cui pure dovrà agire il performance renting».

«Abbiamo individuato come Aree strategiche d'affari diverse direttrici»

Claudio Mombelli
Domorental

Ma come funziona e quali sono i vantaggi di questo nuovo paradigma di noleggio? «Diciamo che grazie a questa forma alternativa di accesso al credito, l'azienda non spende e non si indebita ma, pagando un canone, vede il bene diventare servizio. E' un po' come un leasing, ma con la differenza che a bilancio viene registrato nella voce costi, con implicazioni importanti in termini di visione imprenditoriale e di working capital efficiency», continua Mombelli che snocciola alcuni dei vantaggi per chi vi ricorre: oltre alla sostenibilità economica di un investimento senza indebitamento, la durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, il maggior equilibrio della Posizione finanziaria netta (Pfn) e il miglioramento degli indici di bilancio, oltre al mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti.

«Per parte sua - aggiunge - 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». Insomma, un nuovo modo di crescere che farà parlare di se e, naturalmente, di chi lo sa mettere in pista. //

La Domorental mette il turbo con il «noleggio di attrezzature»

Il gruppo Leflay lancia la prima «SPA Academy»

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Imprese, Primo piano

Mer 22 marzo 2023

Noleggiare invece di comprare, la soluzione di Domorental

Noleggiare invece di comprare, la soluzione del gruppo milanese Domorental guidato dal ceo Claudio Mombelli

Claudio Mombelli ceo di Domorental

Noleggiare invece di comprare, la soluzione di Domorental

Noleggiare invece che comprare. E' l'idea di **Domorental**, società milanese fondata nel 2017 e guidata dal ceo **Claudio Mombelli**, che per affrontare le sfide dei prossimi anni propone il noleggio operativo. Quest'ultimo 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. Tra i clienti, tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con **Sonder, KFC, H-Farm, Korian, Reale Immobili, ODSStore, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Poke House, Abitare CO, Numa Stays**.

Raddoppio di fatturato nel 2023

Domorental ha chiuso il 2022 con un fatturato di **12 milioni euro** e ha l'obiettivo di almeno raddoppiarlo nel 2023. "Questo perché sono sempre di più le aziende che comprendono il valore del noleggio. L'azienda, infatti, non spende e non si indebita, ma, pagando un canone il bene diventa servizio"

Articoli recenti

Investimenti Mer 22 marzo 2023
Investire nel caffè torna ad essere un'opportunità, tutto quello che bisogna sapere

In evidenza Mer 22 marzo 2023
Apertura debole per Piazza Affari in attesa della Fed

Imprese Mer 22 marzo 2023
Noleggiare invece di comprare, la soluzione di Domorental

Investimenti Mer 22 marzo 2023
Opportunità di trading in Borsa, l'analisi sull'azione Alerion

In evidenza Mer 22 marzo 2023
Le azioni da comprare oggi alla Borsa di Milano secondo gli analisti

Argomenti

giorgia meloni | piazza affari | borsa milano | mario draghi | Bce | tim | silvio berlusconi | azioni comprare | gas | Christine Lagarde | wall street | borsa | Unicredit | matteo salvini | mps | auto elettrica | Elon Musk | Giancarlo Giorgetti | Eni | azioni borsa milano

Articoli correlati

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

VERITAEAFFARI.IT

www.ecostampa.it

sottolinea **Claudio Mombelli**. "Si può affermare che il noleggio operativo sia una forma accesso al credito in forma alternativa. Il noleggio operativo è diverso dal **leasing**, il primo a bilancio viene registrato nella voce costi, il secondo (il leasing) come debito e conto capitale. Tutto questo ha implicazioni molto importanti in termine di visione imprenditoriale e consente di ottenere una working capital efficiency. I beni strumentali, in questo modo, non hanno di per sé valore ma diventano un acceleratore della crescita".

Come funziona il performance renting

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo 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**. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. La 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).

Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano nel Proptech, nell'Energy Transition, nella Circular Economy, nell'agritech nel MedTech, nel Security software e anche nell'iCloud. "Il vantaggio principale del modello di Domorental è che consente alle aziende di essere update, di realizzare in modo veloce il business non indebitandosi e disponendo di liquidità". continua Mombelli.

L'ultima iniziativa dell'azienda milanese è la **certificazione Carbon Cancelling®**, che viene rilasciata da Domorental, senza costi aggiuntivi, ai propri clienti. La certificazione Carbon Cancelling®, di durata illimitata, rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo di un prodotto o di un intero processo produttivo relativi all' offerta di Domorental, e avviene tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali disponibili a richiesta.

Tag: Claudio Mombelli, domorental, noleggio operativo

Condividi articolo

Articoli pubblicati: 209
Mikol Belluzzi

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

www.ecostampa.it

Noleggiare invece di comprare, la soluzione di Domorental

Verita'&Affari | 15859 | 24 minuti fa

Economia - Noleggiare invece di comprare, la soluzione del gruppo milanese Domorental guidato dal ceo Claudio .... Quest'ultimo consente di trasformare qualunque bene , dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio , ...

Leggi la notizia

Persone: domorental claudio mombelli
Organizzazioni: domorental noleggiare reale immobili
Prodotti: icloud smart working
Luoghi: mombelli milano
Tags: soluzione milanese

CONDIVIDI QUESTA PAGINA SU
Facebook Twitter Invia RSS

Tag Persone Organizzazioni Luoghi Prodotti

Termini e condizioni d'uso - Contattaci

Conosci Libero Mail?
Sai che Libero ti offre una mail gratis con 5GB di spazio cloud su web, cellulare e tablet?
Scopri di più

CITTA'
Milano Palermo Perugia
Roma Firenze Cagliari
Napoli Genova Trento
Bologna Catanzaro Potenza
Venezia Ancona Campobasso
Torino Trieste Aosta
Bari L'Aquila
Altre città

Gli articoli sono stati selezionati e posizionati in questa pagina in modo automatico. L'ora o la data visualizzate si riferiscono al momento in cui l'articolo è stato aggiunto o aggiornato in Libero 24x7

italiaonline
il nostro network

LIBERO PAGINE BIANCHE PAGINE GIALLE SUPEREVA TUTTOCITTÀ VIRGILIO

Italiaonline.it Fusione Note legali Privacy Cookie Policy Aiuto Segnala Abuso

© ITALIAONLINE 2023 - P. IVA 03970540963

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Questo sito utilizza cookie di funzionalità e cookie analitici, anche di terze parti, per raccogliere informazioni sull'utilizzo del Sito Internet da parte degli utenti. Se vuoi saperne di più o negare il consenso a tutti o ad alcuni cookie clicca qui. Chiudendo questo banner o accedendo a un qualunque elemento sottostante questo banner acconsenti all'uso dei cookie.

OK No

L'iniziativa di Domorental, il renting zero carbon debutta in Italia

MILANO MER, 18/01/2023

0

Il servizio Renting Zero Carbon consente a partner, utilizzatori e fornitori di compensare le emissioni indirette cosiddette Scope 3

Il renting e la sostenibilità si incontrano. Da un lato disporre di un qualsiasi bene strumentale, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, attraverso il pagamento di un canone programmato e pianificato, dall'altro ottenere la certificazione Carbon Cancelling®, che asseconda la normativa UE per la compensazione delle emissioni di CO2, può essere inserita nel Bilancio di Sostenibilità e contribuire al miglioramento della brand image della propria società comunicando il "Renting Zero Carbon". È quanto propone Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, in collaborazione con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

L'iniziativa

Questa iniziativa si inserisce nell'ambito normativo della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), attualmente obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma sarà presto estesa a società quotate con meno di 500 dipendenti, Pmi quotate e società di grandi dimensioni non quotate. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di CO2 garantita da questo servizio. Domorental, dopo che l'azienda utilizzatrice dell'asset supera il credit-check, emette il contratto in 24 ore, il fornitore viene liquidato e l'azienda contraente riceve la prima fattura. Alla fine di tale iter, viene rilasciata, senza costi aggiuntivi, la certificazione Carbon Cancelling®, di durata illimitata, che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo, oppure di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali disponibili a richiesta.

Le parole del ceo

"Il nostro servizio Renting Zero Carbon – afferma Claudio Mombelli, CEO Domorental – non solo consente ai nostri partner, utilizzatori e fornitori, di compensare le emissioni indirette cosiddette Scope 3 previste dal Protocollo di gas serra (GHG) e di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di essere carbon neutral, ma è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation che stiamo portando avanti nelle nostre principali aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud. Renting Zero Carbon integra i vantaggi di cui già usufruiscono i nostri partner: per esempio, l'utilizzatore mantiene il proprio capitale circolante, dispone di un canone in conto economico e non di un debito come nel caso del leasing, c'è massima flessibilità circa durata e periodicità della locazione, alla cui conclusione il bene può essere acquistato o restituito. Tra le altre opportunità, per parte sua il fornitore, sia usufruisce di un supporto alla vendita e di uno strumento finanziario innovativo, sia riceve il pagamento immediato dell'importo della fornitura."

0

immagini

Tecnologia Milano Claudio Mombelli Domorental Renting

PRIMA PAGINA
ECOLOGIA
GREEN LIFE
ENERGIA
ELETTRICITÀ
RINNOVABILI
UTILITIES
EFFICIENZA ENERGETICA
IMBALLAGGI
TECNOLOGIA
ALBO NOTANDA LAPILLO
APPROFONDIMENTI
CHI SIAMO
TAGS

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

PER ISCRIVERSI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE GRATUITA UTILIZZARE IL FORM CONTATTI IN FONDO ALLA PAGINA

CERCA

Cerca nel sito:

Cerca

CALENDARIO EVENTI

GENNAIO

L	M	M	G	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

VISITACI ANCHE SU:

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

www.ecostampa.it

L'iniziativa di Domorental, il renting zero carbon debutta in Italia

POSTED BY: REDAZIONE WEB 12 GENNAIO 2023

Milano, 11/01/23 – Il renting e la sostenibilità si incontrano. Da un lato disporre di un qualsiasi bene strumentale, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, attraverso il pagamento di un canone programmato e pianificato, dall'altro ottenere la certificazione Carbon Cancelling®, che asseconda la normativa UE per la compensazione delle emissioni di CO2, può essere inserita nel Bilancio di Sostenibilità e contribuire al miglioramento della brand image della propria società comunicando il "Renting Zero Carbon". È quanto propone Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, in collaborazione con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

11 GENNAIO 2023

Dies academicus allo Stab

11 GENNAIO 2023

Pechéte: pronti in primavera tre nuovi itinerari per le scuole in visita sul territorio

11 GENNAIO 2023

Caro energia

11 GENNAIO 2023

Iscrizioni anno scolastico 2023-24

11 GENNAIO 2023

Caro energia

11 GENNAIO 2023

Comune di Padova: riunione della IX Commissione consiliare

11 GENNAIO 2023

Comune di Padova: riunione congiunta delle Commissioni consiliari IX e II

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

ATTUALITÀ

12 Gennaio 2023

Sostenibilità, il renting zero carbon debutta in Italia con Domorental

Il renting e la sostenibilità si incontrano. Da un lato disporre di un qualsiasi bene strumentale, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, attraverso il pagamento di un canone programmato e pianificato, dall' altro **ottenere la certificazione Carbon Cancelling**, che asseconda la normativa UE per la compensazione delle emissioni di CO2, può essere inserita nel Bilancio di Sostenibilità e contribuire al miglioramento della brand image della propria società comunicando il "Renting Zero Carbon".

È quanto **propone Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo**, in collaborazione con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Questa iniziativa **asseconda il Green Deal europeo**, che definisce il percorso per il raggiungimento degli obiettivi dell'eliminazione della CO2 entro il 2050. Si inserisce nell'ambito normativo della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), attualmente obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma sarà presto estesa a società quotate con meno di 500 dipendenti, Pmi quotate e società di grandi dimensioni non quotate. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio.

Iscriviti alla newsletter!

Inserisci qui la tua e-mail

Dichiaro di aver letto e accetto le condizioni di privacy

BRAND POST

BRAND POST

Italia e street food, panoramica di un fenomeno in continua ascesa

Ormai da diversi anni il fenomeno dello street food domina le tendenze del settore gastronomico italiano. Tra sperimentazione culinaria e riscoperta delle tradizioni locali, il suo successo ha...

I LUNEDÌ DI MIXER

EVENTI

Che cos'è il

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Domorental, dopo che l'azienda utilizzatrice dell'asset supera il credit-check, emette il contratto in 24 ore, il fornitore viene liquidato e l'azienda contraente riceve la prima fattura. Alla fine di tale iter, viene rilasciata, **senza costi aggiuntivi**, la certificazione Carbon Cancelling, di durata illimitata, che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo, oppure di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali disponibili a richiesta.

"Il nostro servizio Renting Zero Carbon – afferma **Claudio Mombelli**, CEO Domorental – *non solo consente ai nostri partner, utilizzatori e fornitori, di compensare le emissioni indirette cosiddette Scope 3 previste dal Protocollo di gas serra (GHG), di inserire la certificazione Carbon Cancelling nel Bilancio di Sostenibilità e di essere carbon neutral, ma è* ***coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation*** *che stiamo portando avanti nelle nostre principali aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud.*

Renting Zero Carbon integra i vantaggi di cui già usufruiscono i nostri partner: per esempio, l'utilizzatore mantiene il proprio capitale circolante, dispone di un canone in conto economico e non di un debito come nel caso del leasing, c'è ***massima flessibilità circa durata e periodicità della locazione****, alla cui conclusione il bene può essere acquistato o restituito. Tra le altre opportunità, per parte sua il fornitore, sia usufruisce di un supporto alla vendita e di uno strumento finanziario innovativo, sia riceve il pagamento immediato dell'importo della fornitura".*

"La compliance ambientale – spiega **Fabio Bottari**, CEO Upgreene – *è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. Le fasi della procedura messa a punto con Domorental vanno dall'assessment per la determinazione della CO2 emessa, alla proposta di Carbon Cancelling tramite pubblicazione di* ***certificato corrispondente alla cancellazione della CO2*** *messa in circolazione, alla registrazione del certificato su Blockchain alla possibilità di cedere il bene Carbon Zero, con una rata di noleggio operativo che include il bene e gli accessori, alla possibilità di tokenizzazione dei certificati per utilizzarli su eventuali piattaforme di loyalty.*

I punti di forza di questo progetto sono evidenti: dalla concretezza alle possibilità di business che si aprono per utenti e fornitori, dalla trasparenza e robustezza delle nuove tecnologie digitali di Distributed Ledger come la Blockchain alle possibilità di ***connettere e cementificare il rapporto tra azienda e cliente****. Tale operazione rappresenta l'occasione per un patto trasversale fra azienda, finanza e consumatore, fondamentale per dare una svolta decisiva alla difesa dell'ambiente".*

Team? I consigli LIVE del Coach Sorrentino

Ultimo appuntamento della stagione con il business coach Pippo Sorrentino. Lo scorso lunedì, 11 luglio, ci ha parlato della composizione di un Team. In questa seconda puntata (lunedì 18 luglio)...

I VIDEO CORSI

COFFEEXPERTS
Q&A AGLI ESPERTI SUL BIENNIO 2020-2022

COFFEEXPERTS

TENDENZE

Conti in rosso dei pubblici esercizi per pagare bollette, è allarme

"Senza una vigilanza attiva da parte dell'Autorità di regolazione per Energia, Ambiente e Reti sui fornitori, le misure adottate per mitigare gli effetti del caro ano di essere...

italgrob
ASSOCIATA CONFINDUSTRIA
IL SITO DELLA DISTRIBUZIONE HORECA
www.italgrob.it

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

www.ecostampa.it

Economia&Imprese Sostenibilità

Il noleggio operativo diventa carbon neutral

Redazione Web - 11/01/2023

Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental

Clicca e scopri Banca Generali

Media error: Format(s) not supported or source(s) not found

Scarica il file: https://www.economymagazine.it/wp-content/uploads/2022/11/Untitled.mp4?_=1
Scarica il file: https://www.economymagazine.it/wp-content/uploads/2022/11/Untitled.mp4?_=1

EcoTODAY

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

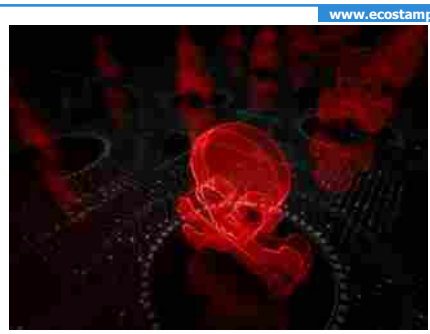
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Il renting zero carbon sbarca in Italia. Da un lato disporre di un qualsiasi bene strumentale, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, attraverso il pagamento di un canone programmato e pianificato, dall' altro ottenere la certificazione Carbon Cancelling®, che asseconda la normativa UE per la compensazione delle emissioni di CO2, può essere inserita nel Bilancio di Sostenibilità e contribuire al miglioramento della brand image della propria società comunicando il "Renting Zero Carbon". È quanto propone Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, in collaborazione con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Questa iniziativa asseconda il Green Deal europeo, che definisce il percorso per il raggiungimento degli obiettivi dell'eliminazione della CO2 entro il 2050. Si inserisce nell'ambito normativo della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), attualmente obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma sarà presto estesa a società quotate con meno di 500 dipendenti, Pmi quotate e società di grandi dimensioni non quotate. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio. Domorental, dopo che l'azienda utilizzatrice dell'asset supera il credit-check, emette il contratto in 24 ore, il fornitore viene liquidato e l'azienda contraente riceve la prima fattura. Alla fine di tale iter, viene rilasciata, senza costi aggiuntivi, la certificazione Carbon Cancelling®, di durata illimitata, che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo, oppure di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali disponibili a richiesta.

"Il nostro servizio Renting Zero Carbon – afferma Claudio Mombelli, CEO Domorental – non solo consente ai nostri partner, utilizzatori e fornitori, di compensare le emissioni indirette cosiddette Scope 3 previste dal Protocollo di gas serra (GHG), di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di essere carbon neutral, ma è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation che stiamo portando avanti nelle nostre principali aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud. Renting Zero Carbon integra i vantaggi di cui già usufruiscono i nostri



Il gruppo APT Lazarus attacca le aziende italiane, allarme di Kaspersky

Redazione Web - 10/01/2023

Il famigerato attore APT Lazarus sta espandendo il raggio d'azione dei suoi attacchi e ora ha preso di mira anche aziende in Europa, compresa...

Decreto aiuti quater, ecco le novità dal Superbonus all'energia
10/01/2023

Alvise Cattelan è il nuovo responsabile comunicazione di ACS Italia
10/01/2023

La crisi energetica accelererà gli investimenti in soluzioni intelligenti
09/01/2023

Crif si sviluppa con acquisizioni in Polonia e si espande in...
09/01/2023

Scopri di più

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Nasce il 1° Hub Edilizia, Costruzioni e Real Estate in Italia – Scopri di più

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

partner: per esempio, l'utilizzatore mantiene il proprio capitale circolante, dispone di un canone in conto economico e non di un debito come nel caso del leasing, c'è massima flessibilità circa durata e periodicità della locazione, alla cui conclusione il bene può essere acquistato o restituito. Tra le altre opportunità, per parte sua il fornitore, sia usufruisce di un supporto alla vendita e di uno strumento finanziario innovativo, sia riceve il pagamento immediato dell'importo della fornitura."

Fabio Bottari, Ceo di Upgreene

"La compliance ambientale – spiega Fabio Bottari, CEO Upgreene – è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. Le fasi della procedura messa a punto con Domorental vanno dall'assessment per la determinazione della CO2 emessa, alla proposta di Carbon Cancelling® tramite pubblicazione di certificato corrispondente alla cancellazione della CO2 messa in circolazione, alla registrazione del certificato su Blockchain alla possibilità di cedere il bene Carbon Zero, con una rata di noleggio operativo che include il bene e gli accessori, alla possibilità di tokenizzazione dei certificati per utilizzarli su eventuali piattaforme di loyalty. I punti di forza di questo progetto sono evidenti: dalla concretezza alle possibilità di business che si aprono per utenti e fornitori, dalla trasparenza e robustezza delle nuove tecnologie digitali di Distributed Ledger come la Blockchain alle possibilità di connettere e cementificare il rapporto tra azienda e cliente. Tale operazione rappresenta l'occasione per un patto trasversale fra azienda, finanza e consumatore, fondamentale per dare una svolta decisiva alla difesa dell'ambiente."

TAGS claudio mombelli | Domorental | fabio bottari | noleggio operativo | performance renting | upgreene

Scopri tutte le news del settore edile

Economy HUB
EDILIZIA, COSTRUZIONI, REAL ESTATE

Precedente

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

LA SICILIA.it

www.ecostampa.it

ADNKRONOS

L'iniziativa di Domorental, il renting zero carbon debutta in Italia

Di **Redazione** | 11 gen 2023

Milano, 11/01/23 – Il renting e la sostenibilità si incontrano. Da un lato disporre di un qualsiasi bene strumentale, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, attraverso il pagamento di un canone programmato e pianificato, dall'altro ottenere la certificazione Carbon Cancelling®, che asseconda la normativa UE per la compensazione delle emissioni di CO2, può essere inserita nel Bilancio di Sostenibilità e contribuire al miglioramento della brand image della propria società comunicando il "Renting Zero Carbon". È quanto propone Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, in collaborazione con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Questa iniziativa asseconda il Green Deal europeo, che definisce il percorso per il raggiungimento degli obiettivi dell'eliminazione della CO2 entro il 2050. Si inserisce nell'ambito normativo della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), attualmente obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma sarà presto estesa a società quotate con meno di 500 dipendenti, Pmi quotate e società di grandi dimensioni non quotate. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio. Domorental, dopo che l'azienda utilizzatrice dell'asset supera il credit-check, emette il contratto in 24 ore, il fornitore viene liquidato e l'azienda contraente riceve la prima fattura. Alla fine di tale iter, viene rilasciata, senza costi aggiuntivi, la certificazione Carbon Cancelling®, di durata illimitata, che rappresenta la compensazione di CO2 in un determinato periodo di tempo, oppure di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali disponibili a richiesta.

Più letti

IN PUGLIA
La palla fuori di un metro, ma l'arbitro dà il gol (e la partita finisce 1-0)

LA STORIA
Catania, rifiuta di pagare il pizzo e denuncia: ma l'estorsore libero lo minaccia e lo aggredisce

VIGILI DEL FUOCO
Pauroso incendio in una palazzina a Catania: una persona trovata carbonizzata

AEROPORTO
Catania, si stava imbarcando sul volo per Venezia con addosso 230 grammi di cocaina

COPPIE INNAMORATE
Simone Di Pasquale, dalla pista da ballo al padel per innamorarsi di Maria Di Stolfo

REGIONE
Partecipate, accordo fatto: Sas a Cuffaro, all'Irfis Dragotto il "fuori quota" di Schifani

IL GIORNALE DI OGGI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

LA SICILIA.it

www.ecostampa.it

"Il nostro servizio Renting Zero Carbon – afferma Claudio Mombelli, CEO Domorental – non solo consente ai nostri partner, utilizzatori e fornitori, di compensare le emissioni indirette cosiddette Scope 3 previste dal Protocollo di gas serra (GHG), di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di essere carbon neutral, ma è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation che stiamo portando avanti nelle nostre principali aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud. Renting Zero Carbon integra i vantaggi di cui già usufruiscono i nostri partner: per esempio, l'utilizzatore mantiene il proprio capitale circolante, dispone di un canone in conto economico e non di un debito come nel caso del leasing, c'è massima flessibilità circa durata e periodicità della locazione, alla cui conclusione il bene può essere acquistato o restituito. Tra le altre opportunità, per parte sua il fornitore, sia usufruisce di un supporto alla vendita e di uno strumento finanziario innovativo, sia riceve il pagamento immediato dell'importo della fornitura."

"La compliance ambientale – spiega Fabio Bottari, CEO Upgreene – è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. Le fasi della procedura messa a punto con Domorental vanno dall'assessment per la determinazione della CO2 emessa, alla proposta di Carbon Cancelling® tramite pubblicazione di certificato corrispondente alla cancellazione della CO2 messa in circolazione, alla registrazione del certificato su Blockchain alla possibilità di cedere il bene Carbon Zero, con una rata di noleggio operativo che include il bene e gli accessori, alla possibilità di tokenizzazione dei certificati per utilizzarli su eventuali piattaforme di loyalty. I punti di forza di questo progetto sono evidenti: dalla concretezza alle possibilità di business che si aprono per utenti e fornitori, dalla trasparenza e robustezza delle nuove tecnologie digitali di Distributed Ledger come la Blockchain alle possibilità di connettere e cementificare il rapporto tra azienda e cliente. Tale operazione rappresenta l'occasione per un patto trasversale fra azienda, finanza e consumatore, fondamentale per dare una svolta decisiva alla difesa dell'ambiente."

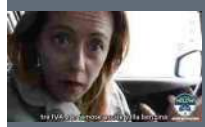
COPYRIGHT LASICILIA.IT © RIPRODUZIONE RISERVATA

Di più su questi argomenti:

COMUNICATI ULTIMAORA AMBIENTE

SFOGLIA ABBONATI

Video



Quando Meloni chiedeva l'abolizione delle accise sui carburanti: il video del 2019

No a taglio accise carburanti, il ministro Musumeci: oggi meglio sacrifici che nuovo debito

La scuola finlandese? C'è anche in Italia: ecco dove e come funziona

Sei persone ferite con un punteruolo alla Gare du Nord a Parigi, «non è terrorismo»

Sicilians

GIOVANI E LAVORO
La sfida vinta di Alberto: un'agenzia di out-going nata in piena pandemia per restare a Catania

SPORT
Basket: la storia di Richard Morina, il giovane talento di Trento in A1

L'INTERVISTA
Maglie e camicie da un sarto siciliano per Papa Ratzinger: «Il nostro un rapporto di straordinaria intimità»

LA STORIA
Il mistero dei desaparecidos siciliani

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

MARK UP .IT

www.ecostampa.it

contenuto sponsorizzato

L'iniziativa di Domorental, il renting zero carbon debutta in Italia

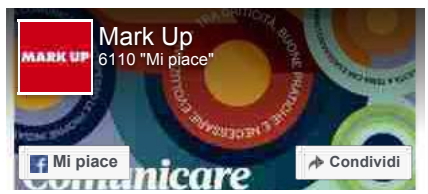
MARKUP 11 Gennaio 2023

Il renting e la sostenibilità si incontrano. Da un lato disporre di un qualsiasi bene strumentale, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, attraverso il pagamento di un canone programmato e pianificato, dall' altro ottenere la certificazione Carbon Cancelling®, che asseconda la normativa UE per la compensazione delle emissioni di CO_2, può essere inserita nel Bilancio di Sostenibilità e contribuire al miglioramento della brand image della propria società comunicando il "Renting Zero Carbon". È quanto propone Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, in collaborazione con Upgreene, società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

Questa iniziativa asseconda il Green Deal europeo, che definisce il percorso per il raggiungimento degli obiettivi dell'eliminazione della CO_2 entro il 2050. Si inserisce nell'ambito normativo della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non Financial Reporting Directive (NFDR), attualmente obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma sarà presto estesa a società quotate con meno di 500 dipendenti, Pmi quotate e società di grandi dimensioni non quotate. Il percorso Renting Zero Carbon prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per

Abbonati a Mark Up
Edicola web
Iscriviti alla newsletter

Twitter
Tweets by @Mark_Up_

Facebook


Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

MARK UP .IT

www.ecostampa.it

la prima volta siano totalmente sostenibili grazie alla compensazione di C02 garantita da questo servizio. Domorental, dopo che l'azienda utilizzatrice dell'asset supera il credit-check, emette il contratto in 24 ore, il fornitore viene liquidato e l'azienda contraente riceve la prima fattura. Alla fine di tale iter, viene rilasciata, senza costi aggiuntivi, la certificazione Carbon Cancelling®, di durata illimitata, che rappresenta la compensazione di CO_2 in un determinato periodo di tempo, oppure di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali disponibili a richiesta.

Claudio Mombelli, CEO Domorental

"Il nostro servizio Renting Zero Carbon – **afferma Claudio Mombelli, CEO Domorental** – non solo consente ai nostri partner, utilizzatori e fornitori, di compensare le emissioni indirette cosiddette Scope 3 previste dal Protocollo di gas serra (GHG), di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di essere carbon neutral, ma è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation che stiamo portando avanti nelle nostre principali aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud. Renting Zero Carbon integra i vantaggi di cui già usufruiscono i nostri partner: per esempio, l'utilizzatore mantiene il proprio capitale circolante, dispone di un canone in conto economico e non di un debito come nel caso del leasing, c'è massima flessibilità circa durata e periodicità della locazione, alla cui conclusione il bene può essere acquistato o restituito. Tra le altre opportunità, per parte sua il fornitore, sia usufruisce di un supporto alla vendita e di uno strumento finanziario innovativo, sia riceve il pagamento immediato dell'importo della fornitura."

Fabio Bottari CEO Upgreene

"La compliance ambientale – **spiega Fabio Bottari, CEO Upgreene** – è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. Le fasi della procedura messa a punto con Domorental vanno dall'assessment per la determinazione della CO_2 emessa, alla proposta di Carbon Cancelling® tramite pubblicazione di certificato corrispondente alla cancellazione della CO_2 messa in circolazione, alla registrazione del certificato su Blockchain alla possibilità di cedere il bene Carbon Zero, con una rata di noleggio operativo che include il bene e gli accessori, alla possibilità di tokenizzazione dei certificati per utilizzarli su eventuali piattaforme di loyalty. I punti di forza di questo progetto sono evidenti: dalla concretezza alle possibilità di business che si aprono per utenti e fornitori, dalla trasparenza e robustezza delle nuove tecnologie digitali di Distributed Ledger come la Blockchain alle possibilità di connettere e cementificare il rapporto tra azienda e cliente. Tale operazione rappresenta l'occasione per un patto trasversale fra azienda, finanza e consumatore, fondamentale per dare una svolta decisiva alla difesa dell'ambiente."

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

Solare

Da Domorental e Upgreene il servizio di noleggio operativo Renting Zero Carbon per le imprese

written by Editore | 11/01/2023

Domorental, azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, ha stretto una partnership con **Upgreene**, società benefit specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale. Insieme le due realtà propongono alle imprese italiane il servizio denominato **Renting Zero Carbon.**

Il servizio prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo, tra i quali rientrano anche gli impianti fotovoltaici, siano **totalmente sostenibili.** Questo grazie alla compensazione di anidride carbonica garantita dal servizio stesso. Il cliente quindi riceve la certificazione **Carbon Cancelling** di durata illimitata. Questa certificazione può essere inserita nel bilancio di sostenibilità. Inoltre asseconda la normativa dell'Unione Europa per la compensazione delle emissioni di anidride carbonica.

In prima battuta il cliente deve superare il credit-check. Dopodiché Domorental emette il contratto in 24 ore, il fornitore viene liquidato e l'azienda contraente riceve la prima fattura. Alla fine di tale iter, il cliente riceve senza costi aggiuntivi la certificazione Carbon Cancelling che rappresenta la **compensazione di anidride carbonica.**

Claudio Mombelli, Ceo di Domorental

«Il nostro servizio Renting Zero Carbon consente ai nostri partner di compensare le emissioni indirette cosiddette Scope 3 previste dal Protocollo di gas serra», spiega **Claudio Mombelli**, Ceo di Domorental. «Inoltre consente loro di inserire la certificazione Carbon Cancelling nel bilancio di sostenibilità e di essere carbon neutral. Con Renting Zero Carbon l'utilizzatore mantiene il proprio capitale circolante e dispone di un canone in conto economico e non di un debito come nel caso del leasing. Inoltre c'è massima flessibilità circa durata e periodicità della locazione, alla cui

RICERCA NEL SITO

Digita quello che cerchi

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

IL METAVERSO PER IL REAL ESTATE
Come sfruttare il potenziale dei mondi virtuali nell'immobiliare.
Zoom conference Martedì 24 gennaio 2023 9.10-11.30 Scopri di più

News

Domorental avvia il renting dei beni strumentali zero carbon

Di **Redazione** - 11 Gennaio 2023

Il renting e la sostenibilità si incontrano. Da un lato disporre di un qualsiasi bene strumentale, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, attraverso il pagamento di un canone programmato e pianificato, dall' altro ottenere la c**ertificazione Carbon Cancelling®,** che asseconda la normativa Ue per la compensazione delle emissioni di Co_2, può essere inserita nel bilancio di sostenibilità e contribuire al miglioramento della brand image della propria società comunicando il **Renting zero carbon.**

È quanto propone **Domorental,** azienda fintech milanese attiva nel settore del noleggio operativo, in collaborazione con **Upgreene,** società benefit, anch'essa con sede nel capoluogo lombardo, specializzata in prodotti e servizi innovativi nell'ambito della sostenibilità aziendale.

La società ha riportato che questa iniziativa asseconda il Green Deal europeo, che definisce il percorso per il raggiungimento degli obiettivi dell'eliminazione della Co_2 entro il 2050. Si

Calendario eventi

DICEMBRE FEBBRAIO

GENNAIO 2023

L	M	M	G	V	S	D
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15

Events for 14 Gennaio

All Day
GENERALI REAL ESTATE – DILS | TOWNLIFE IN MAGGIOLINA
TownLife

16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Ultime notizie

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

www.ecostampa.it

inserisce nell'ambito normativo della Direttiva UE 95/2014, la cosiddetta Non financial reporting directive (Nfdr), attualmente obbligatoria solo per aziende di grandissime dimensioni (oltre 500 dipendenti), ma sarà presto estesa a società quotate con meno di 500 dipendenti, Pmi quotate e società di grandi dimensioni non quotate.

Il percorso **Renting zero carbon** prevede che i beni strumentali acquisiti attraverso la modalità del noleggio operativo per la prima volta siano **totalmente sostenibili grazie alla compensazione di Co2 garantita da questo servizio.**

Rilascio della certificazione Carbon Cancelling

Domorental, dopo che l'azienda utilizzatrice dell'asset supera il credit-check, emette il contratto in 24 ore, il fornitore viene liquidato e l'azienda contraente riceve la prima fattura. Alla fine di tale iter, viene **rilasciata, senza costi aggiuntivi, la certificazione Carbon Cancelling®, di durata illimitata, che rappresenta la compensazione di Co_2 in un determinato periodo di tempo,** oppure di un prodotto o di un intero processo produttivo, tramite l'emissione di un documento ufficiale iscritto nella Blockchain dedicata o nei registri pubblici ufficiali disponibili a richiesta.

"Il nostro servizio Renting Zero Carbon – **afferma Claudio Mombelli, ceo Domorental** – non solo consente ai nostri partner, utilizzatori e fornitori, di compensare le emissioni indirette cosiddette Scope 3 previste dal Protocollo di gas serra (GHG), di inserire la certificazione Carbon Cancelling® nel Bilancio di Sostenibilità e di essere carbon neutral, ma è coerente con la prospettiva della sustainability e digital transformation che stiamo portando avanti nelle nostre principali aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud. Renting Zero Carbon integra i vantaggi di cui già usufruiscono i nostri partner: per esempio, l'utilizzatore mantiene il proprio capitale circolante, dispone di un canone in conto economico e non di un debito come nel caso del leasing, c'è massima flessibilità circa durata e periodicità della locazione, alla cui conclusione il bene può essere acquistato o restituito. Tra le altre opportunità, per parte sua il fornitore, sia usufruisce di un supporto alla vendita e di uno strumento finanziario innovativo, sia riceve il pagamento immediato dell'importo della fornitura."

"La compliance ambientale – **spiega Fabio Bottari, ceo Upgreene** – è strategica per il mondo delle imprese e della finanza. Le fasi della procedura messa a punto con Domorental vanno dall'assessment per la determinazione della CO_2 emessa, alla proposta di Carbon Cancelling® tramite pubblicazione di certificato corrispondente alla cancellazione della CO_2 messa in circolazione, alla registrazione del certificato su Blockchain alla possibilità di cedere il bene Carbon Zero, con una rata di noleggio operativo che include il bene e gli accessori, alla possibilità di tokenizzazione dei certificati per utilizzarli su eventuali piattaforme di loyalty. I punti di forza di questo progetto sono evidenti: dalla concretezza alle possibilità di business che si aprono per utenti e fornitori, dalla trasparenza e robustezza delle nuove tecnologie digitali di Distributed Ledger come la Blockchain alle possibilità di connettere e cementificare il rapporto tra azienda e cliente. Tale operazione rappresenta l'occasione per un patto trasversale fra azienda, finanza e consumatore, fondamentale per dare una svolta decisiva alla difesa dell'ambiente."

TAGS CO2 Emissioni di co2 Green Deal Noleggio beni strumentali Renting zero carbon

Metro tram Brianza-Milano, i legali nella validazione del progetto
13 Gennaio 2023

Tecnocasa presenta le copertine del suo periodico edizione 2023
13 Gennaio 2023

Da non perdere

Investimenti immobiliari capital markets record, +92% nell'H1 '22
Redazione - 15 Settembre 2022

Diego Buono riconfermato presidente della Cassa Geometri
Redazione - 7 Giugno 2021

A Parco Romana il compito di ricucire parti della città di Milano
Valentina Piuma - 6 Aprile 2021

Carica altri

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

05-12-2022
Pagina 33
Foglio 1

L'Economia del Corriere della Sera

Settimanale

Tiratura: 230.062
Diffusione: 261.691

www.ecostampa.it

Il «performance renting»

Così il bene diventa un «servizio» per le aziende

Trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio: ossia noleggiare prodotti, macchinari e qualunque altro «asset» attraverso il pagamento di un canone la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri. È quanto consente il performance renting, un sistema finanziario/tecnologico che ha iniziato a diffondersi negli Stati Uniti dopo la crisi finanziaria del 2008 e che viene introdotto in Italia da Domorental.

Società italiana con sede a Milano, fondata nel 2017, Domorental è guidata dal ceo Claudio Mombelli, un'esperienza di lungo corso, all'estero e in Italia, ai vertici di società finanziarie e di aziende quotate come Compaq Computer Corporation, HP, Acer, Esprinet e di startup per il noleggio di computer e software nella grande distribuzione e canali online. Nel 2021, malgrado la pandemia, Domorental ha fatturato oltre 12 milioni di euro e l'obiettivo è di raddoppiare nel 2022.

Con il performance renting l'azienda non acquista e non si indebita, ma paga un canone e il bene diventa servizio. La società di performance renting agisce in partnership con i fornitori. Il cliente finale può accedere a qualunque bene o servizio funzionale alla propria attività attraverso una modalità flessibile. I prodotti vengono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, oppure gestiti direttamente (in questo caso Domorental funge anche da finanziatore).

Una piattaforma tecnologica permette alle imprese di pagare canone ricorrente o in forma modulare, cioè variabile in relazione al fatturato «prospettico», o a seconda della performance dei macchinari (pay for performance), oppure parametrata al risparmio generato dai macchinari stessi (pay for savings). Inoltre, diversamente da quanto prevedono sia il leasing sia il noleggio tradizionale, la durata del servizio non è prefissata, ma ogni contratto viene costruito su misura in base alle caratteristiche dei beni e della clientela. Al termine del performance renting, l'utilizzatore ha la possibilità di concordare il riscatto del bene a un valore residuo predeterminato.

«L'utilizzatore — sottolinea Mombelli — non deve indebitarsi per acquistare il bene, la durata è flessibile e non vincolata dell'ammortamento, l'investimento si trasforma da spesa in conto capitale a costo operativo, il bene noleggiato non diventa un cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti. Se ne avvantaggia la posizione finanziaria netta, migliorano gli indici di bilancio, si mantiene del capitale circolante per investimenti correnti. Per parte sua il fornitore del bene, attraverso la società di perfomance renting, ottiene supporto alla vendita e fidelizzazione del cliente, 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». Molti i campi di applicazione che vanno dal Proptech (affitti brevi/studentati/RSA, coworking) alla transizione energetica ed economia circolare (re-sale stores, macchine utensili usate, riciclo materiali, pannelli), alle smart cities alla sanità (health care, telemedicina) all'hi-tech (cloud, data center, Ai).

Fabrizio Bertari

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Volti
Claudio Mombelli, ceo di Domorental, società nata nel 2017 specializzata nel servizio di performance renting

I VESTITI NUOVI DI CORNELIANI VALGONO 60 MILIONI

Così il bene diventa un «servizio» per le aziende

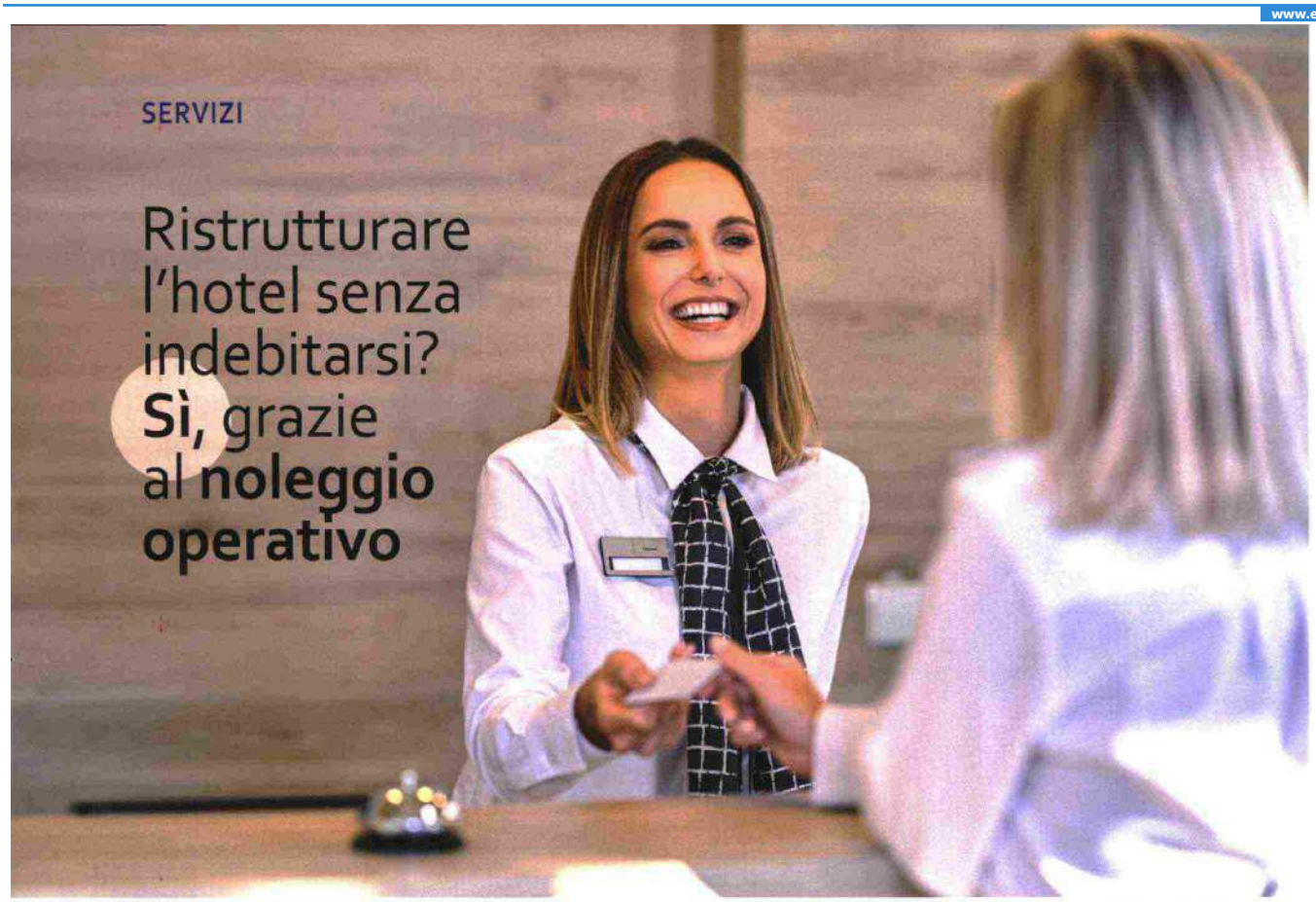
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

L'ALBERGO
Trimestrale
Tiratura: 11.500
Diffusione: 11.500

www.ecostampa.it



SERVIZI

Ristrutturare l'hotel senza indebitarsi? **Sì**, grazie al **noleggio operativo**

CLAUDIO MOMBELLI, CEO DI DOMORENTAL CI SPIEGA QUESTA NUOVA FORMULA E COME SI ATTUA QUESTO SERVIZIO

L'Italia non ha eguali quanto a beni artistici e naturalistici, ma accoglie meno turisti di Francia e Spagna. Una ragione è il fatto che le strutture ricettive del Belpaese sono datate e non soddisfano la domanda del cliente globalizzato, che cerca design, wellness e tecnologia. Ma come ristrutturare un albergo a tutto tondo senza indebitarsi? Una soluzione viene dal noleggio operativo, che consente di approvvigionarsi di arredi, attrezzature e impianti finanziandoli attraverso la formula tecnica del noleggio, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario. Ne parliamo con Claudio Mombelli, ceo di Domorental, società italiana con sede a Milano e leader di settore, che offre "Rental & Procurement Hospitality", un sistema di servizi destinato al comparto dell'ospitalità.

Claudio Mombelli, perché questo servizio?

Il patrimonio alberghiero italiano è datato. Si calcola che il 20% delle strutture ha oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò determina maggiori costi e impedisce di intercettare la domanda dei clienti, che oggi cercano "emozioni": ambienti, arredi e illuminazione invitanti ed efficienti; aree dedicate a fitness e benessere; smart tv, domotica, IoT; sostenibilità etc. Se si realizzano interventi in tale visione, si stima che per un medio hotel il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15%.

Come funziona?

Il nostro servizio prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dell'hotel per definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing. Quindi la piattaforma tecnologica, sviluppata in house, permette agli hotel di pagare una current fee, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings).

Quanto dura il noleggio e cosa succede alla sua conclusione?

La durata, diversamente dal leasing e dal noleggio tradizionale, non è prefissata, ma ogni contratto viene costruito "su misura". Al suo termine 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 fiscali per l'utilizzatore?

Diversi e nodali: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex, nessun bene a cespite della gestione degli ammortamenti, maggior equilibri della PFN e miglioramento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti.

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

HALL

Arredi, impianti e programmi? A noleggio è meglio: accordo tra Numa e Domorental nel nome del "performance renting"

di **Redazione** 21 Novembre 2022

Una partnership nel nome della **subscription economy**. L'hanno siglata **Numa Group** e **Domorental**, al fine di garantire alle strutture della società tedesca il noleggio operativo di **programmi, arredi, impianti** e **sistemi di domotica**.

L'azienda tedesca ha il suo headquarter a Berlino ed è un operatore digitale e sviluppatore tecnologico nell'ambito dell'ospitalità, specializzato nella **gestione di hotel di design e affitti brevi**.

Per parte sua, Domorental ha importato dagli Usa in Italia il **modello del performance renting**, che consente di trasformare qualunque bene in un servizio (*asset as a service* è il pay off), ossia di noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, senza intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario.

Numa, che **in Europa conta tremila camere** ed è presente, oltre che nel nostro Paese, in Spagna, Germania, Portogallo, Norvegia, Repubblica Ceca e Austria, ha appena firmato con **LaSalle Investment Management** una partnership per un **piano di sviluppo paneuropeo da 500 milioni di euro**. La società teutonica ha aperto **quattro nuove strutture** in Italia: due nel centro di **Milano** - in via Camperio, a pochi passi dal Duomo, e in via Passarella, a 300 metri da Palazzo Reale -; due nella **Capitale**: in vicolo del Leonetto e a Trastevere.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Domorental realizza **progetti chiavi in mano** principalmente nelle aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud.

"La strategia e il nostro business - spiega **Jahim Bensoltane, Head of Finance di Numa** - *sono basati sulla tecnologia e la digitalizzazione: fino ad 80% dei servizi è digitalizzato. Il renting (noleggio operativo) rappresenta un costo, mentre il leasing è un debito. Tutto ciò consente di ottenere una working capital efficiency, noleggiando un bene rimane capitale circolante nelle casse dell'azienda che può realizzare nuovi investimenti. I beni strumentali, in questo modo, non hanno di per sé valore ma diventano un acceleratore della crescita. Per fare tutto questo è necessario una velocità e una visione di intenti di business comune. L'utilizzatore del noleggio operativo e la società che lo realizza devono in un certo senso condividere gli ambiti di investimento a maggior potenzialità di profitti".*

"Nell'epoca della subscription economy - afferma **Claudio Mombelli, CEO Domorental** - *clienti e consumatori passano, in una prospettiva win win di reciproco vantaggio, dalla logica del possesso di un prodotto a quella dell'utilizzo. I vantaggi del noleggio operativo sono evidenti. L'azienda non spende e non si indebita, ma, pagando un canone, ha liquidità in portafoglio da investire. Da sottolineare che il noleggio operativo è diverso dal leasing, il primo a bilancio viene registrato nella voce costi, il secondo (il leasing) come debito. Nel dettaglio dei vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. Anche il fornitore, il produttore del bene, ne trae vantaggio, conseguendo 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".*

TAGS Domorental Numa Group

LASCIA UN COMMENTO

Commento:

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Quotidiano Travel

www.ecostampa.it

Giornale di interesse professionale per il turismo

Quotidiano Travel
www.travelquotidiano.com
16 November 2022

Numa si affida a Domorental per il noleggio delle forniture di domotica, arredi e impianti

[0] 16 novembre 2022 12:54

Sarà l'italiana Domorental a fornire, tramite noleggio operativo, programmi, arredi, impianti e sistemi di domotica al gruppo Numa. La compagnia tedesca ha infatti siglato una partnership con l'azienda milanese che ha importato dagli Usa in Italia il modello del **performance renting**, che consente di trasformare qualunque bene in un servizio (**asset as a service**), ossia di noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, senza intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario.

Numa, che in Europa conta 3 mila camere ed è presente, oltre che nel nostro Paese, in Spagna, Germania, Portogallo, Norvegia, Repubblica Ceca e Austria, ha appena firmato con LaSalle Investment Management **una partnership per un piano di sviluppo paneuropeo di 500 milioni di euro**. La società tedesca ha inoltre da poco aperto quattro nuove strutture in Italia: due nel centro di Milano e due nella capitale. "Nell'epoca della subscription economy – spiega **Claudio Mombelli**, ceo Domorental – clienti e consumatori passano, in una prospettiva win win di reciproco vantaggio, dalla logica del possesso di un prodotto a quella dell'utilizzo. **I vantaggi del noleggio operativo sono evidenti. L'azienda non spende e non si indebita, ma, pagando un canone, ha liquidità in portafoglio da investire.** Da sottolineare che il noleggio operativo è diverso dal leasing: il primo a bilancio viene registrato nella voce costi, il secondo (il leasing) come debito. Nel dettaglio dei vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da Capex a Opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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".

Articoli che potrebbero interessarti:

TRAVEL COMUNICA

Grecia, vorrai rimanere per sempre!

ULTIME NEWS

Numa si affida a Domorental per il noleggio delle forniture di domotica, arredi e impianti

British Airways sperimenta la tecnologia biometrica per i voli internazionali

Il gruppo Avis torna a Siena con una nuova filiale

VisitMalta accende i riflettori sul Mice con un testimonial d'eccezione: Ivan Basso

Promozione Turistica Versilia, un consorzio per valorizzare il territorio

Elena Muntoni (Delphina): «Il turismo internazionale è ritornato in Sardegna»

Apre Ama Stay: ospitalità e co-working nel cuore delle Dolomiti

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

14-11-2022
Pagina 15
Foglio 1

Il Sole 24 ORE

Quotidiano

Tiratura: 77.893
Diffusione: 53.383

www.ecostampa.it

Accordo Numa-Domorental per arredi e reception online

Hotellerie

Il noleggio operativo

Dai sistemi di arredo alla tecnologia integrata per l'apertura delle porte e le attività di reception online. Numa – società di *proptech* fondata nel 2019 a Berlino e specializzata nella gestione di hotel di design e affitti brevi con 3mila camere gestite e presenza in Italia, Spagna, Germania, Portogallo, Norvegia, Repubblica Ceca e Austria – ha stretto una partnership con Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli, il cui *core business* è il noleggio operativo.

Numa, invece di comprare i beni (software, domotica, arredi) li indica a Domorental, la quale li acquista e poi glieli noleggia. Ciò consente a Numa di non indebitarsi e di disporre di capitale circolante per realizzare velocemente nuovi investimenti.

In pratica, Numa per disporre dei propri asset, anche tecnologici, utilizza lo strumento del noleggio operativo che consente di trasformare qualunque bene, dagli impianti tecnologici agli arredi (ma anche gli impianti industriali) in un servizio, ossia di noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone invece che acquistarli.

«I vantaggi sono evidenti – afferma Claudio Mombelli, ceo di Domorental –. L'azienda non spende e non si indebita, ma, pagando un canone, ha liquidità in portafoglio da investire. Da sottolineare che il noleggio operativo è diverso dal leasing, il primo a bilancio viene registrato nella voce costi, il secondo (il leasing) come debito. Il nostro *pay off* è "*asset as a service*" (un bene come un servizio)».

Interni. Una stanza dell'hotel Numa

«Il renting (noleggio operativo) – spiega Jahim Bensoltane, *head of Finance* di Numa – rappresenta un costo, mentre il leasing è un debito. Tutto ciò consente di ottenere una *working capital efficiency*, noleggiando un bene rimane capitale circolante nelle casse dell'azienda che può realizzare nuovi investimenti. I beni strumentali, in questo modo, non hanno di per sé valore ma diventano un acceleratore della crescita».

Insomma, investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da *capex* a *opex* dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibrio della posizione finanziaria netta, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti.

Il renting è un costo e consente all'azienda di mantenere capitale circolante per nuovi investimenti

Anche il fornitore ne trae vantaggio, conseguendo 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.

Numa ha di recente annunciato la prossima apertura di quattro nuove strutture in Italia (due a Milano e due a Roma). L'accordo riguarderà tutte le nuove aperture a partire dal 2023.

—L.Ca

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

HOSPITALITY ULTIME NOTIZIE

Insieme nella subscription economy, partnership tra Numa e Domorental

Di **Redazione Qualitytravel.it**

NOV 14, 2022 Domorental, numa group

La società tedesca Numa Group ha scelto l'italiana Domorental per disporre tramite il noleggio operativo di programmi, arredi, impianti e sistemi di domotica. E' stata siglata la partnership tra l'azienda teutonica, headquarter a Berlino, operatore digitale e sviluppatore tecnologico nell'ambito dell'ospitalità, specializzato nella gestione di hotel di design e affitti brevi, e quella milanese, che ha importato dagli Usa in Italia il modello del performance renting, che consente di trasformare qualunque bene in un servizio (asset as a service è il pay off), ossia di noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, senza intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario.
Numa, che in Europa conta tremila camere ed è presente, oltre che nel nostro Paese, in Spagna, Germania, Portogallo, Norvegia, Repubblica Ceca e Austria, ha appena firmato con LaSalle Investment Management una partnership per un piano di sviluppo paneuropeo di 500

Cerca

Ricevi la Newsletter di Qualitytravel

Iscriviti con Facebook

... oppure inserisci il tuo indirizzo email:

Privacy

Acconsento al trattamento dei miei dati personali (Regolamento 2016/679 - GDPR e d.lgs. n.196 del 30/6/2003)

Iscriviti

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

milioni di euro. La società teutonica ha aperto quattro nuove strutture in Italia: due nel centro di Milano – in via Camperio, a pochi passi dal Duomo e dal Castello Sforzesco e in via Passarella a 300 metri da Palazzo Reale e dal Duomo -; due nella capitale: in vicolo del Leonetto in centro e l'altra a Trastevere. Domorental realizza progetti chiavi in mano principalmente nelle aree di business: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud.

Jahim Bensoltane

"La strategia e il nostro business – spiega Jahim Bensoltane, Head of Finance di Numa – sono basati sulla tecnologia e la digitalizzazione: fino ad 80% dei servizi è digitalizzato. Il renting (noleggio operativo) rappresenta un costo, mentre il leasing è un debito. Tutto ciò consente di ottenere una working capital efficiency, noleggiando un bene rimane capitale circolante nelle casse dell'azienda che può realizzare nuovi investimenti. I beni strumentali, in questo modo, non hanno di per sé valore ma diventano un acceleratore della crescita. Per fare tutto questo è necessario una velocità e una visione di intenti di business comune. L'utilizzatore del noleggio operativo e la società che lo realizza devono in un certo senso condividere gli ambiti di investimento a maggior potenzialità di profitti."

Claudio Mombelli

"Nell'epoca della subscription economy – afferma Claudio Mombelli, CEO Domorental, 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 – clienti e consumatori passano, in una prospettiva win win di reciproco vantaggio, dalla logica del possesso di un prodotto a quella dell'utilizzo. I vantaggi del noleggio operativo sono evidenti. L'azienda non spende e non si indebita, ma, pagando un canone, ha liquidità in portafoglio da investire. Da sottolineare che il noleggio operativo è diverso dal leasing, il primo a bilancio viene registrato nella voce costi, il secondo (il leasing) come debito. Nel dettaglio dei vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. Anche il fornitore, il produttore del bene, ne trae vantaggio, conseguendo 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".

Condividi:

« Travel Hashtag a Borgo Egnazia: eccellenza, incoming e lavoro i temi dell'ottava edizione

"The world in Florence", seconda edizione del festival delle culture »

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

RE2BIT.COM

www.ecostampa.it

FACILITY, SERVIZI E IOT

Partnership Numa – Domorental per il noleggio operativo di beni

Elena Zuccollo, 3 ore ago | 0 | 3 min | 16 |

La società tedesca **Numa** group annuncia di avere scelto l'italiana **Domorental** per disporre tramite il **noleggio operativo di programmi, arredi, impianti e sistemi di domotica**.

È stata quindi siglata una partnership tra l'azienda teutonica, headquarter a Berlino, **operatore digitale e sviluppatore tecnologico nell'ambito dell'ospitalità, specializzato nella gestione di hotel** di design e affitti brevi, e quella milanese, che ha importato dagli Usa in Italia il modello del **performance renting,** che consente di trasformare qualunque bene in un servizio (*asset as a service* è il pay off), ossia di noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, senza intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario.

Numa, che in Europa conta tremila camere ed è presente, oltre che in Italia, in Spagna, Germania, Portogallo, Norvegia, Repubblica Ceca e Austria, riporta inoltre di avere **firmato con LaSalle investment management** una partnership per un piano di **sviluppo paneuropeo di 500 milioni di euro.**

La società tedesca **ha aperto quattro nuove strutture in Italia: due nel centro di Milano** – in via Camperio, a

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

pochi passi dal Duomo e dal Castello Sforzesco e in via Passarella a 300 metri da Palazzo Reale e dal Duomo -; due nella capitale: in vicolo del Leonetto in centro e l'altra a Trastevere.

Domorental realizza progetti chiavi in mano principalmente nelle aree di business: proptech, energy transition, circular economy, agritech, smart cities, medTech, intelligence industry, zecurity software anche in iCloud.

"La strategia e il nostro business – **spiega Jahim Bensoltane, head of finance di Numa** – sono basati sulla tecnologia e la digitalizzazione: fino ad 80% dei servizi è digitalizzato. Il renting (noleggio operativo) rappresenta un costo, mentre il leasing è un debito. Tutto ciò consente di ottenere una working capital efficiency, noleggiando un bene rimane capitale circolante nelle casse dell'azienda che può realizzare nuovi investimenti. I beni strumentali, in questo modo, non hanno di per sé valore ma diventano un acceleratore della crescita. Per fare tutto questo è necessario una velocità e una visione di intenti di business comune. L'utilizzatore del noleggio operativo e la società che lo realizza devono in un certo senso condividere gli ambiti di investimento a maggior potenzialità di profitti."

"Nell'epoca della subscription economy – **afferma Claudio Mombelli, ceo Domorental, 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** – clienti e consumatori passano, in una prospettiva *win win* di reciproco vantaggio, dalla logica del possesso di un prodotto a quella dell'utilizzo. I vantaggi del noleggio operativo sono evidenti. L'azienda non spende e non si indebita, ma, pagando un canone, ha liquidità in portafoglio da investire. Da sottolineare che il noleggio operativo è diverso dal leasing, il primo a bilancio viene registrato nella voce costi, il secondo (il leasing) come debito. Nel dettaglio dei vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. Anche il fornitore, il produttore del bene, ne trae vantaggio, conseguendo 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".

TAGS #DOMORENTAL #HOTEL #NOLEGGIO #NUMA #PERFORMANCE RENTING #RICETTIVO

Previous
Luce e spazio in più: Planradar definisce gli uffici del post pandemia

Next
Energia: le imprese vogliono evolvere, ma manca ancora la spinta digitale

Related posts

Iscriviti alla newsletter

Articoli più recenti

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile
Tiratura: 57.844
Diffusione: 41.120

www.ecostampa.it

«Operate in un megatrend? Noleggiate tutto con noi!»

I nuovi otto settori target di Domorental, attiva nel noleggio operativo: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud

di Alessandro Faldoni

CON L'AUMENTO DEL COSTO DELL'ENERGIA E DELLE MATERIE PRIME, A PARTIRE DALLE COSIDDETTE TERRE RARE, CONNESSO ALLA GUERRA IN UCRAINA, LE IMPRESE SONO ALLA RICERCA DI SOLUZIONI E OPPORTUNITÀ INNOVATIVE. Una di queste è il noleggio operativo, il sistema che consente a un'azienda di noleggiare qualunque bene, dagli impianti industriali, tecnologici agli arredi, in cambio di un canone, non indebitandosi e potendo così mantenere capitale circolante per realizzare nuovi investimenti strategici. Domorental, società con sede a Milano che ha introdotto dagli Usa in Italia il performance renting, un' evoluzione del noleggio operativo, in questi giorni ha presentato il nuovo pay off (**asset as a service**, un "bene come un servizio") e annuncia di scommettere sui megatrend, ossia su quei settori che da un lato assecondano la tendenza mondiale di sostenibilità e nuove tecnologie dall'altro siano anticiclici. Ne parliamo in questa intervista con **Claudio Mombelli, Ceo di Domorental**, già 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.

Claudio Mombelli, a quali settori guardate con maggiore interesse?

Stiamo attualmente supportando, nella prospettiva della sustainability e digital transformation, attraverso la formula del noleggio operativo, progetti chiavi in mano principalmente in otto aree di business: **Proptech** (shortrent/studentati/Rsa, coworking, impianti sportivi, retail e Gdo); **Energy Transition** (energia rinnovabili, fotovoltaico, cogenerazione, climatizzazione, solare termico, pompe di calore, caldaie, domotica); **Circular Economy** (re-sale stores, second hand macchine utensili usate, macchinari riciclo materiali); **Agritech** (vertical e precision farming, tecnologia, impianti/macchinari per agricoltura, caseifici, enologia, allevamenti); **Smart Cities** (Comuni e PA, tecnologie comunicazione/ mobilità/ ambiente/efficienza energetica, sicurezza/ colonnine ricarica elettrica); **MedTech** (health care, telemedicina, medical devices, poliambulatori e laboratori); **Intelligence Industry** (meccanica e macchine utensili AI based/linee di produzione, robotica, innovazione); **Security software anche in iCloud** (Ict, data center, software, Artificial intelligence).

I SETTORI TARGET DI DOMORENTAL AGISCONO NELL'OTTICA DI CREARE UN SISTEMA SINERGICO CHE FACILITI LA CRESCITA ECONOMICA ITALIANA

Che cosa hanno in comune questi temi?

Il vantaggio principale del nostro modello è che consente alle aziende di essere updated, di realizzare in modo veloce il business non indebitandosi e disponendo di liquidità. Crediamo però che il nostro servizio ha effetti potenziati se applicato in contesti attualissimi, che vedono nella sostenibilità e nelle nuove tecnologie il volano della crescita. Pensiamo a Next Generation EU, il programma di rilancio dell'Unione europea che, con uno stanziamento di 750 miliardi di euro, mira di fare dell'Europa la prima area innovativa del mondo a emissioni zero, scommettendo su sostenibilità, digitalizzazione e inclusione. Guardiamo a cerchie come il proptech, la circular economy, le smart cities, la meditech, tutti temi espressamente previsti anche dal nostro Pnrr – Piano nazionale di Ripresa e Resilienza.

Come si concilia la vostra offerta con la congiuntura attuale, a partire dai costi dell'energia derivanti della guerra in

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
Mensile

www.ecostampa.it

Ucraina, che sta mettendo in grande crisi le aziende, in particolari le Pmi, il tessuto connettivo, le eccellenze della nostra economia?

I nostri settori target vanno in un'ottica di creare un sistema sinergico che faciliti il miglioramento della economia. Il tema dell'approvvigionamento energetico è fondamentale. In proposito abbiamo messo a punto "Rental & Procurement Efficientamento Energetico", l'acceleratore del business, basato sul sistema e sui vantaggi del noleggio operativo, e dell'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building: dall'azienda cliente finale al produttore (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc.), dagli installatori alle ESCo (Energy Service Company) e multiutility.

Come vede il futuro delle otto aree di interesse che presidiate: Proptech, Energy Transition, Circular Economy, Agritech, Smart Cities, MedTech, Intelligence Industry, Security software anche in iCloud?

Abbiamo fatto una lunga riflessione e siamo arrivati a individuare quei settori che assecondano la nuova tendenza del mondo e che in un certo senso sono anticiclici, non risentono cioè di congiunture. Pensiamo al desiderio di sicurezza diffuso nei comportamenti e nella mentalità delle persone dopo la pandemia da Covid-19, ma anche a quello di tecnologia, città intelligenti, medicina a distanza, di circular economy. Consideriamo anche l'ultima estate, con la siccità. Di qui, per esempio, l'impegno nell'agritech con le nuove tecnologie, a iniziare dal precision farming, che consente un risparmio di risorse e facilita l'utilizzo mirato dei prodotti sulle colture. Guardiamo anche all'intelligenza artificiale, tutti ambiti che saranno imprescindibili nei prossimi anni e che ci introducono al mondo del metaverso, in cui dovrà agire anche il performance renting.

Un vostro settore d'azione era l'hospitality.

Continueremo a lavorare anche in questo comparto, in proposito voglio ricordare "Rental & Procurement Hospitality", il servizio di consulenza e noleggio per il comparto dell'hospitality (alberghi, residence, case vacanze, affitti brevi etc.), che consente agli operatori di approvvigionarsi di arredi, attrezzature e impianti finanziandoli attraverso la formula tecnica del noleggio, come abbiamo detto senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario, purché ci sia la tecnologia come elemento abilitatore del business. In questo caso noi parliamo di proptech.

Il nuovo pay off è "asset as a service"? Perché?

Abbiamo riscontrato che sempre più le nostre aziende clienti hanno capito il valore della nostra offerta che abbiamo sintetizzato nel nuovo pay off. Non solo tramite il nostro sistema, l'azienda non spende e non si indebita, ma, pagando un canone il bene diventa servizio. Il noleggio operativo è diverso dal leasing, il primo a bilancio viene registrato nella voce costi, il secondo (il leasing) come debito e conto capitale. Tutto questo ha implicazioni molto importanti in termine di visione imprenditoriale e consente di ottenere una working capital efficiency. I beni strumentali, in questo modo, non hanno di per sé valore ma diventano un acceleratore della crescita.

Abbiamo detto che un'azienda, invece di comprare impianti industriali, tecnologici o arredi, li indica a Domorental: quest'ultima li acquista e poi li noleggia alla prima. Cosa succede al termine del servizio?

La durata del servizio, diversamente da 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. Al termine del performance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di disporre del bene a un prezzo vantaggioso.

Un'ultima domanda, anche i fornitori dei beni che voi noleggiate traggono vantaggio?

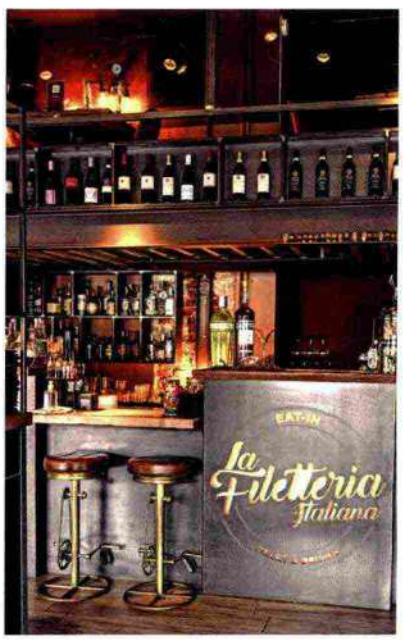
Certamente sì. Conseguono qualificazione del servizio, supporto alla vendita e fidelizzazione del cliente, supporto finanziario, immediata disponibilità dell'importo relativo alla fornitura del bene senza rischi di credito o dilazioni di pagamento, possibilità di negoziazione con l'utilizzatore passando dalla logica dal prezzo di fornitura a quella del costo di utilizzo.

ATTRAVERSO LA FORMULA DEL PERFORMANCE RENTING SUPPORTIAMO PROGETTI CHIAVI IN MANO

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

GDOWEEK
Settimanale
Diffusione: 20.000

www.ecostampa.it



7

Obiettivo di apertura punti di vendita a Milano

50%

Riduzione del capex necessario all'apertura

Nuova modalità di gestione dei beni strumentali in pay per use che velocizzano e rendono più agile l'apertura dei nuovi pdv de La Filetteria

Il noleggio operativo fa crescere

Elena Giordano

Si trovano nelle high street (per ora) di Milano le sette esperienze gustative de **La Filetteria**. Sette locali per il brand che fa capo, insieme ai format Magnaki e El Tacomaki, alla holding **Sun Tzu**, specializzata in ristorazione che garantisce qualità ed eccellenza italiane.

Con una forte vocazione all'espansione (nuove aperture sono attese nei prossimi mesi), La Filetteria Italiana è diventata un caso di studio in quanto ha adottato, per molti dei suoi materiali e strumentazioni, la modalità del **noleggio operativo proposto da Domorental**.

Le motivazioni che hanno condotto a questa scelta sono sia di ordine pratico-organizzativo, sia di ordine economico. "Appena è

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

GDOWEEK
Settimanale

www.ecostampa.it

CLAUDIO MOMBELLI
CEO DI DOMORENTAL

stato possibile, quando cioè è arrivato sul mercato italiano Domorental -spiega **Edoardo Maggiori**, ceo del gruppo Sun Tzu- abbiamo attivato il noleggio operativo, ideale per realtà che devono attivare nuovi format di vendita, che devono mettere a bilancio grandi quantitativi di materiali. Con il noleggio, invece, tutto diventa rapido, veloce e pratico. **Non viene impegnato cash flow, non è necessario usare linee di credito e la società non viene appesantita da immobilizzazioni nello stato patrimoniale**". Questo garantisce anche uno sviluppo agile di nuove aperture.

Il format de La Filetteria Italiana prevede la proposta del prodotto-filetto in tutte le sue differenziazioni animali e tipologie di cotture. Nato sette anni fa, a due anni di studio è poi seguita l'apertura vera e propria. Tipicamente si tratta di locali della dimensione di 150-300 metri quadrati, per 10-15 dipendenti a locale. "Con il noleggio operativo abbiamo acquisito tutti i beni: arredi, cucine, semifissi, mobili, da interno ed esterno, minuteria, software, casse, luci, verande. Il nostro è un percorso in fieri dato che **stiamo valutando anche progetti di efficientamento energetico**". La modalità di selezione è avvenuta in partnership con Domorental, prendendo in considerazione anche aziende già fornitrici del gruppo. "La logica premiante è quella dell'efficienza, da tutti i punti di vista". **Il costo sostenuto per il noleggio operativo, considerato canone, incide subito sul conto economico, ma non viene patrimonializzato**. "Con la diminuzione del capex necessaria all'apertura sino al 50% risulta evidente come la velocità di sviluppo venga praticamente raddoppiata".

Inoltre, **Domorental non rientra nei debiti delle società**, a vantaggio della posizione finanziaria netta; il noleggio risulta essere un canone che beneficia fiscalmente sopra l'Ebitda.

La Filetteria Italiana ha scelto, a conclusione del contratto del noleggio operativo, di acquistare i beni utilizzati. Tra un anno si tratterà di rinnovare la parte tecnologica della fornitura. Come anticipato, nuovi progetti sono in arrivo: la società ha infatti intenzione di attivare in modalità noleggio anche la fornitura Ict degli uffici centrali della sede di Milano.

"Con la locazione operativa possiamo trasformare il bene strumentale in pay per use. Anche in abbonamento, volendo, pagando un canone ricorrente, addirittura per un servizio – assicurazione, manutenzione, consumabili e questa nuova frontiera -precisa **Claudio Mombelli**, Ceo di Domorental- è assolutamente in linea con le esigenze della gdo. Il discorso vale per l'illuminazione a led, le celle frigorifere, i banconi, le casse automatiche, gli antifurti, i sistemi di condizionamento. Penso anche a tutto ciò che è tecnologia, ma anche alle più comuni scaffalature o alle insegne". Tipicamente il contratto di noleggio, a livello di durata, è il risultato dell'obsolescenza di ciascun bene e può andare dai 24 ai 30 mesi per i beni che durano meno (come le casse automatiche) e fino ai 60 mesi per quelli dalla vita più lunga. "Come già anticipato nel caso de La Filetteria Italiana, stiamo sperimentando anche nuove offerte, per assecondare le richieste della gdo, in questo momento sensibile ai temi ambientali: mi riferisco per esempio a un **primo esperimento di noleggio di impianti fotovoltaici che stiamo implementando per un cliente**".

Non solo arredi

*È probabilmente il primo servizio che si può annoverare in Italia di questo genere: **La Filetteria Italiana ha scelto il noleggio operativo anche per prodotti dall'obsolescenza molto breve, come piatti, posate e bicchieri**. Analoga modalità verrà a breve sposata anche per gli altri brand del gruppo, La Filetteria Italiana funge infatti da apripista per tutta l'innovazione di processo.*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

MARK UP .IT

www.ecostampa.it

Noleggio operativo, la sinergia tra Domorental e Intesa Sanpaolo

Elena Giordano - 24 Luglio 2022

Cresce il ricorso al noleggio operativo, particolarmente gradito nei settori come hospitality, ristorazione, retail, uffici & coworking

Il **noleggio operativo**, che ha preso ormai piede nel nostro Paese, non viene proposto da singole aziende, ma da player capaci di costruire relazioni e partnership con altri operatori, integrandone il servizio, per una maggior ampiezza dell'offerta. È il caso di **Domorental**, che opera in sinergia per esempio con **Intesa Sanpaolo Rent Foryou**.

Abbonati a Mark Up

Edicola web

Iscriviti alla newsletter

Twitter

Mark Up
@Mark_Up_

YouTube Shopping è la nuova piattaforma #YouTube in collaborazione con @Shopify #YouTubeLive per il #LiveShopping#VideoOnDemand#SchedaNegozio @gullimarianna @Clazzati mark-up.it/youtube-shoppi…

YouTube Shopping: social c…
YouTube Shopping permett…
mark-up.it

22 lug 2022

DIGITAL MANAGER CLUB

Sei un digital manager? La tua impresa è impegnata nella Digital Transformation?

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

MARK UP .IT

www.ecostampa.it

La collaborazione con altri player, siano essi gestori patrimoniali o organizzazioni bancarie, è sempre più utilizzata, a tutto vantaggio delle aziende clienti, tipicamente Pmi. "Nella nostra esperienza -spiega **Claudio Mombelli**, ceo di Domorental- il ricorso a soluzione di altri operatori è aumentato di quasi il 20% negli ultimi cinque anni".

Gli aggiornamenti sulle ultime innovazioni e trend, per gestire la trasformazione culturale in azienda e identificare nuove opportunità di business

SCOPRI IL DIGITAL MANAGER CLUB

I settori che beneficiano del noleggio operativo

Il noleggio operativo è particolarmente gradito alle aziende di tutti i settori (specie hospitality, ristorazione, retail, uffici & coworking, strutture sanitarie, forniture industriali, Ict e software): riguarda **numerosissimi beni, come impianti industriali, tecnologici, arredi**, e propone una modalità di "affitto" che comprende il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri, **senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario**.

Con tale soluzione i beni strumentali e gli arredi vengano acquistati da una terza parte (third party funding), che si assume i rischi finanziari e creditizi e, da quest'ultima, vengano ceduti in locazione all'utilizzatore. Per quanto riguarda la tempistica del contratto di noleggio, **tipicamente la durata va dai 12 ai 60 mesi** a seconda del bene e della sua eventuale obsolescenza.

Quanto vale il noleggio operativo

*Si sta parlando di un mercato che, nel suo complesso, in riferimento al leasing strumentale operativo, ha registrato 31.416 contratti per un valore di **444.357 milioni di euro**, pari rispettivamente a un +12,5% e +14,7% sul medesimo periodo dell'anno precedente (dati Assilea).*

TAG Claudio Mombelli domorental Intesa San Paolo noleggio operativo

Facebook Twitter Linkedin Pinterest Email

Articolo precedente

Decathlon e l'approccio olistico alla sostenibilità nel nuovo bilancio

ARTICOLI CORRELATI Dello stesso autore

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Verità&Affari

Quotidiano

Tiratura: 80.000

www.ecostampa.it

ORA AL 20%

Domorental cresce nell'open renting

Come nella finanza i player vendono fondi e prodotti d'investimento di altri operatori, anche le società del noleggio operativo - il sistema che consente di affittare un bene o un servizio anziché acquistarlo - si convertono all'architettura aperta e al parallel renting. È il caso di Domorental che ha importato dagli Usa il modello del performance renting: da tempo integra la propria offerta con quella di altre realtà attive nel noleggio operativo, come Intesa Sanpaolo Rent Foryou, e altri primari operatori del settore, e che dal 2017 al 2021 ha visto crescere il peso specifico dell'open renting di quasi il 20%.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

Aeroporti
Il Terminal 2 di Malpensa riaprirà nell'estate 2024

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

20-07-2022
Pagina 26
Foglio 1

ItaliaOggi

Quotidiano

Tiratura: 20.306
Diffusione: 17.044

www.ecostampa.it

Domorental, *società italiana attiva nel noleggio operativo che integra la propria offerta con quella di altre realtà come Intesa Sanpaolo Rent Foryou, fra il 2017 e il 2021 ha visto crescere il peso specifico dell'open renting di quasi il 20%.*

Accordo Reale-Intesa Sp

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Avvenire
Quotidiano
Tiratura: 106.262
Diffusione: 109.304

www.ecostampa.it

FINANZA

L'architettura aperta in Domorental

Come nel mondo della finanza i player vendono fondi e prodotti d'investimento di altri operatori, anche le società del noleggio operativo si convertono all'architettura aperta e al parallel renting. È il caso di Domorental, società milanese che ha importato dagli Usa il modello del performance renting, che da tempo integra la propria offerta con quella di altre realtà specializzate nel noleggio operativo, come Intesa Sanpaolo Rent Foryou, e altri primari operatori del settore, e che negli ultimi cinque anni ha visto crescere il peso specifico dell'open renting di quasi il 20%.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Turisti europei intrappolati nel caos degli aeroporti in tilt

«Siamo tornati al pre-Covid Lo sciopero è motivato»

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

bluerating
ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

www.ecostampa.it

bluerating

FONDI E POLIZZE

Fondi, l'architettura aperta ha fatto scuola

DI REDAZIONE | 18 LUGLIO 2022 | 10:37

Il modello distributivo un tempo molto diffuso tra le reti di consulenti viene oggi applicato al settore del noleggio operativo

Domorental | fondi

Come nel mondo della finanza i player vendono fondi e prodotti d'investimento di altri operatori, anche le società del noleggio operativo – il sistema che consente di affittare un bene o un servizio anziché acquistarlo – si convertono all'architettura aperta e al parallel renting. È il caso di Domorental, società italiana con sede a Milano che ha importato dagli Usa nel nostro Paese il modello del performance renting, che da tempo integra la propria offerta con quella di altre realtà specializzate nel noleggio operativo, come **Intesa Sanpaolo Rent Foryou**, e altri primari operatori del settore, e che negli ultimi cinque anni, dal 2017 al 2021, ha visto crescere il peso specifico dell'open renting di quasi il 20%.

Nell'epoca della subscription economy aziende, clienti e consumatori passano, in una prospettiva ***win win*** di reciproco vantaggio, dalla logica del possesso di un prodotto a quella dell'utilizzo. Il noleggio operativo, il modello 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario, è in crescita. In Italia nei primi quattro mesi del 2022, il leasing strumentale operativo ha registrato 31.416 contratti per un valore di 444.357 milioni, pari rispettivamente a un +12,5% e +14,7% sul medesimo periodo dell'anno precedente (dati **Assilea**). Secondo l'indagine preliminare di **Leaseurope**, l'associazione europea di categoria, nel 2021 i volumi totali del leasing nel suo complesso (leasing, strumentale finanziario e strumentale operativo) nel Vecchio Continente sono saliti del 13,3% rispetto al 2020.

"Il settore del credito – **afferma Claudio Mombelli (nella foto sopra), ceo di Domorental** – è profondamente cambiato. I grandi gestori patrimoniali e le organizzazioni bancarie innovative arricchiscono la propria offerta con quella di società terze – apparentemente in concorrenza – e sviluppano soluzioni e servizi insieme a partner esterni molto specializzati. Anche in Italia il servizio del renting si sta evolvendo in tale logica per soddisfare le esigenze in particolare delle microimprese e delle Pmi, con queste ultime che rappresentano oltre il 40% del fatturato e il 30% degli occupati. Nella nostra esperienza il ricorso a soluzione di altri operatori è aumentato di quasi il 20% negli ultimi cinque anni. Continuiamo a gestire una quota rilevante di direct renting, è però importante coprire una parte del renting alleviando costo ed esposizione della società principal coinvolta nell'iniziativa".

Vuoi ricevere le notizie di Bluerating direttamente nel tuo Inbox? Iscriviti alla nostra newsletter!

NEWSLETTER

ISCRIVITI

IN RETE

Allianz, il brand si fa bello a Milano

Azimut, istinto da predatore

Bnl Bnp Paribas LB schiera un nuovo 11 per la rete

Mediobanca Private Banking, l'offerta per i clienti HNW è sempre più tech

Consulenti, ecco le reti più "young". Di CheBanca! la cf più giovane, il decano è di Banca Mediolanum

Credem e Banca Euromobiliare, l'unione fa la forza. Nasce una nuova società

Cubelli (Fideuram): "Sanpaolo Invest sempre fondamentale per la divisione Private"

Deutsche Bank FA, gran colpo da IW Private Investments

Fineco, 5 titoli da portare sotto l'ombrellone

Banca Generali, al via oggi il restyling della Lux Im

Risparmio gestito, il rosso persiste ma i fondi tengono duro. Generali prima nella raccolta

Banca Widiba, nove nuovi volti per la rete

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER
SARAI AGGIORNATO OVUNQUE TI TROVI

Imprese&Mercati

Domorental, ecco come l'architettura aperta si sposta dal mondo bancario al noleggio operativo

ildenaro.it 18 Luglio 2022

7

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

in foto Claudio Mombelli, Ceo Domorental

Come nel mondo della finanza i player vendono fondi e prodotti d'investimento di altri operatori, anche le società del noleggio operativo – il sistema che consente di affittare un bene o un servizio anziché acquistarlo – si convertono all'architettura aperta e al parallel renting. È il caso di Domorental, società italiana con sede a Milano che ha importato dagli Usa nel nostro Paese il modello del performance renting, che da tempo integra la propria offerta con quella di altre realtà specializzate nel noleggio operativo, come **Intesa Sanpaolo Rent Foryou**, e altri primari operatori del settore, e che negli ultimi cinque anni, dal 2017 al 2021, ha visto crescere il peso specifico dell'open renting di quasi il 20%.

Nell'epoca della subscription economy aziende, clienti e consumatori passano, in una prospettiva *win*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

win di reciproco vantaggio, dalla logica del possesso di un prodotto a quella dell'utilizzo. Il noleggio operativo, il modello 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario, è in crescita. In Italia nei primi quattro mesi del 2022, il leasing strumentale operativo ha registrato 31.416 contratti per un valore di 444.357 milioni, pari rispettivamente a un +12,5% e +14,7% sul medesimo periodo dell'anno precedente (dati **Assilea**). Secondo l'indagine preliminare di **Leaseurope**, l'associazione europea di categoria, nel 2021 i volumi totali del leasing nel suo complesso (leasing, strumentale finanziario e strumentale operativo) nel Vecchio Continente sono saliti del 13,3% rispetto al 2020.

"Il settore del credito – **afferma Claudio Mombelli, ceo di Domorental** – è profondamente cambiato. I grandi gestori patrimoniali e le organizzazioni bancarie innovative arricchiscono la propria offerta con quella di società terze – apparentemente in concorrenza – e sviluppano soluzioni e servizi insieme a partner esterni molto specializzati. Anche in Italia il servizio del renting si sta evolvendo in tale logica per soddisfare le esigenze in particolare delle microimprese e delle Pmi, con queste ultime che rappresentano oltre il 40% del fatturato e il 30% degli occupati. Nella nostra esperienza il ricorso a soluzione di altri operatori è aumentato di quasi il 20% negli ultimi cinque anni. Continuiamo a gestire una quota rilevante di direct renting, è però importante coprire una parte del renting alleviando costo ed esposizione della società principal coinvolta nell'iniziativa".

TAGS Domorental

Articolo precedente

Antichi Scenari, due mesi d'arte in movimento con la quarta edizione del festival flegreo

Articoli correlati | Di più dello stesso autore

Imprese&Mercati
La cucina gourmand a Santa Lucia, ecco L'oro Blu dello chef Gennaro Cummaro

Imprese&Mercati
Turismo, torna la guida gratuita sul Cilento

Apertura
Confindustria, scenario molto incerto per l'economia

Ricevi notizie ogni giorno

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

MF MILANO FINANZA
www.milanofinanza.it

www.ecostampa.it

NEWS

Leggi dopo

Open finance, l'architettura aperta si sposta dal mondo bancario al noleggio operativo

tempo di lettura

Come nel mondo della finanza i player vendono fondi e prodotti d'investimento di altri operatori, anche le società del noleggio operativo - il sistema che consente di affittare un bene o un servizio anziché acquistarlo - si convertono all'architettura aperta e al parallel renting. È il caso di Domorental, società italiana con sede a Milano che ha importato dagli Usa nel nostro Paese il modello del performance renting, che da tempo integra la propria offerta con quella di altre realtà specializzate nel noleggio operativo, come Intesa Sanpaolo Rent Foryou, e altri primari operatori del settore, e che negli ultimi cinque anni, dal 2017 al 2021, ha visto crescere il peso specifico dell'open renting di quasi il 20%.

Nell'epoca della subscription economy aziende, clienti e consumatori passano, in una prospettiva win win di reciproco vantaggio, dalla logica del possesso di un prodotto a quella dell'utilizzo. Il noleggio operativo, il modello 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario, è in crescita. In Italia nei primi quattro mesi del 2022, il leasing strumentale operativo ha registrato 31.416 contratti per un valore di 444.357 milioni, pari rispettivamente a un +12,5% e +14,7% sul medesimo periodo dell'anno precedente (dati Assilea). Secondo l'indagine preliminare di Leaseurope, l'associazione europea di categoria, nel 2021 i volumi totali del leasing nel suo complesso (leasing, strumentale finanziario e strumentale operativo) nel Vecchio Continente sono saliti del 13,3% rispetto al 2020.

"Il settore del credito – ha affermato **Claudio Mombelli** (foto), ceo di Domorental – è profondamente cambiato. I grandi gestori patrimoniali e le organizzazioni bancarie innovative arricchiscono la propria offerta con quella di società terze - apparentemente

Le più lette degli ultimi sette giorni

Petrolio, i prezzi affondano, greggio sotto 100 dollari. L'Aie: la crisi energetica potrebbe peggiorare

Cina, gli acquirenti di case in 22 città non vogliono più pagare i mutui. Ecco perché

La débâcle del Frecciarossa 9543 da Torino a Salerno di venerdì 15 luglio

Saipem perde fino a quasi il 40%. Ecco perché deve ancora scendere

L'implosione nucleare della Germania

Speciali

Promo Estate 2022
Offerta speciale estate, abbonati 1 mese a soli € 9,90 anziché € 19,99

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

MF MILANO FINANZA
www.milanofinanza.it

www.ecostampa.it

in concorrenza - e sviluppano soluzioni e servizi insieme a partner esterni molto specializzati. Anche in Italia il servizio del renting si sta evolvendo in tale logica per soddisfare le esigenze in particolare delle microimprese e delle Pmi, con queste ultime che rappresentano oltre il 40% del fatturato e il 30% degli occupati. Nella nostra esperienza il ricorso a soluzione di altri operatori è aumentato di quasi il 20% negli ultimi cinque anni. Continuiamo a gestire una quota rilevante di direct renting, è però importante coprire una parte del renting alleviando costo ed esposizione della società principal coinvolta nell'iniziativa".

Ultimo aggiornamento: **18/07/2022 14:49**

Condividi

WEEKLY MARKET FOCUS **Leggi dopo**

Trading operativo: occhi puntati sui titoli del lusso

Hugo Boss ha strappato al rialzo con una certa decisione mentre Brunello Cucinelli e Ferrari hanno compiuto un veloce recupero.

di Gianluca Defendi Pubblicato il 15/07/2022 18:45

Nel corso delle ultime settimane, nonostante la difficile situazione tecnica dei mercati azionari europei, il settore del lusso ha fornito interessanti dimostrazioni di forza. Diversi titoli di questo comparto si sono infatti mossi in netta controtendenza, rimbalzando con decisione da solide aree di supporto. Nelle analisi che seguono sono stati individuati i principali livelli grafici di 8 azioni, da utilizzare per la costruzione di valide strategie operative per il trading di breve termine.

1) **Burberry**. La situazione tecnica del titolo inglese appare contrastata. Da diverse settimane, infatti, i prezzi consolidano lateralmente al di sopra del sostegno posto a quota 1.550 sterline ma non riescono a rimbalzare con decisione. Una nuova dimostrazione di forza arriverà con il breakout di quota 1.700 anche se, da un punto di vista grafico, solo il superamento di 1.750 potrebbe fornire un nuovo segnale rialzista di tipo direzionale.

2) **Brunello Cucinelli**. I prezzi, dopo una breve pausa di consolidamento al di sopra di quota 42-41,50 euro, hanno compiuto un veloce balzo in avanti e sono saliti verso i 50 euro. Il breakout di quest'ultimo livello fornirà un nuovo segnale rialzista, con target

Viaggiare in Australia
Qantas lancia il volo diretto dall'Australia all'Italia

Visita Tokyo
Tokyo val bene un viaggio

CFC
Oltre la Crisi d'impresa con Carlo Carmine e il Network CFC

Cesi
Il grande rebus del gas, come staccarsi dalla Russia

Osservatorio Groupama
Post Covid e guerra, cresce l'interesse degli italiani per risparmio e assicurazioni

Worldpay
Per la prima volta al NETCOMM Forum 2022

Frigo 2000
Il design buono (sostenibile e gustoso)

Tecnologia documentale in azienda
L'innovazione della stampa a freddo sostenibile e vantaggiosa

Generali
Nuova vita alle procuratie

Nuova Range Rover
Modernità assoluta, raffinatezza senza pari e capacità imbattibili

Gruppo Helvetia Italia
Focus sulla gestione dei rischi delle PMI e sui bisogni di protezione e investimento

Stati Generali AI
Grazie alle persone che hanno seguito l'evento ideato da Class Editori

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

FACILITY, SERVIZI E IOT

Noleggio dei beni: Domorental apre al parallel renting

Elena Zuccollo, 27 minuti ago | 0 | 2 min | 19 |

Domorental, società italiana con sede a Milano che ha importato dagli Usa in Italia il modello del performance renting, annuncia l'apertura all'**architettura aperta e al parallel renting.**

Nell'epoca della subscription economy aziende, clienti e consumatori passano, in una prospettiva win win di reciproco vantaggio, dalla logica del possesso di un prodotto a quella dell'utilizzo.

Il noleggio operativo, modello 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario, è in **crescita. In Italia nei primi quattro mesi del 2022,** il leasing strumentale operativo ha registrato 31.416 contratti per un valore di 444.357 milioni, pari rispettivamente a un +12,5% e +14,7% sul medesimo periodo dell'anno precedente (dati **Assilea**).

Secondo l'indagine preliminare di **Leaseurope**, l'associazione europea di categoria, nel 2021 i volumi totali del **leasing** nel suo complesso (leasing, strumentale finanziario e strumentale operativo) in **Europa** sono **saliti del**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

13,3% rispetto al 2020.

"Il settore del credito – **afferma Claudio Mombelli, ceo di Domorental** – è profondamente cambiato. I grandi gestori patrimoniali e le organizzazioni bancarie innovative arricchiscono la propria offerta con quella di società terze – apparentemente in concorrenza – e sviluppano soluzioni e servizi insieme a partner esterni molto specializzati. Anche in Italia il servizio del renting si sta evolvendo in tale logica per soddisfare le esigenze in particolare delle microimprese e delle Pmi, con queste ultime che rappresentano oltre il 40% del fatturato e il 30% degli occupati. Nella nostra esperienza il ricorso a soluzione di altri operatori è aumentato di quasi il 20% negli ultimi cinque anni. Continuiamo a gestire una quota rilevante di direct renting, è però importante coprire una parte del renting alleviando costo ed esposizione della società principal coinvolta nell'iniziativa".

TAGS #DOMORENTING #LEASING #NOLEGGIO DIE BENI

Previous
Recrowd presenta servizio di reporting Sal nelle raccolte lending

Next
Roomless chiude seed round da 1,5 mln

Related posts

Iscriviti alla newsletter

Articoli più recenti

Recrowd presenta servizio di reporting Sal nelle raccolte lending

Elena Zuccollo, 18 minuti ago | 0

Recrowd srl, scale up che opera nel settore del lending crowdfunding immobiliare , partecipata da Esperia Investor, holding di partecipazioni...

Noleggio dei beni: Domorental apre al parallel renting

0 | 19

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

AZ Franchising FRANCHISING
Mensile
Tiratura: 80.000
Diffusione: 60.000

www.ecostampa.it

AL VIA IN ITALIA "RENTAL & PROCUREMENT EFFICIENTAMENTO ENERGETICO": IL NOLEGGIO OPERATIVO

Un acceleratore del business e dell'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building: dall'azienda cliente finale al produttore (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc), dagli installatori alle ESCo (Energy Service Company) e multiutility. È l'obiettivo del nuovo servizio "Rental & Procurement Efficientamento Energetico", che viene introdotto per la prima volta in Italia da parte di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata da Claudio Mombelli, che ha portato nel nostro Paese il performance renting tramite cui è possibile 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.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

HOTEL
ROMANO
LUGLIO
91
UPGRADE

Il noleggio facile

Il servizio "Rental & Procurement Hospitality" di **Domorental** - che ha portato in Italia il performance renting, tramite cui è possibile noleggiare prodotti, macchinari e servizi mediante il pagamento di un canone ricorrente (durata e importo variano in funzione di diversi parametri) - consente ad hotel, residence e case vacanze di approvvigionarsi di arredi, attrezzature e impianti finanziandoli con la formula tecnica del noleggio, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrere al finanziamento bancario: dalle cucine alle camere da letto alla sala ristorante, dalle tv ai software gestionali alla domotica etc.

domorental.it

Avvenire
Quotidiano
Tiratura: 106.262
Diffusione: 109.304

www.ecostampa.it

Il noleggio operativo diventa sostenibile

Tra le imprese che ricorrono al noleggio operativo, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, il 35% attua politiche Esg: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti a modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto emerge da uno studio condotto da Domorental, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, modello flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Emilia Romagna, legge ad hoc per attrarre e formare talenti

LORO LO SANNO

DAI IL TUO 5X1000 A PROGETTO ARCA

182606

CASACLIMA.com

www.ecostampa.it

100% Hydrogen BAXI 100% Hydrogen

CALCESTRUZZI ETERNI PER OPERE ECO-SOSTENIBILI

CASACLIMA.com
Seguici su
ISSN 2038-0895

CALCESTRUZZI ETERNI PER OPERE ECO-SOSTENIBILI

In Prima Pagina

IMU e residenza separata dei coniugi: delucidazioni dal Fisc...

Diagnosi energetiche nel settore delle fonderie industriali:...

Acustica, nuova prassi di riferimento in consultazione pubbl...

Noleggio operativo, Domorental: "Il 35% delle aziende attua politiche ESG"

Il dato si basa su uno studio condotto dalla società italiana di noleggio operativo su un campione di 2000 clienti

Mercoledì 15 Giugno 2022

Tweet | Condividi 0 | Condividi

Tra le imprese che ricorrono al **noleggio operativo**, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, **il 35% attua politiche ESG**: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. **È quanto emerge da uno studio condotto da Domorental**, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, modello flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2.000 clienti tra fornitori e utenti finali per cui ha realizzano progetti principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence, Efficientamento Energetico, Manufacturing Industry & Robots.

La sostenibilità al centro

La sostenibilità è diventata una delle principali finalità sia per le organizzazioni economiche e finanziarie che per le istituzioni politiche e gli Stati mondiali. La sola Ue ha avviato Next Generation EU, il piano europeo da 750 MLD di euro, declinato in Italia tramite il PNRR (Piano Nazionale Ripresa Resilienza). I criteri ESG – Environmental (Ambiente), Social e Governance, sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting, con il mercato del leasing che nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid.

WallEng
Software di calcolo online
Abbiamo misurato un nuovo standard di qualità.
PROVA IL NUOVISSIMO PORTALE TECNICO PER I TUOI PROSSIMI PROGETTI
walleng.it
stabila valore nel tempo

SAPEVI CHE PUOI NOLEGGIARE PRO_SAP?
1/5 5 rate annuali senza interessi
Interrompi quando vuoi
dopo 5 anni sarà tuo per sempre

BREVI

NOLEGGIO OPERATIVO, DOMORENTAL: "IL 35% DELLE AZIENDE ATTUA POLITICHE ESG"
Il dato si basa su uno studio condotto dalla società italiana di noleggio operativo su un campione di 2000 clienti

GAETANO STELLA (CONFPROFESSIONI) RICONFERMATO PRESIDENTE DEL CONSIGLIO EUROPEO DELLE PROFESSIONI LIBERALI
Lo ha deciso l'Assemblea Generale del Ceplis riunitasi il 14 giugno a Milano, che ha provveduto al rinnovo delle cariche dell'Executive Board delle 30 associazioni interprofessionali e monoprofessionali europee, che rimarrà in carica fino al giugno 2025

INTELLIGENZA ARTIFICIALE, STEFANO CALZOLARI: "NORMAZIONE TECNICA FONDAMENTALE PER L'INCLUSIVITÀ"
Il Presidente del CEN è intevenuto al workshop annuale "Putting science into standards" promosso dall'European Commission's Joint Research Centre (JRC) e il CEN e il CENELEC

LEROY MERLIN PRESENTA ARKY, LA NUOVA INSEGNA DEDICATA ALLE RISTRUTTURAZIONI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

CASA&CLIMA.com

www.ecostampa.it

I dati dello studio di Domorental

Nel dettaglio dello studio di Domorental, all'interno del 35% delle imprese che seguono criteri ESG, circa i comportamenti Environmental, il **70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente**, il **65% osserva iniziative di efficienza energetica**, il **50% condotte per la riduzione di emissioni di gas** e ricorre all'utilizzo di fonti di rinnovabili. Per quanto riguarda l'aspetto sociale, il **90% si impegna a garantire le pari opportunità**, il **75% ad attrarre talenti** e il **70% a favorire buone relazioni sindacali**. In merito alla Governance, il **65% implementa strumenti per la valutazione del tipo di remunerazione dei manager**, il **35% compie politiche di CSR** – Corporate Social Responsability, per vagliare le conseguenze che le scelte aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera, il **20% remunera**, oltre che tramite uno stipendio base, **anche secondo i risultati**.

"La pandemia - ha commentato **Claudio Mombelli**, fondatore e CEO di Domorental - ha accelerato l'attenzione ai temi ESG, quanto mai attuali alla luce delle conseguenze economiche della guerra in Ucraina. Questo studio dimostra come le aziende siano molto sensibili su questi argomenti. Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing, favorendo il cambiamento del fare impresa nello scenario odierno. Per esempio, tramite il nostro servizio dedicato ("Rental & Procurement Efficientamento Energetico"), centinaia di imprese manufatturiere, commerciali e anche di servizi non solo hanno ridotto i costi, ma hanno così potuto disporre di risorse per investire".

"La sostenibilità e l'efficientamento energetico – sostiene **Marco Gregorace**, CEO di Whimsy Kitchen, food-tech company, che ha realizzato l'investimento nelle cucine con la formula del noleggio operativo – sono fondamentali e strategici per un'azienda come la nostra interessata a tutta la catena del food e sempre alla ricerca di nuove opportunità. Il nostro business ruota intorno a concetti quali la diminuzione degli sprechi alimentari, l'efficientamento energetico, l'inclusività multiculturale e la parità di genere sper quanto riguarda sia i ruoli che gli stipendi".

"I nostri valori fondanti – dichiara **Enrico Trombini**, CEO di Lampoo, azienda milanese specializzata nella vendita di articoli e accessori di lusso second-hand, che ha arredato il proprio neo inaugurato concept store londinese col sistema del noleggio operativo – sono la sostenibilità e l'efficientamento energetico. L'industria della moda è annoverata tra i settori produttivi più inquinanti. Il nostro obiettivo, basandoci su concetti e principi dell'economia circolare, è estendere il ciclo di vita e preservare il valore di ogni capo di abbigliamento di qualità, contribuendo ad ispirare e a costruire il futuro per una moda sostenibile".

L'azienda ha avviato anche uno scouting per ampliare la rete di architetti partner che lavoreranno con la nuova insegna, presentata ufficialmente durante la Milano Design Week

TUBI IN POLIETILENE, PROGETTO DI NORMA IN INCHIESTA PUBBLICA FINALE

Specifica le caratteristiche minime prestazionali per le attrezzature ausiliarie utilizzabili dall'operatore di saldatura nell'esecuzione di una giunzione per tubazioni in polietilene (PE) in modo che essa possa garantire l'affidabilità del sistema per il periodo di vita definito in fase di progetto

Scopri di più

DALLE AZIENDE

HELTY DEBUTTA A MCE 2022 CON LE ULTIME NOVITÀ DI PRODOTTO

L'azienda debutta a MCE 2022 puntando i riflettori su salubrità dell'aria e benessere indoor presso il proprio stand M25 del PAD. 24

BAXI METTE AL CENTRO DELLA PROPRIA STRATEGIA LA SOSTENIBILITÀ

Tra le principali azioni messe in campo dall'azienda: la produzione della prima caldaia 100% idrogeno, il dimezzamento del consumo di acqua e l'approvigionamento da fonti rinnovabili

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

Questo sito utilizza cookie di funzionalità e cookie analitici, anche di terze parti, per raccogliere informazioni sull'utilizzo del Sito Internet da parte degli utenti. Se vuoi saperne di più o negare il consenso a tutti o ad alcuni cookie clicca qui. Chiudendo questo banner o accedendo a un qualunque elemento sottostante questo banner acconsenti all'uso dei cookie.

OK No

In breve - Noleggio sostenibile, il 35% delle aziende attua politiche ESG

MILANO MER, 15/06/2022

0

Tra le imprese che ricorrono al noleggio operativo, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, il 35% attua politiche ESG: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto emerge da uno studio condotto da Domorental, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting.

0

Tecnologia Milano Esg Noleggio Noleggio Sostenibile Renting

LEGGI ALTRI ARTICOLI DI PAGINA TECNOLOGIA

15/06/2022 Eureka! Scoperto il segreto dl funzionamento dell'enzima che elimina il...
15/06/2022 Aerei a idrogeno, Wizz Air e Airbus firmano accordo
15/06/2022 Auto elettriche, anche a maggio l'Italia fa peggio delle grandi d'Europa
15/06/2022 Versalis: imballaggi industriali con i progetti Bag to Bag e Liner to Liner
15/06/2022 Ecopneus, un campo da basket in gomma riciclata da PFU per la scuola della...
15/06/2022 Chiusa la Call4ideas "Bee innovation", tre le realtà selezionate
08/06/2022 Venezia a prova di cambiamento climatico: uno studio analizza le soluzioni per...
08/06/2022 Ricerca. Gli italiani si fidano della scienza e temono la disinformazione
08/06/2022 Workshop battery 2030+: un evento internazionale per giovani scienziati...
08/06/2022 La sostenibilità dei fanghi biologici in agricoltura: uno studio valuta l'...

PRIMA PAGINA
ECOLOGIA
GREEN LIFE
ENERGIA
ELETTRICITÀ
RINNOVABILI
UTILITIES
EFFICIENZA ENERGETICA
IMBALLAGGI
TECNOLOGIA
ALBO NOTANDA LAPILLO
APPROFONDIMENTI
CHI SIAMO
TAGS

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

PER ISCRIVERSI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE GRATUITA UTILIZZARE IL **FORM CONTATTI** IN FONDO ALLA PAGINA

CERCA

Cerca nel sito:

Cerca

CALENDARIO EVENTI

« GIUGNO »

L	M	M	G	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

VISITACI ANCHE SU:

CONTATTI

Puoi inviarci un messaggio compilando il form qui sotto.
Risponderemo appena possibile.

Il tuo nome: *

CERCA NEL SITO

Inserisci le chiavi di ricerca:

Cerca

Ricerca avanzata

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Borsa Italiana
London Stock Exchange Group
www.ecostampa.it

BORSA ITALIANA

Cerca Titolo, ISIN, altro ...

NOLEGGIO OPERATIVO, IL 35% DELLE AZIENDE ATTUA POLITICHE ESG

teleborsa

(Teleborsa) - Tra le imprese che ricorrono al **noleggio operativo**, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un **canone ricorrente**, il 35% attua **politiche ESG**: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto emerge da uno studio condotto da **Domorental**, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, modello flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2.000 clienti tra fornitori e utenti finali per cui ha realizzano progetti principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence, Efficientamento Energetico, Manufacturing Industry & Robots.

La **sostenibilità** è diventata una delle principali finalità sia per le organizzazioni economiche e finanziarie che per le istituzioni politiche e gli Stati mondiali. La sola Ue ha avviato **Next Generation EU**, il piano europeo da 750 MLD di euro, declinato in Italia tramite il **PNRR** (Piano Nazionale Ripresa Resilienza). I criteri ESG – Environmental (Ambiente), Social e Governance, sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting, con il mercato del leasing che nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid.

Nel dettaglio dello **studio** di Domorental, all'interno del 35% delle imprese che seguono criteri ESG, circa i comportamenti Environmental, il 70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente, il 65% osserva iniziative di efficienza energetica, il 50% condotte per la riduzione di emissioni di gas e ricorre all'utilizzo di **fonti di rinnovabili**. Per quanto riguarda l'aspetto sociale, il 90% si impegna a garantire le pari opportunità, il 75% ad attrarre talenti e il 70% a favorire buone relazioni sindacali. In merito alla Governance, il 65% implementa strumenti per la valutazione del tipo di remunerazione dei manager, il 35% compie politiche di **CSR – Corporate Social Responsability**, per vagliare le conseguenze che le scelte aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera, il 20% remunera, oltre che tramite uno stipendio base, anche secondo i risultati.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Borsa Italiana
London Stock Exchange Group
www.ecostampa.it

"La pandemia - afferma **Claudio Mombelli**, fondatore e CEO di Domorental, 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 - ha accelerato l'attenzione ai temi ESG, quanto mai attuali alla luce delle conseguenze economiche della guerra in Ucraina. Questo studio dimostra come le aziende siano molto sensibili su questi argomenti. Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing, favorendo il cambiamento del fare impresa nello scenario odierno. Per esempio, tramite il nostro servizio dedicato ("Rental & Procurement Efficientamento Energetico"), centinaia di imprese manufatturiere, commerciali e anche di servizi non solo hanno ridotto i costi, ma hanno così potuto disporre di risorse per investire".

"La sostenibilità e l'efficientamento energetico – sostiene **Marco Gregorace**, CEO di Whimsy Kitchen, food-tech company basata a Milano il cui focus principale è la creazione di "Dark Kitchens", che ha realizzato l'investimento nelle cucine con la formula del noleggio operativo – sono fondamentali e strategici per un'azienda come la nostra interessata a tutta la catena del food e sempre alla ricerca di nuove opportunità. Il nostro business ruota intorno a concetti quali la diminuzione degli sprechi alimentari, l'efficientamento energetico, l'inclusività multiculturale e la parità di genere sper quanto riguarda sia i ruoli che gli stipendi".

"I nostri valori fondanti – dichiara Enrico Trombini, CEO di Lampoo, azienda milanese specializzata nella vendita di articoli e accessori di lusso second-hand, che ha arredato il proprio neo inaugurato concept store londinese col sistema del noleggio operativo – sono la sostenibilità e l'efficientamento energetico. L'industria della moda è annoverata tra i settori produttivi più inquinanti. Il nostro obiettivo, basandoci su concetti e principi dell'economia circolare, è estendere il ciclo di vita e preservare il valore di ogni capo di abbigliamento di qualità, contribuendo ad ispirare e a costruire il futuro per una moda sostenibile".

(Foto: stockwerkfotodesign | 123RF)

(TELEBORSA) 14-06-2022 17:08

Servizi
Pubblicità
Listino ufficiale

Altri link
Comitato Corporate Governance

EN

Borsa Italiana Spa - Dati sociali | Disclaimer | Copyright | Privacy | Cookie policy | Credits | Codice di Comportamento

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Economy
14 giugno 2022

Economia&Imprese Sostenibilità

Il noleggio operativo? Una scelta di sostenibilità

Redazione Web - 14/06/2022

Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental

Il tema della sostenibilità è alla base delle scelte di sempre più aziende del Belpaese. Tra le imprese che ricorrono al noleggio operativo, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, il 35% attua politiche ESG: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto

EcoTODAY

Elezioni amministrative: crollo 5 stelle, Fdi sorpassa la Lega

Andrea Ballone - 13/06/2022

I grandi sconfitti delle elezioni amministrative sono i Cinquestelle, mentre la vera sorpresa è quella di Damiano Tommasi, ex calciatore della Roma al ballottaggio...

I dati dal Notariato: crescono mercato immobiliare, mutui e donazioni

13/06/2022

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

emerge da uno studio condotto da Domorental, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, modello flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2.000 clienti tra fornitori e utenti finali per cui ha realizzano progetti principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence, Efficientamento Energetico, Manufacturing Industry & Robots.

LEGGI ANCHE:

Ambiente, il noleggio operativo accelera la filiera dell'efficienza energetica

Nel dettaglio dello studio di Domorental, all'interno del 35% delle imprese che seguono criteri ESG, circa i comportamenti Environmental, il 70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente, il 65% osserva iniziative di efficienza energetica, il 50% condotte per la riduzione di emissioni di gas e ricorre all'utilizzo di fonti di rinnovabili. Per quanto riguarda l'aspetto sociale, il 90% si impegna a garantire le pari opportunità, il 75% ad attrarre talenti e il 70% a favorire buone relazioni sindacali. In merito alla Governance, il 65% implementa strumenti per la valutazione del tipo di remunerazione dei manager, il 35% compie politiche di CSR – Corporate Social Responsability, per vagliare le conseguenze che le scelte aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera, il 20% remunera, oltre che tramite uno stipendio base, anche secondo i risultati.

"La pandemia – afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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 – ha accelerato l'attenzione ai temi ESG, quanto mai attuali alla luce delle conseguenze economiche della guerra in Ucraina. Questo studio dimostra come le aziende siano molto sensibili su questi argomenti. Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing, favorendo il cambiamento del fare impresa nello scenario odierno. Per esempio, tramite il nostro servizio dedicato ("Rental & Procurement Efficientamento Energetico"), centinaia di imprese manufatturiere, commerciali e anche di servizi non solo hanno ridotto i costi, ma hanno così potuto disporre di risorse per investire".

"La sostenibilità e l'efficientamento energetico – sostiene Marco Gregorace, CEO di Whimsy Kitchen, food-tech company basata a Milano il cui focus principale è la creazione di "Dark Kitchens", che ha realizzato l'investimento

Va a Nicoletta Mastropietro l'Ispiringfifty Europe 2022 Award
13/06/2022

Investimenti in tempo di guerra: come e con quali criteri?
13/06/2022

Ministero agricoltura e Plasmon: ok l'accordo sul Made in Italy
13/06/2022

NSA-ECONOMY AWARD "LEGALITÀ E PROFITTO"

Media error: Format(s) not supported or source(s) not found

Scarica il file: https://www.youtube.com/watch?v=1OpnFlawxGE&_=1

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

nelle cucine con la formula del noleggio operativo – sono fondamentali e strategici per un'azienda come la nostra interessata a tutta la catena del food e sempre alla ricerca di nuove opportunità. Il nostro business ruota intorno a concetti quali la diminuzione degli sprechi alimentari, l'efficientamento energetico, l'inclusività multiculturale e la parità di genere sper quanto riguarda sia i ruoli che gli stipendi".

"I nostri valori fondanti – dichiara Enrico Trombini, CEO di Lampoo, azienda milanese specializzata nella vendita di articoli e accessori di lusso second-hand, che ha arredato il proprio neo inaugurato concept store londinese col sistema del noleggio operativo – sono la sostenibilità e l'efficientamento energetico. L'industria della moda è annoverata tra i settori produttivi più inquinanti. Il nostro obiettivo, basandoci su concetti e principi dell'economia circolare, è estendere il ciclo di vita e preservare il valore di ogni capo di abbigliamento di qualità, contribuendo ad ispirare e a costruire il futuro per una moda sostenibile".

TAGS claudio mombelli | Domorental | enrico trombini | esg | lampoo | marco gregorace | noleggio operativo | sostenibilita | whimsky kitchen

Precedente

Elezioni amministrative: crollo 5 stelle, Fdi sorpassa la Lega

Redazione Web

Articoli della stessa categoria Articoli dello stesso autore

Elezioni amministrative: crollo 5 stelle, Fdi sorpassa la Lega

Acqua Scooter Nilox per un'estate di innovazione e divertimento

Aumento pensioni 2023: tutti i nuovi importi

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

ItaliaOggi
Quotidiano
Tiratura: 20.306
Diffusione: 17.044

www.ecostampa.it

Tra le imprese che ricorrono al noleggio *operativo, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, il 35% attua politiche ESG: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto emerge da uno studio condotto da Domorental, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, modello flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2.000 clienti.*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

GIUSTIZIA E SOCIETÀ

Antiriciclaggio in studio

Un piano in presenza di oltre 15 dipendenti

Il Terzo settore a caccia di fondi

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

MARK UP .IT

www.ecostampa.it

Politiche Esg al centro del noleggio operativo

Elena Giordano - 14 Giugno 2022

Secondo un'indagine di Domorental, il 35% delle imprese che ricorrono al noleggio operativo delle attrezzature in ambito retail attua politiche Esg

Ambiente, attenzione al sociale, governance entrano sempre più non solo nelle agende dei Paesi e nei Piani europei per la ripresa dell'economia nel post-Covid. C'è una rivoluzione silenziosa che parte dal basso e che riguarda anche il **mondo del performance renting**, ovvero la modalità che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente. L'abitudine ad affittare e non più acquistare, dunque, si innesta in un cambiamento sempre più sostenibile anche del business.

La ricerca sui clienti del noleggio operativo di Domorental

Domorental, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, ha effettuato uno studio tra 2.000 suoi clienti tra fornitori e utenti finali

DIGITAL MANAGER CLUB

Gli aggiornamenti sulle ultime innovazioni e i trend per gestire la trasformazione culturale in azienda e identificare nuove opportunità di business

ENTRA NEL CLUB

New Retail & Automazione Intelligente

Automazione intelligente: una nuova frontiera per tutte le industry
29 Marzo 2019

Il retail diventa automatico e intelligente per competere su tutti i...
9 Aprile 2019

Automazione intelligente: come attuarla?
8 Aprile 2019

Gdoweek Digital Manager Club

Carrefour lancia Dastore per accelerare l'innovazione digitale

Carrefour, attraverso il nuovo fondo d'investimento Dastore, si focalizza sui settori prioritari del

La tecnologia che muove Mercato Centrale a Milano

La piattaforma di Retex e soluzioni personalizzate per migliorare i processi interni e l'esperienza

L'assistente virtuale che aiuta il buyer adottato da Conad Centro Nord

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

MARK UP .IT

www.ecostampa.it

appartenenti a diverse categorie merceologie, da cui è emerso che **il 35% delle imprese che ricorrono a questa forma di noleggio attua politiche Esg**, attente agli ambiti Environmental (Ambiente), Social e Governance.

Nel dettaglio e in riferimento alla percentuale di aziende che seguono i criteri di cui sopra, lo studio precisa che il **70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente**, il **65% osserva iniziative di efficienza energetica**, il 50% condotte per la riduzione di emissioni di gas e ricorre all'utilizzo di fonti di rinnovabili.

Nell'ambito del sociale il 90% si impegna a garantire le pari opportunità, il 75% ad attrarre talenti e il 70% a favorire buone relazioni sindacali. Per quanto riguarda la governance, il 65% implementa strumenti per la valutazione del tipo di remunerazione dei manager, il 35% compie politiche di Csr, il 20% remunera, oltre che tramite uno stipendio base, anche secondo i risultati.

Domorental figura tra le 50 startup più influenti d'Italia del 2021 individuate da BizPlaze nella categoria Fintech, grazie all'attitudine alla promozione della partecipazione, della coesione sociale e della crescita responsabile e sostenibile del territorio.

TAG domorental Esg noleggio operativo Sostenibilità

Facebook Twitter Linkedin Pinterest Email +

Articolo precedente

Vecchio Amaro del Capo si conferma capace di ringiovanire il target

Articolo successivo

Unicoop Firenze firma un nuovo contratto integrativo

ARTICOLI CORRELATI Dello stesso autore

Regime forfettario: l'offerta di Fatture in Cloud per la fatturazione elettronica

Quanto guadagnano i manager IT in ambito retail

Drive to store, per una relazione concreta

LASCIA UN COMMENTO

Commento:

Accordo tra la startup Tuidi e Conad Centro Nord per l'utilizzo di Delphi che aiuta a ottimizzare la

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

mediakey.tv

www.ecostampa.it

MEDIA KEY QUARANT'ANNI MK

Leggi News

Newsletter
Archivio News

Lo studio di Domorental: così il noleggio diventa sostenibile, il 35% delle aziende attua politiche ESG

Tra le imprese che ricorrono al noleggio operativo, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, il 35% attua politiche ESG: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto emerge da uno studio condotto da Domorental, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, modello flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2.000 clienti tra fornitori e utenti finali per cui ha realizzano progetti principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence, Efficientamento Energetico, Manufacturing Industry & Robots.

La sostenibilità è diventata una delle principali finalità sia per le organizzazioni economiche e finanziarie che per le istituzioni politiche e gli Stati mondiali. La sola Ue ha avviato Next Generation EU, il piano europeo da 750 MLD di euro, declinato in Italia tramite il PNRR (Piano Nazionale Ripresa Resilienza). I criteri ESG – Environmental (Ambiente), Social e Governance, sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting, con il mercato del leasing che nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid.

Nel dettaglio dello studio di Domorental, all'interno del 35% delle imprese che seguono criteri ESG, circa i comportamenti Environmental, il 70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente, il 65% osserva iniziative di efficienza energetica, il 50% condotte per la riduzione di emissioni di gas e ricorre all'utilizzo di fonti di rinnovabili. Per quanto riguarda l'aspetto sociale, il 90% si impegna a garantire le pari opportunità, il 75% ad attrarre talenti e il 70% a favorire buone relazioni sindacali. In merito alla Governance, il 65% implementa strumenti per la valutazione del tipo di remunerazione dei manager, il 35% compie politiche di CSR – Corporate Social Responsability, per vagliare le conseguenze che le scelte aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera, il 20% remunera, oltre che tramite uno stipendio base, anche secondo i risultati.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

"La pandemia - afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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 - ha accelerato l'attenzione ai temi ESG, quanto mai attuali alla luce delle conseguenze economiche della guerra in Ucraina. Questo studio dimostra come le aziende siano molto sensibili su questi argomenti. Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing, favorendo il cambiamento del fare impresa nello scenario odierno. Per esempio, tramite il nostro servizio dedicato ("Rental & Procurement Efficientamento Energetico"), centinaia di imprese manufatturiere, commerciali e anche di servizi non solo hanno ridotto i costi, ma hanno così potuto disporre di risorse per investire".

"La sostenibilità e l'efficientamento energetico – sostiene Marco Gregorace, CEO di Whimsy Kitchen, food-tech company basata a Milano il cui focus principale è la creazione di "Dark Kitchens", che ha realizzato l'investimento nelle cucine con la formula del noleggio operativo – sono fondamentali e strategici per un'azienda come la nostra interessata a tutta la catena del food e sempre alla ricerca di nuove opportunità. Il nostro business ruota intorno a concetti quali la diminuzione degli sprechi alimentari, l'efficientamento energetico, l'inclusività multiculturale e la parità di genere sper quanto riguarda sia i ruoli che gli stipendi".

"I nostri valori fondanti – dichiara Enrico Trombini, CEO di Lampoo, azienda milanese specializzata nella vendita di articoli e accessori di lusso second-hand, che ha arredato il proprio neo inaugurato concept store londinese col sistema del noleggio operativo – sono la sostenibilità e l'efficientamento energetico. L'industria della moda è annoverata tra i settori produttivi più inquinanti. Il nostro obiettivo, basandoci su concetti e principi dell'economia circolare, è estendere il ciclo di vita e preservare il valore di ogni capo di abbigliamento di qualità, contribuendo ad ispirare e a costruire il futuro per una moda sostenibile".

14/06/2022 | Aziende, carriere

Indietro

condividi tweet condividi

Sitemap

Home Testate News
Awards Video Operatori
Shop Il Gruppo Contatti
Area Utenti Job Privacy

Newsletter

Iscriviti alla newsletter di Media Key per restare aggiornato.

Iscriviti

Gruppo editoriale Media Key

Via Arcivescovo Romilli 20/8 - 20139 - Milano
+39 02.52.20.37.1
info@mediakey.it
P.IVA e C.F. 06257230158

Questo sito utilizza cookie, anche di terze parti, per gestire e migliorare la tua esperienza di navigazione. Cliccando Accetta acconsenti al loro uso. Per maggiori informazioni su come utilizziamo i cookie e su come rimuoverli, consulta la nostra. - Informazione sui cookie - gestione dei cookie

Accetta

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

HOSPITALITY ULTIME NOTIZIE

Come il noleggio diventa sostenibile, una azienda su tre attua politiche ESG

Di **Redazione Qualitytravel.it**

GIU 14, 2022 esg

Tra le imprese che ricorrono al noleggio operativo, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, il 35% attua politiche ESG (Enviromental, Social and Governance): dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto emerge da uno studio condotto da Domorental, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, modello

Cerca

NEWSLETTER

Ricevi le ultime notizie di Qualitytravel.it, tutti i martedì

Inserisci il tuo indirizzo

Mi iscrivo

I dati inseriti saranno utilizzati, ai sensi del GDPR 2016/679 per inviare newsletter e informazioni da parte di Qualitytravel.it. Confermo di aver letto e di accettare l'informativa privacy

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2.000 clienti tra fornitori e utenti finali per cui ha realizzano progetti principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence, Efficientamento Energetico, Manufacturing Industry & Robots.
La sostenibilità è diventata una delle principali finalità sia per le organizzazioni economiche e finanziarie che per le istituzioni politiche e gli Stati mondiali. La sola Ue ha avviato Next Generation EU, il piano europeo da 750 MLD di euro, declinato in Italia tramite il PNRR (Piano Nazionale Ripresa Resilienza). I criteri ESG sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting, con il mercato del leasing che nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid.

Nel dettaglio dello studio di Domorental, all'interno del 35% delle imprese che seguono criteri ESG, circa i comportamenti Environmental, il 70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente, il 65% osserva iniziative di efficienza energetica, il 50% condotte per la riduzione di emissioni di gas e ricorre all'utilizzo di fonti di rinnovabili. Per quanto riguarda l'aspetto sociale, il 90% si impegna a garantire le pari opportunità, il 75% ad attrarre talenti e il 70% a favorire buone relazioni sindacali. In merito alla Governance, il 65% implementa strumenti per la valutazione del tipo di remunerazione dei manager, il 35% compie politiche di CSR – Corporate Social Responsability, per vagliare le conseguenze che le scelte aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera, il 20% remunera, oltre che tramite uno stipendio base, anche secondo i risultati.
"La pandemia – afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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 – ha accelerato l'attenzione ai temi ESG, quanto mai attuali alla luce delle conseguenze economiche della guerra in Ucraina. Questo studio dimostra come le aziende siano molto sensibili su questi argomenti. Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing, favorendo il cambiamento del fare impresa nello scenario odierno. Per esempio, tramite il nostro servizio dedicato ("Rental & Procurement Efficientamento Energetico"), centinaia di imprese manufatturiere, commerciali e anche di servizi non solo hanno ridotto i costi, ma hanno così potuto disporre di risorse per investire".

"La sostenibilità e l'efficientamento energetico – sostiene Marco Gregorace, CEO di Whimsy Kitchen, food-tech company basata a Milano il cui focus principale è la creazione di "Dark Kitchens", che ha realizzato l'investimento nelle cucine con la formula del noleggio operativo – sono fondamentali e strategici per un'azienda come la nostra interessata a tutta la catena del food e sempre alla ricerca di nuove opportunità. Il nostro business ruota intorno a concetti quali la diminuzione degli sprechi alimentari, l'efficientamento energetico, l'inclusività multiculturale e la parità di genere sper quanto riguarda sia i ruoli che gli stipendi".
"I nostri valori fondanti – dichiara Enrico Trombini, CEO di Lampoo, azienda milanese specializzata nella vendita di articoli e accessori di lusso second-hand, che ha arredato il proprio neo inaugurato concept store londinese col sistema del noleggio operativo – sono la sostenibilità e l'efficientamento energetico. L'industria della moda è annoverata tra i settori produttivi più inquinanti. Il nostro obiettivo, basandoci su concetti e principi dell'economia circolare, è estendere il ciclo di vita e preservare il valore di ogni capo di abbigliamento di qualità, contribuendo ad ispirare e a costruire il futuro per una moda sostenibile".

Condividi:

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

RE2BIT.COM

www.ecostampa.it

ALTRO

Domorental: nel noleggio il 35% delle aziende attua politiche Esg

Elena Zuccollo, 1 ora ago | 0 | 3 min | 58 |

Il **35% delle imprese che ricorrono al noleggio operativo**, sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, **attua politiche Esg.**

L'attuazione passa dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, alle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito.

È quanto emerge da uno studio condotto da **Domorental,** società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il **performance renting**, modello flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2.000 clienti tra fornitori e utenti finali per cui ha realizzano progetti principalmente per i settori **arredo/contract**, **foodtech**, **healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence, efficientamento energetico, manufacturing industry & robots.**

La sostenibilità è diventata una delle principali finalità sia per le organizzazioni economiche e finanziarie che per le istituzioni politiche e gli stati mondiali. La sola Ue ha avviato **Next generation Ey**, il piano europeo da 750 miliardi di euro, declinato in Italia tramite il **Pnrr.**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

I criteri **Esg,** sono quindi alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting, con il mercato del leasing che, secondo Domorental, è tornato in Italia ai livelli pre-Covid.

Il 70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente

Nel dettaglio dello studio della società si evince che all'interno del 35% delle imprese che seguono criteri Esg, circa i comportamenti environmental, il **70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente**, il 65% osserva iniziative di efficienza energetica, il 50% condotte per la riduzione di emissioni di gas e ricorre all'utilizzo di fonti di rinnovabili.

Per quanto riguarda l'aspetto sociale, il **90% si impegna a garantire le pari opportunità**, il 75% ad attrarre talenti e il 70% a favorire buone relazioni sindacali. In merito alla governance, il 65% implementa strumenti per la valutazione del tipo di remunerazione dei manager, il 35% compie politiche di **Csr – Corporate social responsability**, per vagliare le conseguenze che le scelte aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera, il 20% remunera, oltre che tramite uno stipendio base, anche secondo i risultati.

"La pandemia – **afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental** – ha accelerato l'attenzione ai temi ESG, quanto mai attuali alla luce delle conseguenze economiche della guerra in Ucraina. Questo studio dimostra come le aziende siano molto sensibili su questi argomenti. Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing, favorendo il cambiamento del fare impresa nello scenario odierno. Per esempio, tramite il nostro servizio dedicato ("Rental & Procurement Efficientamento Energetico"), centinaia di imprese manufatturiere, commerciali e anche di servizi non solo hanno ridotto i costi, ma hanno così potuto disporre di risorse per investire".

"La sostenibilità e l'efficientamento energetico – **sostiene Marco Gregorace, ceo di Whimsy Kitchen, food-tech company basata a Milano** – sono fondamentali e strategici per un'azienda come la nostra interessata a tutta la catena del food e sempre alla ricerca di nuove opportunità. Il nostro business ruota intorno a concetti quali la diminuzione degli sprechi alimentari, l'efficientamento energetico, l'inclusività multiculturale e la parità di genere sper quanto riguarda sia i ruoli che gli stipendi".

"I nostri valori fondanti – **dichiara Enrico Trombini, ceo di Lampoo, azienda milanese specializzata nella vendita di articoli e accessori di lusso second-hand** – sono la sostenibilità e l'efficientamento energetico. L'industria della moda è annoverata tra i settori produttivi più inquinanti. Il nostro obiettivo, basandoci su concetti e principi dell'economia circolare, è estendere il ciclo di vita e preservare il valore di ogni capo di abbigliamento di qualità, contribuendo ad ispirare e a costruire il futuro per una moda sostenibile".

TAGS #AGRITECH #ARREDO/CONTRACT #ARTIFICIAL INTELLIGENCE #DOMORENTAL #EFFICIENTAMENTO ENERGETICO #ESG #FOODTECH #HEALTHTECH #MANUFACTURING INDUSTRY & ROBOTS #NOLEGGIO OPERATIVO #SPORTECH

Previous
Domorental: nel noleggio il 35% delle aziende attua politiche Esg

Next
Coima con Cdp lancia HabiTech, acceleratore di startup proptech

Related posts

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

la Repubblica.it

www.ecostampa.it

Noleggio operativo, il 35% delle aziende attua politiche ESG

14 giugno 2022 - 17.13

Ricerca titolo

(Teleborsa) - Tra le imprese che ricorrono al **noleggio operativo**, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un **canone ricorrente**, il 35% attua **politiche ESG**: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto emerge da uno studio condotto da **Domorental**, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, modello flessibile, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2.000 clienti tra fornitori e utenti finali per cui ha realizzano progetti principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence, Efficientamento Energetico, Manufacturing Industry & Robots.

La **sostenibilità** è diventata una delle principali finalità sia per le organizzazioni economiche e finanziarie che per le istituzioni politiche e gli Stati mondiali. La sola Ue ha avviato **Next Generation EU**, il piano europeo da 750 MLD di euro, declinato in Italia tramite il **PNRR** (Piano Nazionale Ripresa Resilienza). I criteri ESG – Environmental (Ambiente), Social e Governance, sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting, con il mercato del leasing che nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid.

Nel dettaglio dello **studio** di Domorental, all'interno del 35% delle imprese

Market Overview

MERCATI | MATERIE PRIME | TITOLI DI STATO

Descrizione	Ultimo	Var %
DAX	13.347	-0,59%
Dow Jones	30.486	-0,10%
FTSE 100	7.209	+0,05%
FTSE MIB	21.974	+0,25%
Hang Seng Index*	21.068	INV.
Nasdaq	10.815	+0,05%
Nikkei 225	26.630	-1,32%
Swiss Market Index*	10.896	-1,70%

* dato di chiusura della sessione predecente

LISTA COMPLETA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

la Repubblica.it

www.ecostampa.it

che seguono criteri ESG, circa i comportamenti Environmental, il 70% aderisce a procedure per la tutela dell'ambiente, il 65% osserva iniziative di efficienza energetica, il 50% condotte per la riduzione di emissioni di gas e ricorre all'utilizzo di **fonti di rinnovabili**. Per quanto riguarda l'aspetto sociale, il 90% si impegna a garantire le pari opportunità, il 75% ad attrarre talenti e il 70% a favorire buone relazioni sindacali. In merito alla Governance, il 65% implementa strumenti per la valutazione del tipo di remunerazione dei manager, il 35% compie politiche di **CSR – Corporate Social Responsability**, per vagliare le conseguenze che le scelte aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera, il 20% remunera, oltre che tramite uno stipendio base, anche secondo i risultati.

"La pandemia - afferma **Claudio Mombelli**, fondatore e CEO di Domorental, 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 - ha accelerato l'attenzione ai temi ESG, quanto mai attuali alla luce delle conseguenze economiche della guerra in Ucraina. Questo studio dimostra come le aziende siano molto sensibili su questi argomenti. Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing, favorendo il cambiamento del fare impresa nello scenario odierno. Per esempio, tramite il nostro servizio dedicato ("Rental & Procurement Efficientamento Energetico"), centinaia di imprese manufatturiere, commerciali e anche di servizi non solo hanno ridotto i costi, ma hanno così potuto disporre di risorse per investire".

"La sostenibilità e l'efficientamento energetico – sostiene **Marco Gregorace**, CEO di Whimsy Kitchen, food-tech company basata a Milano il cui focus principale è la creazione di "Dark Kitchens", che ha realizzato l'investimento nelle cucine con la formula del noleggio operativo – sono fondamentali e strategici per un'azienda come la nostra interessata a tutta la catena del food e sempre alla ricerca di nuove opportunità. Il nostro business ruota intorno a concetti quali la diminuzione degli sprechi alimentari, l'efficientamento energetico, l'inclusività multiculturale e la parità di genere sper quanto riguarda sia i ruoli che gli stipendi".

"I nostri valori fondanti – dichiara Enrico Trombini, CEO di Lampoo, azienda milanese specializzata nella vendita di articoli e accessori di lusso second-hand, che ha arredato il proprio neo inaugurato concept store londinese col sistema del noleggio operativo – sono la sostenibilità e l'efficientamento energetico. L'industria della moda è annoverata tra i settori produttivi più inquinanti. Il nostro obiettivo, basandoci su concetti e principi dell'economia circolare, è estendere il ciclo di vita e preservare il valore di ogni capo di abbigliamento di qualità, contribuendo ad ispirare e a costruire il futuro per una moda sostenibile".

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

la Repubblica.it

www.ecostampa.it

(Foto: stockwerkfotodesign | 123RF)

powered by teleborsa

calcolatore Valute

EUR	USD
1	1,05

EURO

DOLLARO USA

IMPORTO

1

CALCOLA

IL NETWORK

Espandi

Fai di Repubblica la tua homepage Mappa del sito Redazione Scriveteci Per inviare foto e video Servizio Clienti PubblicitÃ Cookie Policy Privacy Codice Etico e Best Practices

GEDI News Network S.p.A. - P.Iva 01578251009 - ISSN 2499-0817

ERROR: https://www.repstatic.it/cless/common/stable/include/nielsen/nielsen.html - The remote server returned an error: (404) Not Found.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

Verità&Affari

Quotidiano

Tiratura: 80.000

www.ecostampa.it

SONDAGGIO DOMORENTAL

Nel noleggio operativo crescono le politiche Esg

Tra le imprese che ricorrono al noleggio operativo, il sistema che consente di affittare beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, il 35% attua politiche Esg: dai processi per tutelare l'ambiente alle pari opportunità, dalle azioni per attrarre talenti all'implementazione di modelli di remunerazione basati sul merito. È quanto emerge da uno studio di Domorental, società italiana attiva dal 2017 nel noleggio operativo, che ha portato in Italia il performance renting, tramite cui durata e importo del canone variano in funzione di diversi parametri, su un campione significativo dei suoi oltre 2 mila clienti tra fornitori e utenti finali.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Automobili
Stellantis lascia l'Acea e lancia il «Freedom of Mobiliy Forum»

182606

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

L'ALBERGO

Trimestrale

Data 06-2022
Pagina 29
Foglio 1

Rental & procurement, al via il servizio di finanziamento e noleggio di domorental

Il nuovo servizio "Rental & Procurement" proposto da Domorental, società italiana fondata dal bresciano Claudio Mombelli, ha portato in Italia il performance renting tramite cui è possibile 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, insieme con il servizio di consulenza BookingMyHotel. L'obiettivo è supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. Il servizio prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori. Quindi la piattaforma tecnologica permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari, o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi. Al termine del performance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene, a un valore residuo predeterminato.

HOST 2021
SMART LABEL

la Solare

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Approfondimenti Attualità

Domorental propone un servizio a supporto dell'hospitality nazionale

Mag 2, 2022

Con l'obiettivo di supportare l'hospitality nazionale in cerca di esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili, nasce il nuovo servizio proposto da Domorental chiamato **Rental & Procurement**.

Attraverso Rental & Procurement è possibile 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, insieme con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre un ventennio di esperienza nel settore alberghiero.

Il patrimonio alberghiero del Belpaese **è ormai datato**. Si calcola che il 20% delle strutture abbia oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò determina non solo **maggiori costi gestionali ma rischia di non fare intercettare la domanda** quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

I clienti oggi inseguono emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano contesti sostenibili ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione. Il turismo anche sarà sempre più **'bleisure'** (dall'unione di business e leisure), il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di zone di lavoro o co-working.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello **consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari.

Quindi la **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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

"La nostra proposta – spiega **Claudio Mombelli**, fondatore e CEO di Domorental, *si inserisce nella prospettiva della subscription economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team".*

"I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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", conclude Mombelli.

TAGS Claudio Mombelli Domorental Hotel servizi

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

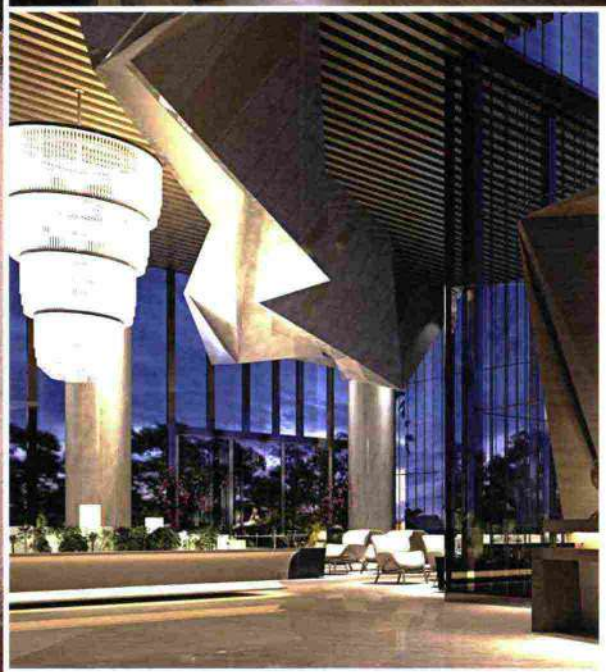
HOTEL DOMANI
APRILE
118
TREND TOPIC

MONDO noleggio

Le formule dei beni strumentali "in affitto" sono scelte da molti hotel per i vantaggi in termini di efficienza, rendimento e comodità: ma in Italia non mancano le resistenze, spesso culturali. Abbiamo chiesto al Ceo di Domorental di spiegarci perché

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



Oggi è possibile prendere a nolo di tutto, dall'arredo a materassi, alle Tv, dagli impianti di sicurezza e condizionamento ai software. A destra, Claudio Mombelli, Ceo di Domorental

Il noleggio permette di rinnovare gli ambienti delle strutture ricettive con più facilità, in modo che siano sempre all'altezza delle aspettative degli ospiti. I più recettivi a questa formula sono i grandi brand che a loro volta richiedono ai proprietari migliorie continue per rispettare precisi standard

di **Michele Scotto**

Applicare metodicamente i vantaggi del noleggio, sempre più "di casa" in tutti i settori produttivi del pianeta, anche al mondo dell'ospitalità. È questa una delle tendenze emerse negli ultimi anni, che hanno visto nascere aziende pensate proprio per garantire agli albergatori formule di locazione sui beni più disparati: così, oggi, è possibile "affittare" la mobilia per la hall e le suite come le strumentazioni tecnologiche, i tendaggi come i software. E ancora, i televisori, le cucine, gli impianti di condizionamento e molto altro, per non dire quasi tutto. Opportunità che naturalmente richiedono un cambio di filosofia, e che incontrano non poche resistenze, in Italia, specie nell'imprenditoria alberghiera più "tradizionalista".

Un'idea made in Usa

Lo spiega bene Domorental, azienda di riferimento nel settore del noleggio operativo e nata "dall'osservazione del comportamento dei manager americani - come racconta il Ceo Claudio Marco Mombelli - abituati a spostarsi frequentemente per lavoro. Per questa categoria, cambiare casa è abbastanza frequente, e quindi affittano appartamenti piuttosto che comprarli: e l'arredo segue lo stesso iter e viene anch'esso noleggiato. Negli Usa è una prassi comune, una best practice vera e propria".

Da qui l'idea di esportare il modello in Italia, dove però "è un po' più difficile applicarlo alle persone fisiche, e quindi abbiamo scelto di proporlo al mondo b2b, ospitalità compresa". E se i risultati hanno premiato l'idea, con "centinaia di operazioni, anche con soggetti di primaria importanza, negli ultimi cinque anni", gli spazi di crescita ulteriore per il settore sono riassumibili nel fatto che "in Paesi come la Francia e la Germania il valore dei noleggi è pari a venti volte quello del mercato italiano".

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

I vantaggi: il tutto compreso e la guest experience

Eppure una formula del genere, se applicata, permetterebbe secondo Mombelli di "trasmettere un senso di nuovo, di moderno, a ospiti che scelgono sempre più in base alla location, all'ambiente, all'atmosfera, e quindi agli interni e all'arredamento, che diventano ancor più elementi cardine di una struttura e vanno costantemente rinnovati. Invece buona parte della nostra ospitalità è caratterizzata da ambienti vetusti e incapaci di trasmettere bellezza". Altro plus garantito da questa formula è, secondo il Ceo, "che con il noleggio l'hotel ottiene una serie di servizi compresi nel canone, installazione e manutenzione programmata inclu-

Tra le formule proposte c'è quella che prevede canoni crescenti in base alla prospettiva di sviluppo del fatturato dell'hotel

se: l'albergatore paga il servizio onnicomprensivo di tutti i supporti legati al bene o ai prodotti che sceglie. E parliamo di arredi, dai letti ai materassi, fino ai tendaggi. E poi le cucine, le parti comuni, la reception e la tecnologia, compresi gli impianti di sicurezza e di condizionamento, nonché i software per la gestione degli ospiti e del booking. In poche parole, a parte le mura, è noleggiabile tutto ciò che l'albergo ha come bene strumentale alla propria attività".

IL SERVIZIO È COMPRENSIVO DI TUTTI I SUPPORTI COLLEGATI AI PRODOTTI SCELTI, INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE PROGRAMMATA COMPRESE

Lusso promosso, tre stelle "rimandati"

A essere più recettivi sulle proposte di noleggio operativo si dimostrano "i grandi brand, che a loro volta richiedono ai proprietari di innovare continuamente, perché hanno degli standard e dei livelli di servizio che non possono essere trascurati: è per questo che le catene sono quelle più immediatamente sensibili al rinnovamento. Al secondo posto metto gli hotel 4 e 5 stelle e le piccole catene familiari, che hanno una direzione acquisti e quindi una strategia, elemento che rende il dialogo più semplice: sanno di dover apportare spesso migliorie per adeguare l'albergo alle richieste del mercato".

Un po' meno reattivi sono invece, secondo Mombelli, "gli alberghi 3 stelle e quelli di categoria inferiore, che hanno un approccio un po' statico e fanno fatica a comprendere la formula del noleggio, che spesso neanche conoscono. Vanno preparati anche da un punto di vista culturale, perché in alcuni casi considerano il noleggio solo, per esempio, per la macchina fotocopiatrice e per l'auto di servizio, e non si rendono conto che il noleggio può essere esteso tout court a tutti i beni strumentali all'interno del proprio ambito operativo. Cosa che invece hanno recepito i villaggi turistici, gli ostelli, gli studentati, categorie che non per caso figurano tra le nostre clienti".

Quanto costa

Dal punto di vista economico, che tipo di dinamica comporta questa formula? "Nel nostro caso è molto semplice - rimarca Mombelli - perché siamo un gruppo privato e non apparteniamo a nessun gruppo bancario - diversamente da altri competitor - e ciò significa che non siamo assoggettati ai vincoli tipici di quel mondo, ad esempio sulle durate contrattuali e sulle segnalazioni alle centrali rischi. In poche parole, possiamo offrire prodotti compiutamente personalizzati: siamo una boutique del noleggio, per così dire, e questo ci permette di fare proposte tailor made".

Qualche esempio? "Una formula è quella che prevede canoni crescenti in base alla prospettiva di sviluppo di un fatturato, adatta ai nuovi alberghi. Oppure, per una realtà alberghiera non prettamente estiva né legata a una città d'arte, si può pensare a un noleggio triennale ma con una serie di mensilità senza canone, dei grace period". Sull'efficientamento energetico, tema caldo per gli albergatori, "per l'inserimento di pannelli solari o di colonnine di ricarica elettrica possiamo proporre un noleggio con uno sconto rispetto al costo della bolletta energetica. Dimostriamo che utilizzando - ad esempio - i pannelli solari, non solo il canone è più basso, e totalmente deducibile rispetto ai costi sostenuti, ma addirittura si risparmia e si può avere uno sconto ulteriore sul costo del canone. È un pay per saving mentre è un pay per performance quando si lega l'utilizzo del bene ai risultati che può generare: per un albergo che ha una percentuale di riempimento molto elevata, il canone si può correlare all'indice di occupazione delle camere. Non è facilissimo, ma oggi si può fare attraverso un software ad hoc, così che l'albergatore paga soltanto per l'uso e lo sfruttamento effettivo della camera".

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Questo sito utilizza cookie di funzionalità e cookie analitici, anche di terze parti, per raccogliere informazioni sull'utilizzo del Sito Internet da parte degli utenti. Se vuoi saperne di più o negare il consenso a tutti o ad alcuni cookie clicca qui. Chiudendo questo banner o accedendo a un qualunque elemento sottostante questo banner acconsenti all'uso dei cookie.

OK No

SMART BUILDING, AL VIA IN ITALIA IL "RENTAL & PROCUREMENT EFFICIENTAMENTO ENERGETICO"

MILANO VEN, 15/04/2022

0

È un noleggio operativo declinato come acceleratore del business e dell'efficienza energetica per l'intera filiera, dal cliente finale alla ESCo

Un acceleratore del business e dell'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building: dall'azienda cliente finale al produttore (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc), dagli installatori alle ESCo (Energy Service Company) e multiutility. È l'obiettivo del nuovo servizio "Rental & Procurement Efficientamento Energetico", che viene introdotto per la prima volta in Italia da parte di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata da Claudio Mombelli, che ha portato nel nostro Paese il performance renting tramite cui è possibile 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.

Cosa prevede questo servizio

Il servizio prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera - azienda cliente finale, produttori, installatori, ESCo/multiutility - con cui vengono definite a seconda del caso le migliori soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica, che possono essere utilizzati in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la piattaforma tecnologica, sviluppata in house da Domorental, permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). "Rental & Procurement Efficientamento Energetico" si avvale di una delle più innovative piattaforme impiegate in questo tipo di attività, denominata "Blackbox Green", che attraverso sistemi HW e SW in tempo reale misura in continuo e analizza i dati energetici intervenendo in automatico per generare risparmio in bolletta. Inoltre, la durata della prestazione di Domorental, diversamente da 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. Al termine del noleggio, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

I vantaggi

I vantaggi e i risparmi coinvolgono tutta la filiera. Le aziende clienti finali, che possono approntare il proprio sistema di smart building (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc.), ricevono tutti i benefici del noleggio operativo e il valore del canone mensile è inferiore al risparmio ottenuto mensilmente con tecnologie differenti. Da ricordare che oggi l'efficienza energetica con sistemi performanti e di ultima generazione può già generare risparmi che arrivano fino a oltre il 40% in bolletta. Sono anche possibili noleggi integrati attraverso le multiutility o le ESCo/multiutility. I produttori, cui viene proposta una collaborazione di supporto alle proprie reti commerciali per offrire il noleggio operativo ai loro clienti - cioè installatori ed ESCo/multiutility - usufruiscono di una modalità aggiuntiva per arricchire la loro offerta e favorire la fidelizzazione dei clienti. Gli installatori e le ESCo/multiutility, cui vengono sottoposti un contatto di rete specifico e l'opportunità di collaborazioni e azioni di co-business, dispongono di uno strumento commerciale e finanziario integrativo. Inoltre, l'installatore non deve adoperare proprie risorse finanziarie nella realizzazione dell'impianto e può anche ricorrere alla leva della caparra confirmatoria.

Un volano per l'intera filiera

"Tale sistema di noleggio operativo - afferma Claudio Mombelli (nella foto), fondatore e CEO di Domorental - è una volano di tutta la filiera energetica, si inserisce nella prospettiva della subsciption economy e semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. I miglioramenti fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione

PRIMA PAGINA
ECOLOGIA
GREEN LIFE
ENERGIA
ELETTRICITÀ
RINNOVABILI
UTILITIES
EFFICIENZA ENERGETICA
IMBALLAGGI
TECNOLOGIA
ALBO NOTANDA LAPILLO
APPROFONDIMENTI
CHI SIAMO
TAGS

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

PER ISCRIVERSI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE GRATUITA UTILIZZARE IL FORM CONTATTI IN FONDO ALLA PAGINA

CERCA

Cerca nel sito:

Cerca

CALENDARIO EVENTI

« APRILE »

L	M	M	G	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

VISITACI ANCHE SU:

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e perfezionamento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Prossimo passaggio sarà l'implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green".

leggi anche:
Smart building: oltre 8 miliardi di investimenti in Italia nel 2019

immagini

0

Efficienza Energetica Milano Domorental Noleggio

LEGGI ALTRI ARTICOLI DI PAGINA EFFICIENZA ENERGETICA

15/04/2022 Decreto Energia. Superbonus, passano da tre a quattro le possibili cessioni del...
15/04/2022 MiTE e ENEA lanciano il Portale nazionale sulla prestazione energetica degli...
15/04/2022 Meglio il caldo al gas russo? 7 italiani su 10 disposti (ad aprile) a spegnere...
15/04/2022 GBC Italia: decarbonizzazione degli edifici al 2050, più vicini gli obiettivi...
08/04/2022 Superbonus 110, a fine febbraio oltre 24 milioni investiti per 140mila...
08/04/2022 Ecobonus e Bonus Casa, online il portale 2022 per invio dati a ENEA
01/04/2022 AIRU, con il teleriscaldamento è possibile ridurre del 10% le importazioni di...
01/04/2022 Studio, riqualificare il 3% degli edifici ed elettrificare il riscaldamento...
01/04/2022 Teleriscaldamento, prezzi congelati sino a settembre nei territori serviti da...
01/04/2022 Iren e CEB firmano finanziamento da 80 milioni di euro per lo sviluppo del...

CONTATTI

Puoi inviarci un messaggio compilando il form qui sotto.
Risponderemo appena possibile.

Il tuo nome: *

Il tuo indirizzo e-mail: *

Oggetto: *

Messaggio: *

Quiz matematico: *

3 + 13 =

Risolvere questo semplice problema matematico e inserire il risultato. Ad esempio per 1+3, inserire 4.

Invia e-mail

CERCA NEL SITO

Inserisci le chiavi di ricerca:

Cerca

Ricerca avanzata

ACCESSO UTENTE

Nome utente: *

Password: *

Accedi

Richiedi nuova password

e-gazette è una testata regolarmente registrata da **Puntocom S.r.l.** P.I. 12543480151.
È vietata la riproduzione anche parziale degli articoli pubblicati in questo sito.
Ogni abuso sarà perseguito a norma di legge.
Leggi qui l'informativa estesa sulla privacy e sull'uso dei cookies

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

CASA&CLIMA.com

Seguici su

ISSN 2038-0895

In Prima Pagina

Codice di proprietà industriale, via libera alla riforma

5° Conferenza Nazionale IBIMI, anche ANAS e RFI nel panel de...

Appalti pubblici, Busia: dalla Commissione Ue significativi ...

Un servizio di noleggio operativo dedicata alla filiera dello smart building

Introdotto da Domorental in Italia il "Rental & Procurement Efficientamento Energetico" è un servizio di noleggio che semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario

Venerdì 8 Aprile 2022

Tweet | Condividi 0 | Condividi

Un acceleratore del business e dell'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building: dall'azienda cliente finale al produttore (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc), dagli installatori alle ESCo (Energy Service Company) e multiutility. È l'obiettivo del nuovo servizio "Rental & Procurement Efficientamento Energetico", che viene introdotto per la prima volta in Italia da parte di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata da Claudio Mombelli, che ha portato nel nostro Paese il performance renting tramite cui è possibile 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.

Cosa prevede il servizio?

Il servizio prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera – azienda cliente finale, produttori, installatori, ESCo/multiutility - con cui vengono definite a seconda del caso le migliori soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica, che possono essere utilizzati in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la piattaforma tecnologica, sviluppata in house da Domorental, permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso

BREVI

PROTEZIONI ANTIURTO IN AMBITO INDUSTRIALE E PROJECT MANAGER: DUE PROGETTI DI NORMA IN INCHIESTA PUBBLICA FINALE
La consultazione terminerà il 4 giugno 2022

AISEM: MASSIMILIANO BARIOLA È IL NUOVO PRESIDENTE
Nominati anche i due nuovi vicepresidenti Roberta Togni e Stefano Predieri che rimarranno in carica per i prossimi due anni

ANAC: NON SI PUÒ AFFITTARE SENZA GARA E TRASPARENZA UN BENE PUBBLICO PER 69 ANNI
L'Ipav, Istituto Pubbliche di Assistenza Veneziane, non può affittare senza alcuna trasparenza e aperta concorrenza per sessant'anni il complesso immobiliare dell'ex convento delle Zitelle, attualmente trasformato nell'Hotel di lusso Palladio sull'isola della Giudecca, a Venezia

ABILITAZIONE ORGANISMI NOTIFICATI, LETTERA DI UN.I.O.N. AL MINISTRO DEL LAVORO

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). “Rental & Procurement Efficientamento Energetico” si avvale di una delle più innovative piattaforme impiegate in questo tipo di attività, denominata “Blackbox Green”, che attraverso sistemi HW e SW in tempo reale misura in continuo e analizza i dati energetici intervenendo in automatico per generare risparmio in bolletta. Inoltre, la durata della prestazione di Domorental, diversamente da 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. Al termine del noleggio, l’utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

I vantaggi

I vantaggi e i risparmi coinvolgono tutta la filiera. Le aziende clienti finali, che possono approntare il proprio sistema di smart building (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc.), ricevono tutti i benefici del noleggio operativo e il valore del canone mensile è inferiore al risparmio ottenuto mensilmente con tecnologie differenti. Da ricordare che oggi l’efficienza energetica con sistemi performanti e di ultima generazione può già **generare risparmi che arrivano fino a oltre il 40% in bolletta**. Sono anche possibili noleggi integrati attraverso le multiutility o le ESCo/multiutility. I produttori, cui viene proposta una collaborazione di supporto alle proprie reti commerciali per offrire il noleggio operativo ai loro clienti - cioè installatori ed ESCo/multiutility - usufruiscono di una modalità aggiuntiva per arricchire la loro offerta e favorire la fidelizzazione dei clienti. Gli installatori e le ESCo/multiutility, cui vengono sottoposti un contatto di rete specifico e l’opportunità di collaborazioni e azioni di co-business, dispongono di uno strumento commerciale e finanziario integrativo. Inoltre, **l’installatore non deve adoperare proprie risorse finanziarie nella realizzazione dell’impianto** e può anche ricorrere alla leva della caparra confirmatoria.

Un servizio volano per la filiera

“Tale sistema di noleggio operativo – afferma **Claudio Mombelli**, fondatore e CEO di Domorental, 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 – è una volano di tutta la filiera energetica, si inserisce nella prospettiva della subsciption economy e semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. I miglioramenti fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell’investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell’ammortamento, trasformazione da capex a opex dell’investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e perfezionamento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Prossimo passaggio sarà l’implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green”.

ORLANDO
L’Unione Italiana Organismi Notificati solleva il problema del rinnovo delle iscrizioni all’elenco dei soggetti abilitati, in attesa della nuova circolare

TELERISCALDAMENTO: AIRU CELEBRA I SUOI 40 ANNI
Durante il convegno celebrativo sono stati presentati i dati dello studio Elemens sul teleriscaldamento in Italia, commissionato dall’associazione

DALLE AZIENDE

UN SERVIZIO DI NOLEGGIO OPERATIVO DEDICATA ALLA FILIERA DELLO SMART BUILDING
Introdotto da Domorental in Italia il “Rental & Procurement Efficientamento Energetico” è un servizio di noleggio che semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario

FORMAZIONE, FERROLI PUNTA SULLO SVILUPPO PROFESSIONALE E SUI GIOVANI TALENTI
La nuova HR policy dell’azienda mette in campo una serie di iniziative per soddisfare l’esigenza di riqualificazione del personale

TOSHIBA LANCIA IL PROPRIO SPAZIO VIRTUALE NEL METAVERSO
Presentato ieri 5 aprile il Progetto TUX (Toshiba User Experience) uno spazio virtuale aperto sul mondo

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

ItaliaOggi

Quotidiano

Data 08-04-2022
Pagina 21
Foglio 1

Domorental *ha lanciato il servizio Rental & procurement Efficientamento energetico.*

(Riproduzione riservata -

MERCATI E FINANZA

Tim non apre le porte a Kkr

Lebriola confermato a.d. Piano di spin-off entro l'estate

Banca Sella

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'Efficientamento Energetico si fa con il noleggio operativo

DI REDAZIONE TOP TRADE—08/04/2022 LETTURA 4 MIN

"Rental & Procurement Efficientamento Energetico" è un servizio di noleggio operativo che promette di fare da volano a tutta la filiera energetica

Si chiama **"Rental & Procurement Efficientamento Energetico"** il nuovo servizio introdotto per la prima volta in Italia da **Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata da **Claudio Mombelli**, che ha portato nel nostro Paese il performance renting tramite cui è possibile noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente, la cui durata e il cui importo variano

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

in funzione di diversi parametri.

Il servizio prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera – azienda cliente finale, produttori, installatori, ESCo/multiutility – con cui vengono definite a seconda del caso le migliori soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica, che possono essere utilizzati in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la piattaforma tecnologica, sviluppata in house da Domorental, permette alle imprese di pagare una **current fee**, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (**pay for performance**), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (**pay for savings**). **"Rental & Procurement Efficientamento Energetico"** si avvale di una delle più innovative piattaforme impiegate in questo tipo di attività, denominata "Blackbox Green", che attraverso sistemi HW e SW in tempo reale misura in continuo e analizza i dati energetici intervenendo in automatico per generare risparmio in bolletta. Inoltre, la durata della prestazione di Domorental, diversamente da 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. Al termine del noleggio, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (**buy back**), a un valore residuo predeterminato (**residual value**).

Efficientamento Energetico: i vantaggi e i risparmi coinvolgono tutta la filiera

Le aziende clienti finali, che possono approntare il proprio sistema di smart building (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc.), ricevono tutti i benefici del noleggio operativo e il valore del canone mensile è inferiore al risparmio ottenuto mensilmente con tecnologie differenti. Da ricordare che oggi l'efficienza energetica con sistemi performanti e di ultima generazione può già generare risparmi che arrivano fino a oltre il 40% in bolletta. Sono anche possibili noleggi integrati attraverso le multiutility o le ESCo/multiutility. **I produttori**, cui viene proposta una collaborazione di supporto alle proprie reti commerciali per offrire il noleggio operativo ai loro clienti – cioè installatori ed ESCo/multiutility – usufruiscono di una modalità aggiuntiva per arricchire la loro offerta e favorire la fidelizzazione dei clienti. **Gli installatori e le ESCo/multiutility,** cui vengono sottoposti un contatto di rete specifico e l'opportunità di collaborazioni e azioni di co-business, dispongono di uno strumento commerciale e finanziario integrativo. Inoltre, l'installatore non deve adoperare proprie risorse finanziarie nella realizzazione dell'impianto e può anche ricorrere alla leva della caparra confirmatoria.

Come sottolineato a chiosa da **Claudio Mombelli** (in foto), **fondatore e CEO di Domorental**, un'esperienza di lungo corso ai vertici di captive finanziarie sia all'estero che in Italia di aziende quotate e start up per il renting ICT nella GDO e nei canali online: «*Tale sistema di noleggio operativo è una volano di tutta la filiera energetica, si inserisce nella prospettiva della subsciption economy e semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. I miglioramenti fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e perfezionamento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Prossimo passaggio sarà l'implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green*».

Claudio Mombelli Domorental efficientamento energetico filiera energetica
Rental & Procurement Efficientamento Energetico

182606

CONDIVIDI:

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Al via in Italia "Rental e Procurement Efficientamento Energetico"

Autore del contenuto

Roberto Mancini

Creativo, curioso, sempre in cerca di qualcosa da fare o realizzare. Amo gli animali, rispetto la natura e adoro stare all'aria aperta. Amo viaggiare e scoprire posti nuovi, culture e usanze nuove. Quando viaggio preferisco perdermi nella città e vivere ed emozionarmi.

7 Aprile 2022

In evidenza | Opportunità di Business

Il noleggio operativo declinato quale acceleratore del business e dell'efficienza energetica della filiera dello smart building: azienda cliente finale, produttore, installatore, ESCo/multiutility.

Un acceleratore del business e dell'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building: dall'azienda cliente finale al produttore (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc), dagli installatori alle ESCo (Energy Service Company) e multiutility. È l'obiettivo del nuovo servizio **"Rental & Procurement Efficientamento Energetico"**, che viene introdotto per la prima volta in Italia da parte di **Domorental**, società italiana con sede a Milano**, fondata da Claudio Mombelli**, che ha portato nel nostro Paese il performance renting tramite cui è possibile noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un

Search

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

canone ricorrente, la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri.

Il servizio prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera – azienda cliente finale, produttori, installatori, ESCo/multiutility – con cui vengono definite a seconda del caso le migliori soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica, che possono essere utilizzati in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la piattaforma tecnologica, sviluppata in house da Domorental, permette alle imprese di pagare una **current fee**, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (**pay for performance**), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (**pay for savings**). **"Rental & Procurement Efficientamento Energetico"** si avvale di una delle più innovative piattaforme impiegate in questo tipo di attività, denominata "Blackbox Green", che attraverso sistemi HW e SW in tempo reale misura in continuo e analizza i dati energetici intervenendo in automatico per generare risparmio in bolletta. Inoltre, la durata della prestazione di Domorental, diversamente da 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. Al termine del noleggio, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (**buy back**), a un valore residuo predeterminato (**residual value**).

I vantaggi e i risparmi coinvolgono tutta la filiera. **Le aziende clienti finali**, che possono approntare il proprio sistema di smart building (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc.), ricevono tutti i benefici del noleggio operativo e il valore del canone mensile è inferiore al risparmio ottenuto mensilmente con tecnologie differenti. Da ricordare che oggi l'efficienza energetica con sistemi performanti e di ultima generazione può già generare risparmi che arrivano fino a oltre il 40% in bolletta. Sono anche possibili noleggi integrati attraverso le multiutility o le ESCo/multiutility. **I produttori**, cui viene proposta una collaborazione di supporto alle proprie reti commerciali per offrire il noleggio operativo ai loro clienti – cioè installatori ed ESCo/multiutility – usufruiscono di una modalità aggiuntiva per arricchire la loro offerta e favorire la fidelizzazione dei clienti. **Gli installatori e le ESCo/multiutility,** cui vengono sottoposti un contatto di rete specifico e l'opportunità di collaborazioni e azioni di co-business, dispongono di uno strumento commerciale e finanziario integrativo. Inoltre, l'installatore non deve adoperare proprie risorse finanziarie nella realizzazione dell'impianto e può anche ricorrere alla leva della caparra confirmatoria.

"Tale sistema di noleggio operativo – **afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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** – è una volano di tutta la filiera energetica, si inserisce nella prospettiva della subsciption economy e semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. I miglioramenti fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e perfezionamento degli indici di bilancio,

Iscriviti gratuitamente al canale TV:

View my Flipboard Magazine.

Potrebbe interessarti

Tag

2A-s *2A-S srl* *626 school* *abbigliamento da lavoro* *ai* *antincendio* *AssoretiPMI* *aziende* *banche* *banche reti* *Bcc Roma* *Bruna Rossetti* *business* *coach* *coaching* *Confcooperative Lazio Nord* *cooperativa* *cooperative* *cooperazione* *Cooperazione Sociale* *corsi di negoziazione* *Cudriec* *decreto dignità* *digital marketing* *DVR* *ecommerce* *estintori* *formazione* *futuro* *Garbage Ball* *GoDaddy* *godaddy talks* *impresa* *innovazione* *investimenti* *lavoro* *Norme ISO RSPP* *plastica* *regione lazio* *retail* *roma* *sicurezza sul lavoro* *startup* *tibex* *wealth management*

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Prossimo passaggio sarà l'implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green".

Claudio Mombelli CEO Domorental

Siamo una giovane realtà editoriale e **non riceviamo finanziamenti pubblici**. Il nostro lavoro è sostenuto solo dal contributo dell'editore (CuDriEc S.r.l.) e dagli introiti pubblicitari. I **lettori** sono la nostra **vera ricchezza**. Ogni giorno cerchiamo di fornire **approfondimenti accurati, unici e veri**.
Sostieni Moondo, sostieni l'informazione indipendente!
Desidero inviare a Moondo una mia libera donazione (clicca e dona)

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Donazione

GRATIS!!! SCARICA LA APP DI MOONDO, SCEGLI GLI ARGOMENTI E PERSONALIZZI IL TUO GIORNALE

DISPONIBILE SU Google Play

Disponibile su App Store

*La tua **opinione** per noi è **molto importante.***

Scrivi un messaggio

Ora anche su Google News, clicca qui e seguici

Potrebbe interessarti anche:

*Siamo una giovane realtà editoriale e **non riceviamo finanziamenti pubblici**. Il nostro lavoro è sostenuto solo dal contributo dell'editore (CuDriEc S.r.l.) e dagli introiti pubblicitari. I **lettori** sono la nostra **vera ricchezza**. Ogni giorno cerchiamo di fornire **approfondimenti accurati, unici e veri**.*
Sostieni Moondo, sostieni l'informazione indipendente!
Desidero inviare a Moondo una mia libera donazione (clicca e dona) Donazione

*La tua **opinione** per noi è **molto importante.***

Scrivi un messaggio

Ora anche su Google News, clicca qui e seguici

Iscriviti alla nostra newsletter gratuita

Rimani sempre aggiornato sugli ultimi approfondimenti.
Lascia il tuo indirizzo mail, seleziona i tuoi interessi e ricevi gratuitamente sulla tua casella di posta la prima pagina di Moondo con le notizie più interessanti selezionate per te.

Il tuo indirizzo email Iscriviti

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Solare

Domorental: ecco il noleggio operativo per la filiera dello smart building

written by Editore | 06/04/2022

Domorental, società italiana che si occupa di noleggio operativo, ha presentato il servizio **"rental & procurement efficientamento energetico".** Questo servizio declina il noleggio operativo per tutta la filiera dello smart building, dal cliente finale al produttore, agli installatori e alle Esco.

Più in dettaglio, il servizio prevede un primo incontro con un consulente che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera. Con loro, definisce le migliori soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica. Entra poi in gioco la **piattaforma tecnologica** sviluppata in house da Domorental, che permette alle imprese di pagare una current fee in forma modulare (cioè variabile in relazione al fatturato prospettico), a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (pay for performance), oppure parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings).

Claudio Mombelli, Ceo Domorental

La durata della prestazione di Domorental non è prefissata, ma ogni contratto viene costruito su misura in base alle caratteristiche dei beni e della clientela. Al termine del noleggio, l'utilizzatore ha la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back) a un valore residuo predeterminato (residual value).

«Tale sistema di noleggio operativo è un volano di tutta la filiera energetica. Semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario», afferma **Claudio Mombelli,** fondatore e ceo di Domorental. «I miglioramenti fiscali sono evidenti e tra essi spiccano la sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento e la durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento. Il prossimo passaggio sarà l'implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green».

RICERCA NEL SITO

Digita quello che cerchi

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

STAFFETTA QUOTIDIANA
www.staffettaonline.com

Data 07-04-2022
Pagina
Foglio 1

Efficienza energetica a noleggio

Una società di Milano lancia servizio Rental & Procurement che prevede una fee parametrata al risparmio ottenuto. "L'efficienza da investimento in capitale diventa opex" Interventi di efficienza energetica a consumo, in cui non si acquistano macchinari ma un servizio, attraverso il noleggio operativo di durata variabile. È l'obiettivo del servizio Rental & Procurement Efficientamento Energetico, che la Domorental di Milano ha iniziato a offrire in Italia in queste settimane. La società, si legge in una nota, ap... © Riproduzione riservata Cookies pubblicità terze parti Pubblicità diretta

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Rental & Procurement Efficientamento Energetico

6 Aprile 2022

Al via in Italia il noleggio operativo declinato quale acceleratore del business e dell'efficienza energetica della filiera dello smart building: azienda cliente finale, produttore, installatore, ESCo/multiutility

Rental & Procurement Efficientamento Energetico.

Un acceleratore del business e dell'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building: dall'azienda cliente finale al produttore (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica eccetera), dagli installatori alle ESCo (Energy Service Company) e multiutility. È l'obiettivo del nuovo servizio "Rental & Procurement Efficientamento Energetico", che viene introdotto per la prima volta in Italia da parte di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata da Claudio Mombelli (**nella foto**), che ha portato nel nostro Paese il performance renting tramite cui è possibile 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.

Il servizio prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera – azienda cliente finale, produttori, installatori, ESCo/multiutility - con cui vengono definite a seconda del caso le migliori soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica, che possono essere utilizzati in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la piattaforma tecnologica, sviluppata in house da Domorental, permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). "Rental & Procurement Efficientamento Energetico" si avvale di una delle più innovative piattaforme impiegate in questo tipo di attività, denominata "Blackbox Green", che attraverso sistemi HW e SW in tempo reale misura in continuo e analizza i dati energetici intervenendo in automatico per generare

Edicola web Ambiente & Sicurezza

Abbonati ad Ambiente&Sicurezza

Iscriviti alla newsletter

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

risparmio in bolletta. Inoltre, la durata della prestazione di Domorental, diversamente da 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. Al termine del noleggio, l’utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

I vantaggi e i risparmi coinvolgono tutta la filiera. Le aziende clienti finali, che possono approntare il proprio sistema di smart building (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc.), ricevono tutti i benefici del noleggio operativo e il valore del canone mensile è inferiore al risparmio ottenuto mensilmente con tecnologie differenti. Da ricordare che oggi l’efficienza energetica con sistemi performanti e di ultima generazione può già generare risparmi che arrivano fino a oltre il 40% in bolletta. Sono anche possibili noleggi integrati attraverso le multiutility o le ESCo/multiutility. I produttori, cui viene proposta una collaborazione di supporto alle proprie reti commerciali per offrire il noleggio operativo ai loro clienti - cioè installatori ed ESCo/multiutility - usufruiscono di una modalità aggiuntiva per arricchire la loro offerta e favorire la fidelizzazione dei clienti. Gli installatori e le ESCo/multiutility, cui vengono sottoposti un contatto di rete specifico e l’opportunità di collaborazioni e azioni di co-business, dispongono di uno strumento commerciale e finanziario integrativo. Inoltre, l’installatore non deve adoperare proprie risorse finanziarie nella realizzazione dell’impianto e può anche ricorrere alla leva della caparra confirmatoria.

“Tale sistema di noleggio operativo – afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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 – è una volano di tutta la filiera energetica, si inserisce nella prospettiva della subsciption economy e semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. I miglioramenti fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell’investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell’ammortamento, trasformazione da capex a opex dell’investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e perfezionamento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Prossimo passaggio sarà l’implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green”.

Segui l'evoluzione su normativa su Ambiente&SicurezzaWeb

TAG Claudio Mombelli Domorental Rental & Procurement Efficientamento Energetico

LASCIA UN COMMENTO

Commento:

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Accedi La mia edicola Scegli abbonamento Chi siamo Profili Franchising Contatti

Economy
6 aprile 2022

EcoGREEN Economia&Imprese EcoSTORIES EcoTECH

Ambiente, il noleggio operativo accelera la filiera dell'efficienza energetica

Redazione Web - 06/04/2022

Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental

Una delle nuove frontiere in tema di efficientamento e risparmio energetico è il noleggio operativo. È quanto sottende il nuovo servizio "Rental & Procurement Efficientamento Energetico", che viene **introdotto per la prima volta in Italia da parte di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata da Claudio Mombelli**, che ha portato nel nostro Paese il performance renting

EcoTODAY

Cosa prevede le flat tax 2022 fino a 100.000 euro per...

Riccardo Castrichini - 05/04/2022

In Italia si è tornato a parlare di flat tax, con le forze che compongono la maggioranza di governo ancora divise su un tema...

Enrico Mentana, quanto guadagna il direttore del TgLa7

05/04/2022

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

tramite cui è possibile 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. La proposta dell'azienda milanese ha l'obiettivo di essere un acceleratore del business e dell'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building: dall'azienda cliente finale al produttore (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc), dagli installatori alle ESCo (Energy Service Company) e multiutility.

Il sistema prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera – **azienda cliente finale, produttori, installatori, ESCo/multiutility** – con cui vengono definite a seconda del caso le migliori soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica, che possono essere utilizzati in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la piattaforma tecnologica, sviluppata in house da Domorental, permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). "Rental & Procurement Efficientamento Energetico" si avvale di una delle più innovative piattaforme impiegate in questo tipo di attività, denominata "Blackbox Green", che attraverso sistemi HW e SW in tempo reale misura in continuo e analizza i dati energetici intervenendo in automatico per generare risparmio in bolletta. Inoltre, la durata della prestazione di Domorental, diversamente da 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. Al termine del noleggio, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

I vantaggi e i risparmi coinvolgono tutta la filiera. Le aziende clienti finali, che possono approntare il proprio sistema di smart building (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc.), ricevono tutti i benefici del noleggio operativo e il valore del canone mensile è inferiore al risparmio ottenuto mensilmente con tecnologie differenti. Da ricordare che oggi l'efficienza energetica con sistemi performanti e di ultima generazione può già generare risparmi che arrivano fino a oltre il 40% in bolletta. Sono anche possibili noleggi integrati attraverso le multiutility o le ESCo/multiutility. I produttori, cui viene proposta una collaborazione di supporto alle proprie reti commerciali per offrire il noleggio operativo ai loro clienti – cioè installatori ed ESCo/multiutility – usufruiscono di una modalità aggiuntiva per arricchire la loro offerta e favorire la fidelizzazione dei clienti. Gli installatori e le ESCo/multiutility, cui vengono sottoposti un contatto di rete specifico e l'opportunità di collaborazioni e azioni di co-business, dispongono di uno strumento commerciale e finanziario integrativo. Inoltre, l'installatore

Formare i giovani talenti sulle tecnologie It, la mission possible di...
05/04/2022

Le nuove sanzioni contro Mosca sulle pagine dei giornali esteri
05/04/2022

La holding di Mamazen in campagna funding su Doorway
05/04/2022

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

non deve adoperare proprie risorse finanziarie nella realizzazione dell'impianto e può anche ricorrere alla leva della caparra confirmatoria.

"**Tale sistema di noleggio operativo – afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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 – è una volano di tutta la filiera energetica, si inserisce nella prospettiva della subsciption economy e semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario**. I miglioramenti fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e perfezionamento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Prossimo passaggio sarà l'implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green".

TAGS claudio mombelli | Domorental | energia | filiera | noleggio operativo | risparmi

Precedente

Promuovere una cultura del business senza pregiudizi

Redazione Web

Articoli della stessa categoria Articoli dello stesso autore

Promuovere una cultura del

Attacco hacker a Bankitalia, a

Vacanze studio Inps 2022: cosa

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

BANCA D'ITALIA EUROSISTEMA
VENDITA IMMOBILE SENZA BASE D'ASTA
Località ENNA, Piazza Garibaldi, n. 4
Limite per la presentazione della manifestazione di interesse 14 APRILE 2022
Per informazioni clicca qui!

Press Release

Domorental attiva il noleggio operativo per lo smart building

Di **Redazione** - 6 Aprile 2022

Domorental comunica il lancio di **Rental & procurement efficientamento energetico**, servizio che prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera – azienda cliente finale, produttori, installatori, ESCo/multiutility – con cui vengono definite a seconda del caso le soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica, che possono essere utilizzati in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari.

Quindi, la piattaforma tecnologica, sviluppata in house da Domorental, permette alle imprese di pagare una **current fee**, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato prospettico, o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (**pay for performance**), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (**pay for savings**).

Rental & procurement efficientamento energetico si avvale della piattaforma Blackbox Green, che attraverso sistemi Hw e Sw in tempo reale misura in continuo e analizza i dati energetici

Calendario eventi

MARZO MAGGIO

APRILE 2022

L	M	M	G	V	S	D
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

Events for 6 Aprile

All Day
NOMISMA | TRASPARENZA ED EFFICIENZA NEL MERCATO DELLE NPE: BIG DATA E STRUMENTI DIGITALI

RE/MAX | XXV CONVENTION NAZIONALE DEL GRUPPO
Volvo Congress Center

MC INTERNATIONAL, OFFICE OBSERVER, GHÉNOS | LE CITTÀ DEL FUTURO: INCLUSIVE, SMART E SOCIALMENTE UTILI
Albed showroom

11	12	13	14	15	16	17

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

intervenendo in automatico per generare risparmio in bolletta.

Inoltre, la durata della prestazione di Domorental, diversamente da 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.

Al termine del noleggio, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (**buy back**), a un valore residuo predeterminato (**residual value**).

"Tale sistema di noleggio operativo – **afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental**– è una volano di tutta la filiera energetica, si inserisce nella prospettiva della subsciption economy e semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. I miglioramenti fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e perfezionamento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Prossimo passaggio sarà l'implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green".

TAGS Noleggio beni e servizi | Noleggio operativo | Rental & procurement efficientamento energetico | smart building

Articolo Precedente

Mutui: nel Q1 '22 l'età media dei richiedenti scende a 37,5 anni

Redazione

Articoli correlati | Altri dello stesso autore

Press Release

Coldwell Banker nella vendita dell'hotel Annamaria di Folgaria (TN)

Press Release

EdiliziAcrobatica chiude il Q1 '22 con +45% di contratti

Press Release

Aviva acquisisce immobile sostenibile di alto profilo ad Amsterdam

Nessun Commento

- Advertisement -

Ultime notizie

Domorental attiva il noleggio operativo per lo smart building

Redazione - 6 Aprile 2022

Mutui: nel Q1 '22 l'età media dei richiedenti scende a 37,5 anni

6 Aprile 2022

Coldwell Banker nella vendita dell'hotel Annamaria di Folgaria (TN)

6 Aprile 2022

Da non perdere

"Il mattone nel portafoglio, tra presente e futuro"

Redazione - 27 Febbraio 2017

Professionecasa ricerca 100 collaboratori per 30 nuovi franchising

Redazione - 11 Giugno 2020

Abb sigla una jv con Arkad Engineering & Construction

Redazione - 30 Gennaio 2018

Carica altri

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Idee&Proposte

Rental & Procurement Efficientamento Energetico

6 Aprile 2022

Al via in Italia il noleggio operativo declinato quale acceleratore del business e dell'efficienza energetica della filiera dello smart building: azienda cliente finale, produttore, installatore, ESCo/multiutility

Rental & Procurement Efficientamento Energetico.

Un acceleratore del business e dell'efficienza energetica dell'intera filiera dello smart building: dall'azienda cliente finale al produttore (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica eccetera), dagli installatori alle ESCo (Energy Service Company) e multiutility. È l'obiettivo del nuovo servizio "Rental & Procurement Efficientamento Energetico", che viene introdotto per la prima volta in Italia da parte di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata da Claudio Mombelli (**nella foto**), che ha portato nel nostro Paese il performance renting tramite cui è possibile 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.

Il servizio prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili dei soggetti della filiera – azienda cliente finale, produttori, installatori, ESCo/multiutility – con cui vengono definite a seconda del caso le migliori soluzioni in termini di impianti, servizi e contrattualistica, che possono essere utilizzati in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

piattaforma tecnologica, sviluppata in house da Domorental, permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato "prospettico", o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). "Rental & Procurement Efficientamento Energetico" si avvale di una delle più innovative piattaforme impiegate in questo tipo di attività, denominata "Blackbox Green", che attraverso sistemi HW e SW in tempo reale misura in continuo e analizza i dati energetici intervenendo in automatico per generare risparmio in bolletta. Inoltre, la durata della prestazione di Domorental, diversamente da 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. Al termine del noleggio, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

I vantaggi e i risparmi coinvolgono tutta la filiera. Le aziende clienti finali, che possono approntare il proprio sistema di smart building (caldaie, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore, accumulatori, domotica etc.), ricevono tutti i benefici del noleggio operativo e il valore del canone mensile è inferiore al risparmio ottenuto mensilmente con tecnologie differenti. Da ricordare che oggi l'efficienza energetica con sistemi performanti e di ultima generazione può già generare risparmi che arrivano fino a oltre il 40% in bolletta. Sono anche possibili noleggi integrati attraverso le multiutility o le ESCo/multiutility. I produttori, cui viene proposta una collaborazione di supporto alle proprie reti commerciali per offrire il noleggio operativo ai loro clienti – cioè installatori ed ESCo/multiutility – usufruiscono di una modalità aggiuntiva per arricchire la loro offerta e favorire la fidelizzazione dei clienti. Gli installatori e le ESCo/multiutility, cui vengono sottoposti un contatto di rete specifico e l'opportunità di collaborazioni e azioni di co-business, dispongono di uno strumento commerciale e finanziario integrativo. Inoltre, l'installatore non deve adoperare proprie risorse finanziarie nella realizzazione dell'impianto e può anche ricorrere alla leva della caparra confirmatoria.

"Tale sistema di noleggio operativo – afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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 – è una volano di tutta la filiera energetica, si inserisce nella prospettiva della subsciption economy e semplifica qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. I miglioramenti fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e perfezionamento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti. Prossimo passaggio sarà l'implementazione del progetto, con altri servizi, come per esempio la formazione e la gestione aziendale in ambito green".

TAG Claudio Mombelli Doromental Rental & Procurement Efficientamento Energetico

Articoli correlati

Premio Impresa Ambiente: quando l'innovazione è sostenibile/3
Idee&Proposte

Premio Impresa Ambiente: quando l'innovazione è sostenibile/2
Idee&Proposte

Premio Impresa Ambiente: quando l'innovazione è sostenibile
Idee&Proposte

Aggreko, soluzioni per il manufacturing a supporto della Low-Carbon Economy
Idee&Proposte

Lascia un commento

Nome:*

Email:*

Sito Web:

Salva il mio nome, email e sito web nel browser per il mio prossimo commento

Commento:

Invia il commento

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Economy

Mensile

Data 03-2022
Pagina 42/43
Foglio 1 / 2

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), 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

Dottor Mombelli, come funziona la vostra declinazione del noleggio operativo, denominata performance renting?

Agiamo in partnership coi fornitori e consentiamo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia 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*).

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

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

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 *perfomance 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 cespite 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 principalmente per i settori arredo e contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della *sustainability* e *digital trasformation*. 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.

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

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 *perfomance 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.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

millionaire

Mensile

Data 02-2022
Pagina 190
Foglio 1

PARTITO IL PERFORMANCE RENTING IN ITALIA

Trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio, ossia noleggiare prodotti, dietro il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri. È il performance renting, un sistema finanziario/tecnologico introdotto in Italia da **Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal Ceo Claudio Mombelli, che afferma: «Diversi sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da Capex a Opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (PFN) e miglioramento degli indici di bilancio». INFO: www.domorental.it

PARTITO IL PERFORMANCE RENTING IN ITALIA

Formazione a distanza: mai più soli

Wow marketing, quando Davide batte Golia

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

DOMORENTAL: AL FIANCO DEGLI HOTEL CON IL SERVIZIO RENTAL & PROCUREMENT

13/01/2022 | FORMAZIONE, IN PRIMO PIANO

ABOUT HOTEL HOME CATEGORIE AH GREEN GUIDA VIAGGI SPECIALI VIDEO I NOSTRI EVENTI

Un sistema strutturato per consentire al comparto dell'*hospitality* di approvvigionarsi di arredi, attrezzature e impianti finanziandoli attraverso la formula tecnica del noleggio, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere **al passo della domanda globalizzata**, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio **rental & procurement** proposto da **Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano **Claudio Mombelli**, che ha portato in Italia il *performance renting* tramite cui è possibile 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, insieme con **BookingMyHotel**, società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza specializzata nel settore alberghiero.

Il patrimonio italiano

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. Tuttavia, il patrimonio alberghiero del Belpaese **è datato**. Si calcola che **il 20% delle strutture ha oltre 100 anni**, il 60 più di 30. Ciò determina non solo maggiori costi gestionali, secondo il **Wttc** adottare modelli di sviluppo sostenibili migliora l'efficienza energetica di circa il 20%, ma rischia di non fare intercettare la domanda quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

I **clienti** oggi **inseguono emozioni**: **design**, ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione, **wellness** cioè aree dedicate a fitness e benessere **tecnologia** tra smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things.

Apprezzano **contesti sostenibili**, secondo **Expedia**, un terzo degli avventori sceglie in base alle politiche ambientali, ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione, stando a **TripAdvisor**, circa l'utenza straniera, 87 su 100 optano per strutture con spazio F&B.

Il turismo sarà sempre più **bleisure**, il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di zone di lavoro o co-working. A seguito di simili interventi si stima che per una tipologia mediana il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15% e i consumi ridursi di circa del 30%, con un incremento di Gop (Gross Operating Profit) ed Ebitda di oltre il 30% (fonte **Ufficio Studi Gabetti**).

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

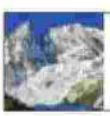
Il servizio

Il servizio Rental & procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la 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* in caso di impianti o macchinari, o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (**pay for savings**). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da quanto prevedono sia il leasing sia il noleggio tradizionale, non è prefissata, ma ogni contratto viene costruito su misura in base alle caratteristiche dei beni e della clientela. Al termine del *performance renting*, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene, a un valore residuo predeterminato.

La subsciption economy

"La nostra proposta – spiega **Claudio Mombelli**, **fondatore e ceo di Domorental** – si inserisce nella prospettiva della subsciption economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario".
Un altro elemento messo in evidenza dal manager è "la competenza nella scelta del prodotto-fornitore, considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team. I **vantaggi fiscali** sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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".

BookingMyHotel, **Domorental**


< Previous Post
UN ANNO DI SFIDE PER IHC

RELATED ARTICLE

No Related Article

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Approfondimenti Attualità

Domorental propone un servizio a supporto dell'hospitality nazionale

Gen 13, 2022

Con l'obiettivo di supportare l'hospitality nazionale in cerca di esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili, nasce il nuovo servizio proposto da Domorental chiamato **Rental & Procurement**.

Attraverso Rental & Procurement è possibile 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, insieme con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre un ventennio di esperienza nel settore alberghiero.

Il patrimonio alberghiero del Belpaese **è ormai datato**. Si calcola che il 20% delle strutture abbia oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò determina non solo **maggiori costi gestionali ma rischia di non fare intercettare la domanda** quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

I clienti oggi inseguono emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano contesti sostenibili ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre

Seguici su

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER »

Search

HOST E TUTTOFOOD, PARLANO LE AZIENDE

Alessandro Borghese Kitchen Sound

Lunedi-di Mixer-lancio

I LUNEDI' DI MIXER

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

l'offerta della mera colazione. Il turismo anche sarà sempre più **'bleisure'** (dall'unione di business e leisure), il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di zone di lavoro o co-working.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello **consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari.

Quindi la **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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

"La nostra proposta – spiega **Claudio Mombelli**, fondatore e CEO di Domorental, *si inserisce nella prospettiva della subscription economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team".*

"I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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", conclude Mombelli.

TAGS Claudio Mombelli Domorental Hotel servizi

Lievito madre: l'ingrediente segreto dei panettoni Fiasconaro

Dic 17, 2021

Cocktail per le feste no waste? Si può fare! Il LIVE di Mattia Corunto

Dic 15, 2021

Sfoglia gli ultimi numeri

342 Dicembre 2021 / Genna...

341 Novembre 2021

MIXER WEEKLY TV

Weekly Tv/ Covid, basta con l'emergenza; cocktail e food; Casino. VIDEO

Gen 10, 2022

Il Covid dilaga anche fra i professionisti dell'ospitalità, ma oggi i sintomi per i vaccinati sono per lo più quelli di un'influenza e in molti si scagliano contro la perenne gestione emergenziale e l'informazione catastrofista che sta uccidendo il se...

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

EcoLIFESTYLE EcoTRAVEL

Hotel italiani troppo vecchi, ma ora il restyling si fa a noleggio

Il nostro patrimonio alberghiero è tra i più lussuosi al mondo ma anche il più datato. Le strutture ultra-centenarie poco sostenibili non sono gradite ai nuovi turisti. Ma adesso il settore ha la possibilità di ammodernare senza ricorrere alle banche

Redazione Web - 12/01/2022 0

Si calcola che in Italia il 20% delle strutture alberghiere abbia oltre 100 anni

È uno dei **paradossi** del turismo italiano. **Il nostro Paese** è leader per posti letto in Europa, terzo al mondo dopo Usa e Cina, e ha il **maggior numero di hotel di lusso**.

EcoTODAY

Una polizza per chi ha bisogno, come il "caffè sospeso" a...

Redazione Web - 12/01/2022 0

Una polizza di assistenza sanitaria messa a disposizione di chi non può permettersela, e in particolare a donne in situazioni di fragilità. È

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Tuttavia, il **patrimonio alberghiero** del Belpaese è **datato**. Si calcola che **il 20% delle strutture ha oltre 100 anni**, il 60% più di 30.

Cosa cerca il nuovo turista? Design, wellness, food, sostenibilità

Ciò determina non solo **maggiori costi gestionali** (secondo il **WTTC – World Travel and Tourism Council** adottare modelli di sviluppo sostenibili migliora l'efficienza energetica di circa il 20%), ma **rischia di non fare intercettare la domanda** quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente. I clienti oggi inseguono emozioni: **design** (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), **wellness** (aree dedicate a fitness e benessere), **tecnologia** (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano **contesti sostenibili** (a parere di Expedia, un terzo degli avventori sceglie in base alle politiche ambientali), ma anche sezioni **Food&Beverage**, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione (stando a **TripAdvisor**, circa l'utenza straniera, 87 su 100 optano per strutture con spazio F&B). Il **turismo** anche sarà sempre più ***bleisure*** (dall'unione di **business + leisure**), il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di **zone di lavoro o co-working**. A seguito di simili interventi, l'**Ufficio Studi Gabetti** stima che per una tipologia mediana il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15% e i consumi ridursi di circa del 30%, con un incremento di GOP (Gross Operating Profit) ed EBITDA di oltre il 30% (fonte:

Ammodernare senza investire grandi somme? Col noleggio si può

Per ovviare a chi ha il problema di dover **ammodernare la propria struttura ricettiva** e adeguarla ai tempi e ai trend ma senza far gravare il restyling sui bilanci, la **Domorental**, società italiana con sede a Milano, **in collaborazione con BookingMyHotel**, ha ideato un **nuovo servizio** ribattezzato "**Rental & Procurement**". Si tratta di un sistema strutturato e organizzato 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**, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere **al passo della domanda globalizzata**, che cerca esperienze emozionali tramite **ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili** con oltre 20 anni di esperienza specializzata nel settore alberghiero.

Prima la consulenza poi gli impianti. E ogni contratto è su misura

Il servizio **Rental & Procurement** prevede come primo approccio quello **consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi **la 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 in caso di impianti o macchinari (**pay for performance**), o parametrata in

ispirata...

RSM accompagna le aziende oltre la pandemia e cresce del 15,8%
12/01/2022

Cybersecurity, Italia la più colpita dalle frodi: danni per 125 milioni
12/01/2022

Allarme pubblica amministrazione: boom dei reati di corruzione e peculato
12/01/2022

La Trasformazione Digitale avviene anche grazie al Chief Philosophy Officer
12/01/2022

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

base al risparmio generato dagli stessi (**pay for savings**). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

«Un investimento sostenibile che non intacca il capitale circolare»

«La nostra proposta – spiega **Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental** – si inserisce nella prospettiva della **subscription economy**, garantisce il migliore **rapporto qualità/prezzo** e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento **senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario**. Altro elemento rilevante è la **competenza** nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team. I **vantaggi fiscali** sono evidenti: **sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento**, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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».

TAGS design hotellerie noleggio rental e procurement sostenibilita subscription economy turismo wellness

Precedente

Una polizza per chi ha bisogno, come il "caffè sospeso" a Napoli

Redazione Web

Articoli dello stesso autore

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

HOSPITALITY ULTIME NOTIZIE

Domorental lancia il servizio di noleggio arredi per il settore Hospitality

Di **Redazione Qualitytravel.it**

GEN 12, 2022 Domorental

Un sistema strutturato e organizzato 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio "Rental & Procurement" proposto da Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli, che ha portato in Italia il performance renting tramite cui è possibile 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, insieme

Cerca

NEWSLETTER

Ricevi le ultime notizie di Qualitytravel.it, tutti i martedì

Inserisci il tuo indirizzo

Mi iscrivo

I dati inseriti saranno utilizzati, ai sensi del GDPR 2016/679 per inviare newsletter e informazioni da parte di Qualitytravel.it. Confermo di aver letto e di accettare l'informativa privacy

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza specializzata nel settore alberghiero.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la 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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

"La nostra proposta – spiega Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, tra i cui programmi avviati e in via di sviluppo sono da 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 – si inserisce nella prospettiva della subsciption economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team. I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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."

Condividi:

B&B Hotels apre una nuova struttura ad Arezzo »

LEGGI ANCHE

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Giornale di interesse professionale per il turismo

Quotidiano Travel
www.travelquotidiano.com
12 January 2022

Domorental porta in Italia il performance renting al servizio dell'ospitalità

[0] 12 gennaio 2022 10:49

Un sistema strutturato e organizzato per consentire al comparto dell'hospitality (alberghi, residence, case vacanze, affitti brevi…) di approvvigionarsi di arredi, attrezzature e impianti, finanziandoli attraverso la formula tecnica del noleggio, senza cioè intaccare il capitale circolante o ricorrere al finanziamento bancario. Obiettivo: consentire all'ospitalità nazionale di essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente **il nuovo servizio rental & procurement proposto da Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano **Claudio Mombelli**, che insieme con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza, ha portato in Italia il **performance renting**, tramite cui è possibile 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, .

Il servizio rental & procurement di Domorental prevede quindi come **primo approccio quello consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la 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** in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o **parametrata in base al risparmio** generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, **la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

"La nostra proposta – spiega Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental – si inserisce nella prospettiva della **subsciption economy**, garantendo il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team. I vantaggi

ULTIME NEWS

Domorental porta in Italia il performance renting al servizio dell'ospitalità

Sita: Il trasporto aereo continua ad investire in tecnologia e sostenibilità

Garavaglia assicura Cig e ristori. (Ma per ora non arriva niente)

Prosegue l'impegno dei Viaggi del Mappamondo su Dubai ed Expo insieme alla rete Robintur

Ihc chiude un 2021 intenso, ricco di soddisfazioni e promesse

Avianca amplia il network con la New York-Cartagena e la Orlando-Medellin

Cambia il programma fedeltà Ncl: ora è più facile passare da un livello all'altro

INSTAGRAM

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

finanziari sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, **trasformazione da capex a opex dell'investimento**, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della posizione finanziaria netta (pfn) e miglioramento degli indici di bilancio, nonché mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti".

Articoli che potrebbero interessarti:

Clicca per lasciare un commento e visualizzare gli altri commenti

IL GIORNALE
- Archivio giornali
- Abbonati
- Pubblicità
- Ricevi la Newsletter

PRODOTTI SPECIALI
- Speciali
- Portrait
- Reportage
- Novità editoriali

SERVIZI
- Eventi Online & Webinar
- Eventi e Travel Open Day
- Annunci di lavoro

CATEGORIE
- In evidenza
- Trasporti
- Tour Operator
- Alberghi
- Enti, istituzioni e territorio
- Mercato e tecnologie
- Estero
- Incoming

Titolare del marchio e della testata Travel Quotidiano: Network & Comunication Srl. – P.I. 07049461002. All rights reserved. Informativa privacy - Cookie Privacy Policy - Informativa Privacy Eventi

Questo sito o strumenti terzi anche di profilazione da questo utilizzati si avvalgono di cookie. Chiudendo questo banner o cliccando su un link acconsenti all'uso dei cookie. Chiudi Cookie Policy

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Rental & Procurement, al via il servizio di consulenza, finanziamento e noleggio di Domorental per gli hotel

La Stampa Economia | 20592 | Crea Alert | 4 minuti fa

Economia - Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale , con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni ... ...
Leggi la notizia

Persone: claudio mombelli
Organizzazioni: domorental
Prodotti: buy back
Luoghi: milano
Tags: rental noleggio

CONDIVIDI QUESTA PAGINA SU
Facebook Twitter Google+ Invia RSS

Tag Persone Organizzazioni Luoghi Prodotti

Termini e condizioni d'uso - Contattaci

Conosci Libero Mail?
Sai che Libero ti offre una mail gratis con 5GB di spazio cloud su web, cellulare e tablet?
Scopri di più

CITTA'

Milano	Palermo	Perugia
Roma	Firenze	Cagliari
Napoli	Genova	Trento
Bologna	Catanzaro	Potenza
Venezia	Ancona	Campobasso
Torino	Trieste	Aosta
Bari	L'Aquila	

Altre città

FOTO

Rental & Procurement, al via il servizio di consulenza, finanziamento e noleggio di Domorental per gli hotel
La Stampa Economia - 4 minuti fa

1 di 1

Gli articoli sono stati selezionati e posizionati in questa pagina in modo automatico. L'ora o la data visualizzate si riferiscono al momento in cui l'articolo è stato aggiunto o aggiornato in Libero 24x7

italiaonline
il nostro network
LIBERO PAGINE BIANCHE PAGINE GIALLE SUPEREVA TUTTOCITTÀ VIRGILIO

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Questo sito utilizza cookie, anche di terze parti, per inviarti pubblicità e servizi in linea con le tue preferenze. Se vuoi saperne di più o negare il consenso a tutti o ad alcuni cookie **clicca qui**. Chiudendo questo banner o cliccando qualunque suo elemento acconsenti all'uso dei cookie.

Rental&Procurement, al via servizio di consulenza

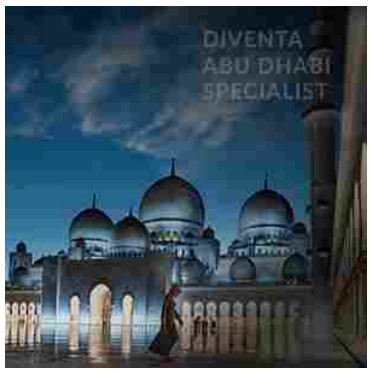
11 Gennaio 2022

Un sistema strutturato e organizzato per consentire al comparto dell'hospitality di approvvigionarsi di arredi, attrezzature e impianti finanziandoli attraverso la formula tecnica del noleggio, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili.

È quanto consente il nuovo servizio "**Rental & Procurement**" proposto da **Domorental**, società italiana con sede a Milano**, fondata dal bresciano Claudio Mombelli**, che ha portato in Italia il performance renting tramite cui è possibile 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, insieme con **BookingMyHotel**, società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza specializzata nel settore alberghiero.

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. Tuttavia, il patrimonio alberghiero del Belpaese è datato. Si calcola che il 20% delle strutture ha oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò determina non solo maggiori costi gestionali (secondo il **WTTC - World Travel and Tourism Council** adottare modelli di sviluppo sostenibili migliora l'efficienza energetica di circa il 20%), ma rischia di non fare intercettare la domanda quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente. I clienti oggi inseguono emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano contesti sostenibili (a parere di Expedia, un terzo degli avventori sceglie in base alle politiche ambientali), ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione (stando a **TripAdvisor**, circa l'utenza straniera, 87 su 100 optano per strutture con spazio F&B). Il turismo anche sarà sempre più *bleisure* (dall'unione di business e leisure), il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di zone di lavoro o co-working. A seguito di simili interventi si stima che per una tipologia mediana il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15% e i consumi ridursi di circa del 30%, con un incremento di GOP (Gross Operating Profit) ed EBITDA di oltre il 30% (fonte: **Ufficio Studi Gabetti**).

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la 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 in caso di impianti o macchinari (**pay for performance**), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (**pay for savings**). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).



182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

"La nostra proposta – **spiega Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, tra i cui programmi avviati e in via di sviluppo sono da 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** – si inserisce nella prospettiva della subsciption economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team. I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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."

ZÀZ visualizza tutte

11/01/2022

RENTAL&PROCUREMENT, AL VIA SERVIZIO DI CONSULENZA

Un sistema strutturato e organizzato per consentire al comparto

11/01/2022

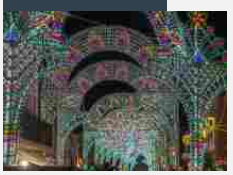
B&B HOTELS, NUOVA STRUTTURA AD AREZZO

B&B Hotels amplia ulteriormente la sua presenza in Toscana. Il Gruppo

11/01/2022

AZORRA ORDINA 22 A220

Airbus ha firmato un contratto di acquisto con Azorra per 22



11/01/2022

GRANDI NUMERI PER CAORLE WONDERLAND

Dal 4 dicembre al 9 gennaio sono passati circa 750 mila visitatori sul

11/01/2022

GROUPE GM POTENZIA IL CARE ABOUT EARTH

Groupe GM vuole da sempre essere il più rispettoso possibile

APPUNTAMENTI DI SETTORE

Di seguito troverete gli avvenimenti più importanti relativi al mondo del turismo.

lunedì	venerdì	giovedì	domenica	lunedì
21 MARZO	**01** APRILE	**07** APRILE	**10** APRILE	**11** APRILE
dal 21/03 al 24/03/2022	dal 01/04 al 03/04/2022	dal 07/04 al 07/04/2022	dal 10/04 al 12/04/2022	dal 11/04 al 13/04/2022
Hospitality	**B-TRAVEL**	**Discovery Italy**	**BIT**	**WTM AFRICA**
Riva del Garda	BARCELLONA	SESTRI LEVANTE	Milano	CAPE TOWN

V S
À J

Sezione dedicata agli annunci di lavoro. Scopri di quale figure abbiamo bisogno

SCOPRI LE OFFERTE

CLUB DEGLI SPECIALISTI

Tutti gli esperti certificati AdvTraining

ROMINA VALENTI
ALE & ROMY VIAGGI

Scopri le Isole Maldive

I nostri Webinar

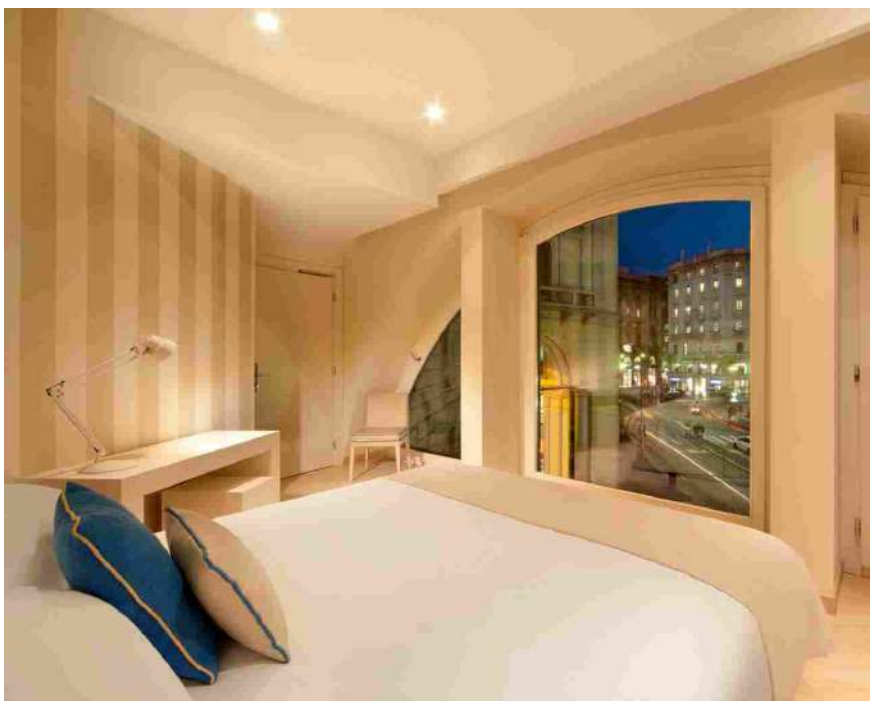
182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Hotel Mag
IL MAGAZINE ONLINE DI turismo ORGANO UFFICIALE FEDERALBERGHI

RENTAL & PROCUREMENT, NUOVO SERVIZIO DI NOLEGGIO E FINANZIAMENTO PER HOTEL

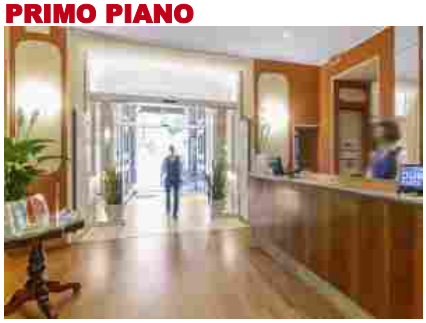
Aziende e prodotti | 11 gennaio 2022



Un sistema organizzato, dedicato al comparto hospitality per l'approvvigionamento di arredi, attrezzature e impianti, finanziandoli con la formula del noleggio. È quanto consente il nuovo servizio 'Rental & Procurement' proposto dalla Domorental.

La formula prevede un primo approccio consulenziale, con il professionista che si relaziona con i

PRIMO PIANO



Super Green Pass in albergo: la misura al via dal 10 gennaio

Il Consiglio dei ministri ha approvato, il 29 dicembre, un decreto legge che introduce misure urgenti per il contenimento della diffusione dell'epidemia da Covid-19 e disposizioni in materia di sorveglianza sanitaria. Il testo prevede, tra le nuove misure, un'estensione del Green Pass rafforzato (ottenibile con […]

TURISMO D'ITALIA

Sfoglia l'ultimo numero <<

NEWSLETTER

ISCRIVITI

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing. Quindi, la 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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio non è prefissata, ma ogni contratto viene costruito su misura, in base alle caratteristiche dei beni e della clientela. Al termine del performance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back) a un valore residuo predeterminato.

"La nostra proposta – spiega Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental – vuole semplificare qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Tra i vantaggi fiscali, sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, maggior equilibrio della posizione finanziaria netta e mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti".

LEGGI ANCHE

LA HAPPY AIR DI OLI

12 Apr, 2019

TITIBI: LA FLESSIBILITÀ DEGLI HOTEL TV SAMSUNG

2 Mag, 2018

SMART ACCESS BTICINO, NUOVO SISTEMA DI CONTROLLO ACCESSI

6 Lug, 2021

DELIZIE DARBO PER LA RISTORAZIONE

22 Nov, 2019

OVERVIEW

Preconsuntivo 2021: in calo presenze e occupazione camere

Federalberghi stila un primo bilancio del 2021. Nonostante i segnali positivi che si sono registrati durante la seconda parte dell'estate nelle località di vacanza che […]

FOCUS ON

Utilizzo del contante: la soglia scende a 1.000 euro dal 1° gennaio 2022

A decorrere dal 1° gennaio 2022 entra in vigore la disposizione che riduce da 2.000 a 1.000 euro il valore soglia oltre il quale si applica il divieto di trasferimento del contante fra soggetti diversi (articolo 49, comma 3 bis, del decreto legislativo n. 231 […]

FOOD & BEVERAGE

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Turismo: Domorental, al via servizio consulenza, finanziamento e noleggio per hotel

11 GEN 2022

Roma, 11 gen. (Labitalia) - Un sistema strutturato e organizzato 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio 'Rental & Procurement' proposto da Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli, che ha portato in Italia il performance renting tramite cui è possibile 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, insieme con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza specializzata nel settore alberghiero.

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. Tuttavia, il patrimonio alberghiero del Belpaese è datato. Si calcola che il 20% delle strutture ha oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

determina non solo maggiori costi gestionali (secondo il Wttc-World Travel and Tourism Council adottare modelli di sviluppo sostenibili migliora l'efficienza energetica di circa il 20%), ma rischia di non fare intercettare la domanda quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

I clienti oggi inseguono emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano contesti sostenibili (a parere di Expedia, un terzo degli avventori sceglie in base alle politiche ambientali), ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione (stando a TripAdvisor, circa l'utenza straniera, 87 su 100 optano per strutture con spazio F&B). Il turismo anche sarà sempre più 'bleisure' (dall'unione di business e leisure), il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di zone di lavoro o co-working. A seguito di simili interventi si stima che per una tipologia mediana il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15% e i consumi ridursi di circa del 30%, con un incremento di Gop (Gross Operating Profit) ed Ebitda di oltre il 30% (fonte: Ufficio Studi Gabetti).

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la 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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

“La nostra proposta - spiega Claudio Mombelli, fondatore e Ceo di Domorental, tra i cui programmi avviati e in via di sviluppo sono da 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 - si inserisce nella prospettiva della subsciption economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team".

"I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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", conclude.

I PIÙ LETTI DI ADNKRONOS →

IL FOGLIO

Svelati nuovi misteri sui poderosi cicloni di Giove, sono simili ai vortici dei nostri oceani

Spazio: svelati nuovi misteri sui poderosi cicloni di Giove, simili a vortici nostri oceani (2)

IL FOGLIO

Quirinale: il silenzio di Draghi, 'su Colle non rispondo, governo avanti bene'

IL FOGLIO

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Rental & Procurement, al via il servizio di consulenza, finanziamento e noleggio di Domorental per gli hotel

2 Minuti di Lettura

Martedì 11 Gennaio 2022, 11:15

(Teleborsa) - Un sistema strutturato e organizzato 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**, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. L'obiettivo è quello di supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca **esperienze emozionali** tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio "**Rental & Procurement**" proposto da **Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello **consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la **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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al

Il Messaggero TV

David Sassoli a novembre parlava così della sua malattia: «Polmonite da legionella»

Della stessa sezione

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la **durata** del servizio, diversamente da 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. 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).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

COMMENTA
COMMENTA LA NOTIZIA - NOME UTENTE

Scrivi qui il tuo commento

INVIA COMMENTO
ULTIMI INSERITI
PIÙ VOTATI
Nessun commento presente

Pa, maxipiano per la formazione. Tutti gli statali a scuola di digitale

di Andrea Bassi

Italia ed Europa piangono Sassoli, europeista sincero e appassionato

Rental & Procurement, al via il servizio di consulenza, finanziamento e noleggio di Domorental per gli hotel

Carige riammessa agli scambi, Fitd concede a Bper periodo esclusiva

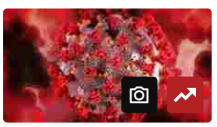
Quirinale, Berlusconi e il super derby con Draghi: ecco quanti voti può ottenere

di Mario Ajello

LE PIÙ LETTE

Obbligo vaccinale o green pass base per supermercati? Cosa cambia da febbraio

di Diodato Pirone



IL FOCUS

Spunta Deltacron, gli esperti: «Possibile che sia necessario aggiornare i vaccini»

di Graziella Melina

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Condividi:

HOME / ADNKRONOS

Turismo: Domorental, al via servizio consulenza, finanziamento e noleggio per hotel

11 gennaio 2022

a a a

LUNGHI TEMPI DI ATTESA

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Roma, 11 gen. (Labitalia) - Un sistema strutturato e organizzato 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio 'Rental & Procurement' proposto da Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli, che ha portato in Italia il performance renting tramite cui è possibile 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, insieme con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza specializzata nel settore alberghiero.

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. Tuttavia, il patrimonio alberghiero del Belpaese è datato. Si calcola che il 20% delle strutture ha oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò determina non solo maggiori costi gestionali (secondo il Wttc-World Travel and Tourism Council adottare modelli di sviluppo sostenibili migliora l'efficienza energetica di circa il 20%), ma rischia di non fare intercettare la domanda quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

I clienti oggi inseguono emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano contesti sostenibili (a parere di Expedia, un terzo degli avventori sceglie in base alle politiche ambientali), ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione (stando a TripAdvisor, circa l'utenza straniera, 87 su 100 optano per strutture con spazio F&B). Il turismo anche sarà sempre più 'bleisure' (dall'unione di business e leisure), il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di zone di lavoro o co-working. A seguito di simili interventi si stima che per una tipologia mediana il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15% e i consumi ridursi di circa del 30%, con un incremento di Gop (Gross Operating Profit) ed Ebitda di oltre il 30% (fonte: Ufficio Studi Gabetti).

Covid, il dramma di un 69enne romano: "Doppia ernia inguinale", storia sconvolgente

UN FIUME IN PIENA

Covid? "Qual è il problema". Crisanti a valanga: dà dei "conigli" a Draghi e Speranza | Video

LA DENUNCIA

"Quel video a luci rosse". Dalia, solo una ragazzina: Cosenza sconvolta, chi le ha rovinato la vita

PER CASO...

Archeologia, "la più grande scoperta della storia": pazzesco, cosa state vedendo | Guarda

In evidenza

Video

Enrico Letta legge una poesia: commozione in aula per Sassoli

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la 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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

“La nostra proposta - spiega Claudio Mombelli, fondatore e Ceo di Domorental, tra i cui programmi avviati e in via di sviluppo sono da 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 - si inserisce nella prospettiva della subsciption economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team".

"I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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", conclude.

il sondaggio

Quirinale, voi come interpretate le parole di Draghi in conferenza stampa?

VOTA

Guarda Anche

Contenuti Sponsorizzati da Taboola

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Rental & Procurement, al via il servizio di consulenza, finanziamento e noleggio di Domorental per gli hotel

TELEBORSA

Pubblicato il 11/01/2022
Ultima modifica il 11/01/2022 alle ore 11:07

Un sistema strutturato e organizzato 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**, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. L'obiettivo è quello di supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca **esperienze emozionali** tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio "**Rental & Procurement**" proposto da **Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello **consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la **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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la **durata** del servizio, diversamente da quanto prevedono sia il leasing che il noleggio tradizionale, non è prefissata, ma ogni **contratto** viene costruito "su

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

misura" in base alle caratteristiche dei beni e della clientela. 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).

Per vedere l'andamento dei titoli durante la giornata collegati a **finanza.lastampa.it**

Servizio a cura di teleborsa

GNN GEDI NEWS NETWORK

Redazione | Scriveteci | Rss/Xml | Pubblicità | Cookie Policy | Privacy

Via Ernesto Lugaro n. 15 - 00126 Torino - P.I. 01578251009 - SocietÃ soggetta all'attivitÃ di direzione e coordinamento di GEDI Gruppo Editoriale S.p.A.

I diritti delle immagini e dei testi sono riservati. Ã© espressamente vietata la loro riproduzione con qualsiasi mezzo e l'adattamento totale o parziale.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Turismo: Domorental, al via servizio consulenza, finanziamento e noleggio per hotel

Condividi:

11 gennaio 2022

Roma, 11 gen. (Labitalia) - Un sistema strutturato e organizzato 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio 'Rental & Procurement' proposto da Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli, che ha portato in Italia il performance renting tramite cui è possibile 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, insieme con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza specializzata nel settore alberghiero.

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. Tuttavia, il patrimonio alberghiero del Belpaese è datato. Si calcola che il 20% delle strutture ha oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò determina non solo maggiori costi gestionali (secondo il Wttc-World Travel and Tourism Council adottare modelli di sviluppo sostenibili migliora l'efficienza energetica di circa il 20%), ma rischia di non fare intercettare la domanda quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

In evidenza

Polmonite da legionella, così Sassoli parlava della malattia

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

I clienti oggi inseguono emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano contesti sostenibili (a parere di Expedia, un terzo degli avventori sceglie in base alle politiche ambientali), ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione (stando a TripAdvisor, circa l'utenza straniera, 87 su 100 optano per strutture con spazio F&B). Il turismo anche sarà sempre più 'bleisure' (dall'unione di business e leisure), il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di zone di lavoro o co-working. A seguito di simili interventi si stima che per una tipologia mediana il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15% e i consumi ridursi di circa del 30%, con un incremento di Gop (Gross Operating Profit) ed Ebitda di oltre il 30% (fonte: Ufficio Studi Gabetti).

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la 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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

“La nostra proposta - spiega Claudio Mombelli, fondatore e Ceo di Domorental, tra i cui programmi avviati e in via di sviluppo sono da 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 - si inserisce nella prospettiva della subsciption economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team".

"I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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", conclude.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Rental & Procurement, al via il servizio di consulenza, finanziamento e noleggio di Domorental per gli hotel

TELEBORSA

Pubblicato il 11/01/2022
Ultima modifica il 11/01/2022 alle ore 11:07

Un sistema strutturato e organizzato 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**, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. L'obiettivo è quello di supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca **esperienze emozionali** tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio "**Rental & Procurement**" proposto da **Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello **consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la **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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la **durata** del servizio, diversamente da 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. 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).

cerca un titolo

LEGGI ANCHE

25/11/2021

TrenDevice lancia servizi di formazione e noleggio per incrementare marginalità

31/12/2021

d'Amico rifinanzia debito in scadenza nel 2022, sigla primo prestito sostenibile

07/12/2021

d'Amico vende nave per 10,3 milioni di dollari

› Altre notizie

NOTIZIE FINANZA

11/01/2022

Carige riammessa agli scambi, Fitd concede a Bper periodo esclusiva

11/01/2022

Italia ed Europa piangono Sassoli, europeista sincero e appassionato

11/01/2022

Immobiliare, Hines e Cale Street investono nel primo lotto del progetto MilanoSesto

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Rental & Procurement, al via il servizio di consulenza, finanziamento e noleggio di Domorental per gli hotel

11 gennaio 2022 - 11.12

(Teleborsa) - Un sistema strutturato e organizzato 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**, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. L'obiettivo è quello di supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca **esperienze emozionali** tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio "**Rental & Procurement**" proposto da **Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello **consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la **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 in caso di impianti

TOP VIDEO Promosso da Taboola

Casa al lago, quanto costa nelle località p…
Aste Immobiliari

La realtà virtuale per far sentire le mucche nei prati produce lat…

DAL WEB Contenuti Sponsorizzati da Taboola

Come funziona la rete FWA più grande…
Eolo

Questo gioco di strategia è il miglior…
Forge of Empires

Market Overview

MERCATI MATERIE PRIME TITOLI DI STATO

Descrizione Ultimo Var %

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la **durata** del servizio, diversamente da 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. 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).

Taboola Feed

Scuola, l'ironia di Draghi sulle affermazioni di Emiliano: "E' sempre d'accordo con me anche se non è convinto"

la Repubblica

Come funziona la rete FWA più grande d'Italia

Eolo

Questo gioco di strategia è il miglior allenamento per il tuo cervello. Nessun download.

Forge of Empires

Contenuti Sponsorizzati

DAX	15.953	+1,17%
Dow Jones	36.069	-0,45%
FTSE 100	7.485	+0,53%
FTSE MIB	27.576	+0,81%
Hang Seng Index*	23.739	-0,03%
Nasdaq	14.943	+0,05%
Nikkei 225	28.222	-0,90%
Swiss Market Index*	12.597	-1,57%

* dato di chiusura della sessione predecente

LISTA COMPLETA

calcolatore Valute

EUR	USD
1	1,13

EURO

DOLLARO USA

IMPORTO

1

CALCOLA

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Money.it

Cerca nel sito...

REGISTRATI ACCEDI

Economia e Finanza Quotazioni Risparmio e Investimenti Fisco Lavoro e Diritti Tecnologia Strumenti Video

Turismo: Domorental, al via servizio consulenza, finanziamento e noleggio per hotel

Redazione AdnKronos | 11 Gennaio 2022

Roma, 11 gen. (Labitalia) - Un sistema strutturato e organizzato 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, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario. Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili. È quanto consente il nuovo servizio 'Rental & Procurement' proposto da Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata dal bresciano Claudio Mombelli, che ha portato in Italia il performance renting tramite cui è possibile 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, insieme con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza specializzata nel settore alberghiero.

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. Tuttavia, il patrimonio alberghiero del Belpaese è datato. Si calcola che il 20% delle strutture ha oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò determina non solo maggiori costi gestionali (secondo il Wttc-World Travel and Tourism Council adottare modelli di sviluppo sostenibili migliora l'efficienza energetica di circa il 20%), ma rischia di non fare intercettare la domanda quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

I clienti oggi inseguono emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano contesti sostenibili (a parere di Expedia, un terzo degli avventori sceglie in base alle politiche ambientali), ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione (stando a TripAdvisor, circa l'utenza straniera, 87 su 100 optano per strutture con spazio F&B). Il turismo anche sarà sempre più 'bleisure' (dall'unione di business e leisure), il comparto dell'hotellerie dovrà così dotarsi anche di

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

zone di lavoro o co-working. A seguito di simili interventi si stima che per una tipologia mediana il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15% e i consumi ridursi di circa del 30%, con un incremento di Gop (Gross Operating Profit) ed Ebitda di oltre il 30% (fonte: Ufficio Studi Gabetti).

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari. Quindi la 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 in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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. 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).

"La nostra proposta - spiega Claudio Mombelli, fondatore e Ceo di Domorental, tra i cui programmi avviati e in via di sviluppo sono da 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 - si inserisce nella prospettiva della subsciption economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team".

"I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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", conclude.

Iscriviti alla newsletter

Inserisci la tua mail* ISCRIVITI ORA

Iscrivendoti acconsenti al trattamento dei dati personali ai sensi del Dlgs 196/03.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Press Release

Domorental: al via i servizi di rental & procurement per gli alberghi

Di **Redazione** – 11 Gennaio 2022

Domorental annuncia l'avvio del servizio di **rental & procurement**, con consulenza, finanziamento e noleggio dedicato agli hotel.

Il sistema è strutturato e organizzato 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**, senza cioè intaccare il capitale circolante e ricorrente al finanziamento bancario.

Obiettivo: supportare l'hospitality nazionale a essere al passo della domanda globalizzata, che cerca esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

In Italia il 20% degli hotel ha oltre 100 anni

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. Tuttavia, il patrimonio alberghiero del belpaese è datato.

Si calcola che **il 20% delle strutture ha oltre 100 anni, il 60 più di 30.** Ciò determina non solo maggiori costi gestionali (secondo il **Wttc – World travel and tourism council** adottare modelli di sviluppo sostenibili migliora l'efficienza energetica di circa il 20%), ma rischia di non fare intercettare la domanda quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

Domorental riporta quindi come i clienti oggi inseguino emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things).

Inoltre, la clientela sembra apprezzare **contesti sostenibili** (a parere di Expedia, un terzo degli avventori sceglie in base alle politiche ambientali), ma anche sezioni food&beverage, strutture che vadano oltre l'offerta della mera colazione (stando a **TripAdvisor**, circa l'utenza straniera, 87 su 100 optano per strutture con spazio F&B).

Il turismo anche sarà sempre più **bleisure** (dall'unione di business e leisure), il comparto **dell'hotellerie** dovrà così dotarsi anche di **zone di lavoro** o **co-working.** A seguito di simili interventi si stima che per una tipologia mediana il tasso di occupazione possa salire quasi al 10%, la tariffa media per camera del 15% e i consumi ridursi di circa del 30%, con un incremento di Gop (Gross operating profit) ed Ebidta di oltre il 30% (fonte: **Ufficio studi Gabetti**).

Un primo approccio consulenziale

Il servizio rental & procurement di Domorental prevede come primo approccio quello consulenziale, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari.

Quindi la 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 in caso di impianti o macchinari (**pay for performance**), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (**pay for savings**).

Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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.

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).

"La nostra proposta – **spiega Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental** – si inserisce nella prospettiva della subsciption economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team. I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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."

TAGS hospitality Noleggio attrezzature alberghiere rental & procurement

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

LAVORO

Claudio Mombelli (Domorental): "Criteri esg siano alla base noleggio operativo"

Redazione
14 dicembre 2021 03:42

Claudio Mombelli (Domorental): "Criteri esg siano alla base noleggio operativo"

degli investimenti nel settore del leasing e del renting. Oltre il 30% dei nostri partner, sia clienti che fornitori, seguono fondamenti esg: dalla tutela dell'ambiente alla riduzione di emissioni di gas e al ricorso a fonti rinnovabili, dalle pari opportunità alle politiche per attrarre talenti alle scelte di csr-corporate social responsability, ossia valutano le conseguenze che le decisioni aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera".

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182606

“La pandemia - dichiara - ha accelerato l’attenzione ai temi esg. L’Ue intende raggiungere la neutralità climatica nel 2050 e ha dato vita a Next Generation Eu, un piano da 750 miliardi di euro. Per parte sua, il Governo presieduto da Mario Draghi ha licenziato il Pnrr, un programma di investimenti da 248 miliardi per fare evolvere il profilo di sostenibilità del sistema industriale e del paese in genere. 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”.

“Stiamo lavorando - sostiene - per 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 green washing. 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 valore dell’economia della sottoscrizione - spiega - 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 perfomance 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 (fonte: Leasing global market report 2021)”.

“Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - precisa Claudio Mombelli - asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing e favorisce il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale nella prospettiva globale della subscription economy e del buy now e pay later. Un approccio che deve essere sostenibile anche sotto l’aspetto finanziario in un momento come l’attuale in cui molte aziende, in particolare pmi, hanno difficoltà di accesso al credito. La nostra piattaforma tecnologica è sviluppata in house e 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)".

© Riproduzione riservata

Si parla di **lavoro**

I più letti

1. LAVORO
Tributaristi, su decreto antifrode bene modifiche per piccoli interventi edilizi e slittamento al 2022

2. LAVORO
Andrea Cafà (Cifa Italia): "Marocco resta paese cardine per crescita area euromediterranea"

3. LAVORO
Marco Lutzu (Solutzione): "copywriter lavoro del futuro, evento online per diventarlo"

LAVORO

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Claudio Mombelli (Domorental): "Criteri esg siano alla base noleggio operativo"

featured 1550652 Roma, 13 dic. (Adnkronos/Labitalia) Sempre più sono le aziende che ricorrono al renting operativo, che cioè, invece di acquistare, noleggiano beni, macchinari e servizi. Tra queste aumentano quelle che attuano politiche esg environmental (ambiente), social e governance. A fare il punto con Adnkronos/Labitalia Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, società che ha portato in Italia il performance renting, che consente il noleggio di beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri, e che sta approntando un rating esg per i propri partner. La sostenibilità afferma Claudio Mombelli è ormai prerogativa delle organizzazioni economiche e i criteri esg sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting. Oltre il 30% dei nostri partner, sia clienti che fornitori, seguono fondamenti esg: dalla tutela dell'ambiente alla riduzione di emissioni di gas e al ricorso a fonti rinnovabili, dalle pari opportunità alle politiche per attrarre talenti alle scelte di csr-corporate social responsability, ossia valutano le conseguenze che le decisioni aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera. La pandemia dichiara ha accelerato l'attenzione ai temi esg. L'Ue intende raggiungere la neutralità climatica nel 2050 e ha dato vita a Next Generation Eu, un piano da 750 miliardi di euro. Per parte sua, il Governo presieduto da Mario Draghi ha licenziato il Pnrr, un programma di investimenti da 248 miliardi per fare evolvere il profilo di sostenibilità del sistema industriale e del paese in genere. 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. Stiamo lavorando sostiene per 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 green washing. 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 valore dell'economia della sottoscrizione spiega 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 perfomance 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 (fonte: Leasing global market report 2021). Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting precisa Claudio Mombelli asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing e favorisce il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale nella prospettiva globale della subscription economy e del buy now e pay later. Un approccio che deve essere sostenibile anche sotto l'aspetto finanziario in un momento come l'attuale in cui molte aziende, in particolare pmi, hanno difficoltà di accesso al credito. La nostra piattaforma tecnologica è sviluppata in house e 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)".

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Claudio Mombelli (Domorental): "Criteri esg siano alla base noleggio operativo"

Di **Redazione** | 13 dic 2021

Roma, 13 dic. (Adnkronos/Labitalia) - Sempre più sono le aziende che ricorrono al renting operativo, che cioè, invece di acquistare, noleggiano beni, macchinari e servizi. Tra queste aumentano quelle che attuano politiche esg - environmental (ambiente), social e governance. A fare il punto con Adnkronos/Labitalia Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, società che ha portato in Italia il performance renting, che consente il noleggio di beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri, e che sta approntando un rating esg per i propri partner. “La sostenibilità - afferma Claudio Mombelli - è ormai prerogativa delle organizzazioni economiche e i criteri esg sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting. Oltre il 30% dei nostri partner, sia clienti che fornitori, seguono fondamenti esg: dalla tutela

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

indirizzo email

Subscribe

Più letti

LUTTI
Morto Emanuele Sabatino: il meccanico del web si sarebbe suicidato

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

dell'ambiente alla riduzione di emissioni di gas e al ricorso a fonti rinnovabili, dalle pari opportunità alle politiche per attrarre talenti alle scelte di csr-corporate social responsability, ossia valutano le conseguenze che le decisioni aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera". "La pandemia - dichiara - ha accelerato l'attenzione ai temi esg. L'Ue intende raggiungere la neutralità climatica nel 2050 e ha dato vita a Next Generation Eu, un piano da 750 miliardi di euro. Per parte sua, il Governo presieduto da Mario Draghi ha licenziato il Pnrr, un programma di investimenti da 248 miliardi per fare evolvere il profilo di sostenibilità del sistema industriale e del paese in genere. 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". "Stiamo lavorando - sostiene - per 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 green washing. 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 valore dell'economia della sottoscrizione - spiega - 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 perfomance 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 (fonte: Leasing global market report 2021)". "Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - precisa Claudio Mombelli - asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing e favorisce il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale nella prospettiva globale della subscription economy e del buy now e pay later. Un approccio che deve essere sostenibile anche sotto l'aspetto finanziario in un momento come l'attuale in cui molte aziende, in particolare pmi, hanno difficoltà di accesso al credito. La nostra piattaforma tecnologica è sviluppata in house e 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)".

COPYRIGHT LASICILIA.IT © RIPRODUZIONE RISERVATA

Di più su questi argomenti:

ULTIMAORA LAVORO

Taboola Feed

OMICIDIO
Uccisa a Misterbianco, lunga notte di interrogatori: chi e perchè ha sparato a Jenny?

NELL'AGRIGENTINO
Ravanusa, il fragore dell'esplosione nel video di una telecamera di sorveglianza

OMICIDIO
Giovane donna uccisa in strada all'uscita dal lavoro in una frazione di Misterbianco

Ravanusa, il video dei momenti dopo l'esplosione

TRAGEDIA
Ravanusa, Giuseppe e Selene: una coppia di futuri genitori tra i dispersi

LA TRAGEDIA
Apocalisse a Ravanusa, esplode condotta del gas: un morto, 7 dispersi (tre bambini e una donna incinta)

LA TRAGEDIA
Ravanusa: palazzina crolla per una fuga di gas, si scava sotto le macerie, ci sono 8 dispersi (tra cui 3 bimbi)

IL GIORNALE DI OGGI

SFOGLIA ABBONATI

Video

Green pass, il video dei controlli dei carabinieri nelle discoteche

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

13/12/2021 | di Adnkronos

Claudio Mombelli (Domorental): "Criteri esg siano alla base noleggio operativo"

Condividi su Facebook

Roma, 13 dic. (Adnkronos/Labitalia) – Sempre più sono le aziende che ricorrono al renting operativo, che cioè, invece di acquistare, noleggiano beni, macchinari e servizi. Tra queste aumentano quelle che attuano politiche esg – environmental (ambiente), social e governance. A fare il punto con Adnkronos/Labitalia Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, società che ha portato in Italia il performance renting, che consente il noleggio di beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri, e che sta approntando un rating esg per i propri partner.

"La sostenibilità – afferma Claudio Mombelli – è ormai prerogativa delle organizzazioni economiche e i criteri esg sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting. Oltre il 30% dei nostri partner, sia clienti che fornitori, seguono fondamenti esg: dalla tutela dell'ambiente alla riduzione di emissioni di gas e al ricorso a fonti rinnovabili, dalle pari opportunità alle politiche per attrarre talenti alle scelte di csr-

Seguici su

LAVORO

notizie.it

Ravanusa: solidarietà sul web con raccolta fondi lanciata da studente

LAVORO

We Wear raccoglie 1,5 mln nel primo round d'investimento realizzato da Hoop Capital

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

corporate social responsability, ossia valutano le conseguenze che le decisioni aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera".

"La pandemia – dichiara – ha accelerato l'attenzione ai temi esg. L'Ue intende raggiungere la neutralità climatica nel 2050 e ha dato vita a Next Generation Eu, un piano da 750 miliardi di euro. Per parte sua, il Governo presieduto da Mario Draghi ha licenziato il Pnrr, un programma di investimenti da 248 miliardi per fare evolvere il profilo di sostenibilità del sistema industriale e del paese in genere. 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".

"Stiamo lavorando – sostiene – per 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 green washing. 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 valore dell'economia della sottoscrizione – spiega – 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 perfomance 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 (fonte: Leasing global market report 2021)".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting – precisa Claudio Mombelli – asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing e favorisce il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale nella prospettiva globale della subscription economy e del buy now e pay later. Un approccio che deve essere sostenibile anche sotto l'aspetto finanziario in un momento come l'attuale in cui molte aziende, in particolare pmi, hanno difficoltà di accesso al credito. La nostra piattaforma tecnologica è sviluppata in house e 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)".

LAVORO

Costruzioni, Di Domenico (Csa): "Ancora indietro su dematerializzazione e digitalizzazione"

LAVORO

Immobili, dal Verme (Ag. Demanio): "Digitalizzati oltre 2mila beni Stato, 20% del prefissato"

LAVORO

Costruzioni, Spaziani Testa (Confedilizia): "Su digitalizzazione pratiche c'è tanto da fare"

LAVORO

Costruzioni, Ferrari (Associazione Is): "Siamo su buona strada verso digitale e sostenibilità"

Leggi anche

LAVORO

Pnrr: Sda Bocconi, al via corso per aiutare Pa a semplificare programmazione

LAVORO

Milano: 'Al Mercato Steaks & burgers', domani recruitment day per ampliare squadra

LAVORO

Formazione: da Formazienda stanziati 50 mln nel biennio del Covid

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

THE WORLD NEWS | ITALIAN NEWS PLATFORM

ITALY TRUSTED

This article was added by the user Anna. TheWorldNews is not responsible for the content of the platform.

Claudio Mombelli (Domorental): "Criteri esg siano alla base noleggio operativo"

Roma, 13 dic. (Adnkronos/Labitalia) – Sempre più sono le aziende che ricorrono al renting operativo, che cioè, invece di acquistare, noleggiano beni, macchinari e servizi. Tra queste aumentano quelle che attuano politiche esg – environmental (ambiente), social e governance. A fare il punto con Adnkronos/Labitalia Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, società che ha portato in Italia il performance renting, che consente il noleggio di beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri, e che sta approntando un rating esg per i propri partner.

"La sostenibilità – afferma Claudio Mombelli – è ormai prerogativa delle organizzazioni economiche e i criteri esg sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting. Oltre il 30% dei nostri partner, sia clienti che fornitori, seguono fondamenti esg: dalla tutela dell'ambiente alla riduzione di emissioni di gas e al ricorso a fonti rinnovabili, dalle pari opportunità alle politiche per attrarre talenti alle scelte di csr-corporate social responsability, ossia valutano le conseguenze che le decisioni aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera".

"La pandemia – dichiara – ha accelerato l'attenzione ai temi esg. L'Ue intende raggiungere la neutralità climatica nel 2050 e ha dato vita a Next Generation Eu, un piano da 750 miliardi di euro. Per parte sua, il Governo presieduto da Mario Draghi ha licenziato il Pnrr, un programma di investimenti da 248 miliardi per fare evolvere il profilo di sostenibilità del sistema industriale e del paese in genere. 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".

"Stiamo lavorando – sostiene – per 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 green washing. 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".

STATISTICS

0
NEWS VIEWED

0
TOTAL USERS

0
ONLINE

LEGAL ISSUES

Denial of responsibility! The World News is an automatic aggregator of the all world's media. In each material the author and a hyperlink to the primary source are specified. All trademarks belong to their rightful owners, all materials to their authors. If you are the owner of the content and do not want us to publish your materials, please contact us by email abuse@theworldnews.net . The content will be deleted within 24 hours.

OTHER NEWS

All News
Great Britain News
Spanish News
Switzerland News
Italy News
Netherlands News
Austrian News
Football sport news
Deutsche fußballnachrichten
Notizie sul calcio italiano
Noticias de fútbol español

OTHER NEWS

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

"Il valore dell'economia della sottoscrizione – spiega – 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 perfomance 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 (fonte: Leasing global market report 2021)".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting – precisa Claudio Mombelli – asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing e favorisce il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale nella prospettiva globale della subscription economy e del buy now e pay later. Un approccio che deve essere sostenibile anche sotto l'aspetto finanziario in un momento come l'attuale in cui molte aziende, in particolare pmi, hanno difficoltà di accesso al credito. La nostra piattaforma tecnologica è sviluppata in house e 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)".

SOURCE https://www.notizie.it/claudio-mombelli-domorental-criteri-esg-siano-alla...

- Caos Covid in Gran Bretagna: impossibile prenotare online terza dose, code agli hub e tamponi finiti
  0:0 Comments
- Diabolik, Miriam Leone: "Eva è una donna che non è al servizio di nessun uomo"
  0:0 Comments
- Cagliari, 50enne uccisa a coltellate in camera da letto: ipotesi femminicidio
  0:0 Comments
- Al via Sartù, la sitcom tv di Max Adv Production che coniuga comicità e cucina
  0:0 Comments
- Covid, bollettino Campania: 992 positivi su 18.794 test. Sette vittime, l'incidenza sale a 5,27%
  0:0 Comments
- Natale 2021, l'albero Swarovski illumina Milano: 10mila luci e omaggi alla città
  0:0 Comments
- Alex Belli ha un crollo dopo il "bacio finto" di Soleil Sorge, l'attore piange disperato: "Stron**"
  0:0 Comments
- Bomba contro la panetteria nel centro di Napoli: identificati i responsabili, uno è ricercato
  0:0 Comments
- Lavori in Cilento: chiusura e disagi sulla strada provinciale
  0:0 Comments
- Il multiplayer di Halo Infinite si estende: in arrivo quattro nuove playlist
  0:0 Comments
- Fincantieri investe in intelligenza artificiale con Dido
  0:0 Comments

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Claudio Mombelli (Domorental): "Criteri esg siano alla base noleggio operativo"

LAVORO

13/12/2021 14:36 | AdnKronos @Adnkronos

Roma, 13 dic. (Adnkronos/Labitalia) - Sempre più sono le aziende che ricorrono al renting operativo, che cioè, invece di acquistare, noleggiano beni, macchinari e servizi. Tra queste aumentano quelle che attuano politiche esg - environmental (ambiente), social e governance. A fare il punto con Adnkronos/Labitalia Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, società che ha portato in Italia il performance renting, che consente il noleggio di beni, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri, e che sta approntando un rating esg per i propri partner."La sostenibilità - afferma Claudio Mombelli - è ormai prerogativa delle organizzazioni economiche e i criteri esg sono alla base di gran parte degli investimenti nel settore del leasing e del renting. Oltre il 30% dei nostri partner, sia clienti che fornitori, seguono fondamenti esg: dalla tutela dell'ambiente alla riduzione di emissioni di gas e al ricorso a fonti rinnovabili, dalle pari opportunità alle politiche per attrarre talenti alle scelte di csr-corporate social responsability, ossia valutano le conseguenze che le decisioni aziendali hanno sulla comunità in cui l'impresa opera"."La pandemia -

IN PRIMO PIANO

Olbia-Fermana finisce 0-0

L'Hermaea saluta la Coppa Italia, fuori agli ottavi contro Talmassons

In Sardegna 144 ulteriori casi di Covid e un decesso

Canna fumaria di un appartamento in fiamme ad Arzachena, in azione i vigili del fuoco

In Sardegna ancora 191 casi di Covid e due decessi

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

dichiara - ha accelerato l'attenzione ai temi esg. L'Ue intende raggiungere la neutralità climatica nel 2050 e ha dato vita a Next Generation Eu, un piano da 750 miliardi di euro. Per parte sua, il Governo presieduto da Mario Draghi ha licenziato il Pnrr, un programma di investimenti da 248 miliardi per fare evolvere il profilo di sostenibilità del sistema industriale e del paese in genere. 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". "Stiamo lavorando - sostiene - per 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 green washing. 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 valore dell'economia della sottoscrizione - spiega - 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 perfomance 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 (fonte: Leasing global market report 2021)". "Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - precisa Claudio Mombelli - asseconda le richieste di adeguamento alle politiche ESG nel settore del noleggio e del leasing e favorisce il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale nella prospettiva globale della subscription economy e del buy now e pay later. Un approccio che deve essere sostenibile anche sotto l'aspetto finanziario in un momento come l'attuale in cui molte aziende, in particolare pmi, hanno difficoltà di accesso al credito. La nostra piattaforma tecnologica è sviluppata in house e 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)".

Facebook Twitter Stampa LinkedIn E-mail
Pinterest Più...

Furto di champagne, vino e soldi in due pizzerie di Olbia: arrestati due giovani

Omar Pedrini, ex Timoria, in concerto il 29 dicembre a Santa Teresa Gallura

Bollettino Covid: sono 173 i casi in Sardegna e purtroppo tre decessi

La Regione stanzia tredici milioni di euro per gli ospedali in difficoltà

L'Hermaea alla prova degli ottavi di Coppa Italia

LE NOTIZIE PIÙ LETTE

In Sardegna 144 ulteriori casi di Covid e un decesso

Olbia-Fermana finisce 0-0

Canna fumaria di un appartamento in fiamme ad Arzachena, in azione i vigili del fuoco

L'Hermaea saluta la Coppa Italia, fuori agli ottavi contro Talmassons

Furto di champagne, vino e soldi in due pizzerie di Olbia: arrestati due giovani

In Sardegna ancora 191 casi di Covid e due decessi

Omar Pedrini, ex Timoria, in concerto il 29 dicembre a Santa Teresa Gallura

Ad Arzachena un nuovo medico di base

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

GAZZETTA DI PARMA

Quotidiano

Data 22-11-2021
Pagina 30
Foglio 1

Finanza Il sistema trasforma qualsiasi bene in un servizio. L'esperienza di Domorental

Il performance renting sbarca anche in Italia

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. È quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal Ceo Claudio Mombelli.

«L'azienda lombarda - spiega una nota - agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder».

Lapiattaforma 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). La durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

> Si noleggia attraverso il pagamento di un canone ricorrente

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 perfomance renting rappresentano un'evoluzione, in Italia 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 mld nel 2025 secondo il Leasing Global Market Report 2021.

Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha superato gli 11 milioni di euro di fatturato, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

«I vantaggi per l'utilizzatore - sintetizza Claudio Mombelli, un'esperienza di lungo corso ai vertici di captive finanziarie sia all'estero che in Italia di quotate come Compaq, Hewlett-Packard, Acer, Esprinet e start up per il renting ICT nella GDO e nei canali online - sono diversi: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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».

r.eco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

investire today

Quotidiano

Data 19-11-2021
Pagina 5
Foglio 1

Con il performance renting qualsiasi servizio si può noleggiare

La piattaforma tecnologica sviluppata in house permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare

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. È quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental.

TRE ITALIANI SU QUATTRO FARANNO I REGALI DI NATALE ONLINE

LA DIAGNOSTICA TORNA AL CENTRO DEL SISTEMA SALUTE

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il tuo browser (Apple Safari 4) **non è aggiornato** e potrebbe **non visualizzare correttamente** le pagine di questo e altri siti. Aggiorna il tuo browser! Ti consigliamo di scaricare Google Chrome o Mozilla Firefox X

ABBONATI

NEWS

Con il performance renting qualsiasi servizio si può noleggiare

La piattaforma tecnologica sviluppata in house permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare

18 NOVEMBRE 2021 DI REDAZIONE WEB

NEWS

Trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio,

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

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. È quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal CEO Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

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 perfomance renting rappresentano un'evoluzione, nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e più di 18,2 MLD euro di stipulato nei primi otto mesi dell'anno (dati Assilea). Quello globale è previsto ampliarsi a 1.356 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing Global Market Report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 MLN euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi sono i vantaggi per l'utilizzatore – afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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 –: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting– conclude Mombelli - è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che asseconda da un lato il

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

TAGS PERFORMANCE RENTING , PIATTAFORMA TECNOLOGICA , SERVIZI

LASCIA IL TUO COMMENTO

Testo

Caratteri rimanenti: 400

INVIA

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

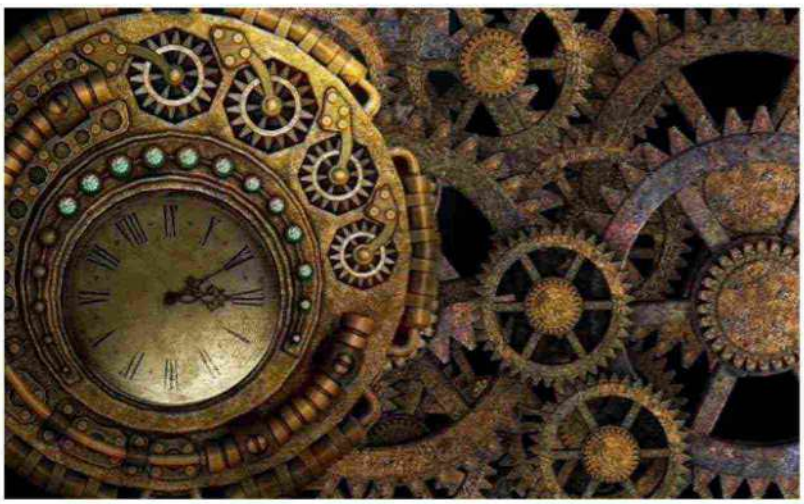
TENDENZE

Il performance renting in Italia

DI REDAZIONE BITMAT — 17/11/2021 LETTURA 4 MIN

Facebook Twitter LinkedIn

Possedere qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici, con il pagamento di un canone ricorrente, la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri. È questo il performance renting



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. È quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal CEO Claudio Mombelli.

Come funziona il performance renting

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'evoluta **piattaforma tecnologica** sviluppata in house permette alle imprese di pagare una **current fee**, o in forma **modulare** cioè variabile in

NEWSLETTER

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

ISCRIVITI ADESSO

BITMATV – I VIDEO DI BITMAT

Naquadria presenta la nuova piattaforma cloud IaaS

read more ❯

HIKVISION: cresce la richiesta di monitor interattivi in ambito Corporate

read more ❯

Hikmicro: la termografia nelle fabbriche e nella prevenzione degli incendi

read more ❯

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

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**). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (**residual value**).

Un mercato in crescita

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 perfomance renting rappresentano un'evoluzione, nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e più di 18,2 MLD euro di stipulato nei primi otto mesi dell'anno (dati Assilea). Quello globale è previsto ampliarsi a 1.356 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing Global Market Report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 MLN euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori **Arredo/Contract**, **FoodTech**, **HealthTech**, **AgriTech**, **SporTech**, **Artificial Intelligence** nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con **Sonder**, **KFC**, **H-Farm**, **ODS**, **Milano Contract District**, **Costa Group**, **Befed**, **Nima Sushi**, **I love Poké**, **Abitare CO.** e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi sono i vantaggi per l'utilizzatore – **afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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** –: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. 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".

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Una rivoluzione nel settore del noleggio e del leasing

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting– **conclude Mombelli** – è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale

Claudio Mombelli | Domorental | leasing | noleggio | performance renting

CONDIVIDI:

REDAZIONE BITMAT

BitMAT Edizioni è una casa editrice che ha sede a Milano con una copertura a 360° per quanto riguarda la comunicazione rivolta agli specialisti dell'Information & Communication Technology.

CORRELATI

Come migliorare le performance nel settore della plastica

16/11/2021

PLM e AR by PTC per Gruppo Salvagnini

16/11/2021

Logistica evoluta: Eurofork sceglie Phoenix Contact

16/11/2021

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

il Corriere della Sicurezza
giornale on line
direttore Tiziana Capponi

Aziende Sicurezza reti Sistemi e aziende

Al via il performance renting in Italia

17 Novembre 2021

redazione

tweet

This website uses cookies capito

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. È quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal CEO Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder**.** L'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**). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo

ULTIMI ARTICOLI

Il 93% dei responsabili IT italiani ritiene che le organizzazioni penalizzino la cybersecurity nei...
Aziende 17 Novembre 2021

La guida di Aruba per arginare la frenesia da Black Friday
Aziende 17 Novembre 2021

Al via il performance renting in Italia
Aziende 17 Novembre 2021

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

predeterminato (**residual value)**.

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 perfomance renting rappresentano un'evoluzione, nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e più di 18,2 MLD euro di stipulato nei primi otto mesi dell'anno (dati Assilea). Quello globale è previsto ampliarsi a 1.356 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing Global Market Report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 MLN euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori **Arredo/Contract**, **FoodTech**, **HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence** nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con **Sonder**, **KFC**, **H-Farm**, **ODS**, **Milano Contract District**, **Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO.** e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi sono i vantaggi per l'utilizzatore – **afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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** –: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting– **conclude Mombelli** – è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

TAGS italia performance renting

CONDIVIDI

tweet

This website uses cookies. Ho capito

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

GIORNALE DI BRESCIA

Quotidiano

Data 17-11-2021
Pagina 29
Foglio 1

Il bresciano Mombelli lancia con la Domorental il noleggio degli impianti

L'operazione

Il bresciano. Claudio Mombelli

MILANO. Si chiama «performance renting» ed è un sistema finanziario che consente a un'azienda di noleggiare impianti, macchinari, arredi e molto altro attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri. Il performance renting ha preso piede negli Stati Uniti a partire dal 2008 e oggi viene introdotto in Italia dalla Domorental, società fondata a Milano dal bresciano Claudio Mombelli.

«Domorental - spiega una nota della società - agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore». Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, l'evoluta piattaforma tecnologica sviluppata in house permette alle imprese di pagare una «current fee» (tariffa corrente), 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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da quanto prevedono sia il leasing che il noleggio tradizionale, non è prefissata, ma ogni contratto viene costruito «su misura». Al termine del perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value). //

ECONOMIA

Ariston torna in Borsa: quotazione da 3,9 miliardi

TECHNE

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Corriere Adriatico
ANCONA
Quotidiano
Data 17-11-2021
Pagina 47
Foglio 1

Performance renting per poter sviluppare flessibilità e noleggio come un'opportunità

LE IMPRESE

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. È quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano. L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

Lettere&Commenti
Il ruolo delle nostre università negli ecosistemi dell'innovazione

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

LAVORO

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

Redazione
17 novembre 2021 03:41

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

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 perfomance 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).

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Quello globale è previsto ampliarsi a 1.356 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019.

Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi - afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 - sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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".

"Per parte sua - sottolinea - 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - conclude Mombelli - è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

© Riproduzione riservata

Si parla di

lavoro

I più letti

1. LAVORO
Green pass, Giuslavorista Rotondi: "Lecito licenziamento Tuiach, problema è certificati malattia"

2. LAVORO
Visite fiscali, in 6 mesi un lavoratore su 10 colto in fallo

3. LAVORO
Deghi, miglior negozio web per il terzo anno

4. LAVORO
Federmanager: abbattere cuneo fiscale richiamare l'urgenza di una riforma dell'Irpef

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

GDOWEEK

Abbonati
Iscriviti alla newsletter

PIÙ VISTI NEWS GALLERY VIDEO EVENTI NONFOOD

Brandsaward Think Tank Accedi / Registrati

servizi

Domorental lancia le perfomance renting in Italia

Di **Alessandra Bonaccorsi** - 16 Novembre 2021

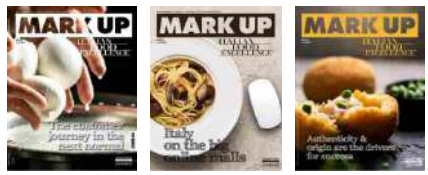
Entra nel nostro Paese il **performance renting**, un sistema finanziario/tecnologico che ha iniziato a diffondersi negli Stati Uniti dopo la crisi finanziaria del 2008. L'ingresso in Italia si deve a **Domorental**, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal Ceo Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda 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.
Domorental acquisisce i prodotti o per conto di **partner finanziari** o gestiti direttamente in qualità di funder. Per favorire questo sistema è stata attivata una piattaforma tecnologica sviluppata in house

Edicola web

E-magazine

Italian Food Excellence



DIGITAL MANAGER CLUB

Sei un digital manager? La tua impresa è impegnata nella Digital Transformation?

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

che consente 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). La durata del servizio non è prefissata, ma gestita su misura a seconda delle caratteristiche dei beni e della clientela.

Al termine del perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

"*Diversi sono i vantaggi per l'utilizzatore, sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta e miglioramento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti* -afferma **Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental**-. *Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale*".

TAG Domorental perfomance renting

Alessandra Bonaccorsi

Vivo e lavoro in Sicilia, terra di spiazzanti contrasti e di straordinarie virtù. La cronaca mi ha battezzato, il retail mi ha conquistato. Seguo l'evoluzione e lo sviluppo delle insegne food e non food sul territorio. Amo libri, teatro e cinema in egual misura. E scrivo per lavoro e per passione.

ARTICOLI CORRELATI Dello stesso autore

Il design fa la differenza nei pagamenti self-checkout

Gli aggiornamenti sulle ultime innovazioni e trend, per gestire la trasformazione culturale in azienda e identificare nuove opportunità di business

SCOPRI IL DIGITAL MANAGER CLUB

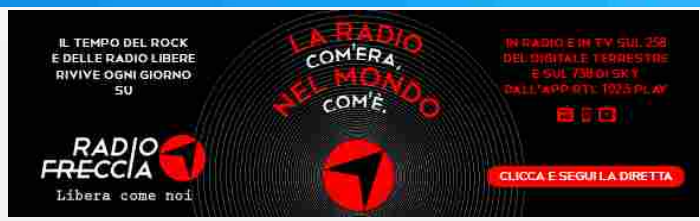
LASCIA UN COMMENTO

Commento:

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

GRUPPO EDITORIALE MEDIA KEY



Login

Home Testate News Awards Video Operatori Shop Il Gruppo Contatti Area Utenti

Job opportunities

Leggi news

- Newsletter
- Archivio News

Al via il performance renting in Italia

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. È quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal CEO Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

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 perfomance renting rappresentano un'evoluzione, nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e più di 18,2 MLD euro di stipulato nei primi otto mesi dell'anno (dati Assilea). Quello globale è previsto ampliarsi a 1.356 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing Global Market Report 2021).

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 MLN euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori Arredo/Contract, FoodTech, HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi sono i vantaggi per l'utilizzatore – afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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 –: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting– conclude Mombelli - è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

16/11/2021 | Aziende, carriere

Indietro

condividi tweet condividi

Newsletter

Iscriviti alla newsletter di Media Key per restare aggiornato.

Iscriviti

Gruppo editoriale Media Key

Via Arcivescovo Romilli 20/8 - 20139 - Milano
+39 02.52.20.37.1
info@mediakey.it
P.IVA e C.F. 06257230158

Questo sito utilizza cookie, anche di terze parti, per gestire e migliorare la tua esperienza di navigazione. Cliccando Accetta acconsenti al loro uso. Per maggiori informazioni su come utilizziamo i cookie e su come rimuoverli, consulta la nostra. - Informazione sui cookie - gestione dei cookie

Accetta

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

ALTRO

Domorental introduce il performance renting con piattaforma in house

Elena Zuccollo, 3 ore ago | 0 | 4 min | 57

Trasformare un bene in servizio, attraverso il performance rating: dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, questa formula permette di 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.

Questo sistema finanziario/tecnologico ha iniziato a diffondersi negli Usa dopo la crisi finanziaria del 2008, e ora viene introdotto nel nostro paese su iniziativa di **Domorental,** società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una **modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore.**

Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Current fee o pagamenti modulari su piattaforma

La **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**).

Non c'è durata di servizio, contratto su misura

Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (**residual value**).

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 perfomance renting rappresentano un'evoluzione, nel Paese è tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e più di 18,2 mld di euro di stipulato nei primi otto mesi dell'anno (dati Assilea).

Quello globale è previsto ampliarsi a 1.356 mld dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 mld nel 2025 (fonte: Leasing Global Market Report 2021).

Domorental nel corso del 2020, comunica di avere realizzato un fatturato di oltre 11 mln euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019 e di stare attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori a**rredo/contract**, f**oodtech**, h**ealthtech, agritech, sportech, artificial intelligence** nella prospettiva della sustainability e digital trasformation.

Tra i programmi avviati e in via di sviluppo la società segnala quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare Co. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi sono i vantaggi per l'utilizzatore – **afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental,** 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 –: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting– **conclude Mombelli** – è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

TAGS #DOMORENTAL #LEASING #PERFORMANCE RATING

Previous
Domorental introduce il performance renting con piattaforma in house

Next
Short rent e anti evasione, Aigab: "Aspettiamo sanzioni per gli illegali"

Related posts

Iscriviti alla newsletter

Articoli più recenti

Domorental introduce il performance renting con piattaforma in house

Trasformare un bene in servizio, attraverso il performance rating: dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, questa formula permette...

Short rent e anti evasione, Aigab: "Aspettiamo sanzioni per gli illegali"

Al via Demetra landing, piattaforma di lending crowdfunding immobiliare di impact investing

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

affaritaliani.it 25 ANNI
Il primo quotidiano digitale, dal 1996

CULTURE
Donne e innovazione protagoniste del Talent Prize 2021

POLITICA
Il presidente del Consiglio europeo Michel incontra il Segretario generale della Nato

CULTURE
A Brescia in mostra dissidente Badiucao: "La Cina non Ã¨ vicina"

POLITICA
Bertolaso: "Lombardia traina i contagi? Dove avete visto questo film?"

NOTIZIARIO

torna alla lista

16 novembre 2021- 10:32

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

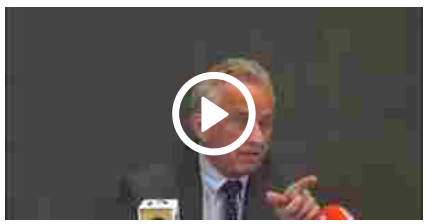
Milano, 16 nov. (Labitalia) - Trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio, ossia noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli.L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value). 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 perfomance 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 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione. “Diversi - afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 - sono i vantaggi per l’utilizzatore: sostenibilità economica dell’investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell’ammortamento, trasformazione da capex a opex dell’investimento, nessun bene a cespite 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". "Per parte sua - sottolinea - 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”."Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - conclude Mombelli - è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

aiTV



"Proteggete i vostri bambini", l'appello di Kennedy Jr - Il tg VERO GIORNALE

Biden e lâ€™incidente con Camilla: il pezzo della Littizzetto diventa virale

in evidenza

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

IL SANNIO QUOTIDIANO
Fondatore Luca COLASANTO
IL PRIMO QUOTIDIANO DI BENEVENTO

ADNKRONOS ADNK IP ADNK News Lavoro

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

martedì 16 Novembre 2021 31 0

Milano, 16 nov. (Labitalia) – 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder.

L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

Il valore dell'economia della sottoscrizione, in cui il servizio di performance renting

No Banner to display

Oggi in Edicola

Il Meteo Benevento

Benevento
19° 11°

MERCOLEDÌ	18°	8°
GIOVEDI	17°	12°
VENERDÌ	16°	8°
SABATO	17°	5°
DOMENICA	17°	5°
LUNEDI	16°	8°

METEORED +Info

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

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 perfomance 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 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019.

Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi – afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 – sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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".

"Per parte sua – sottolinea – 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting – conclude Mombelli – è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

articolo precedente

Istat, indice prezzi al consumo +3% a ottobre

prossimo articolo

Ungheria: Corte Ue, illegale punire chi aiuta richiedenti asilo

Cerca nel sito

Search

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Contattaci Privacy policy Informativa sui Cookie **Accedi all'Edicola Digitale** Login

il Romanista
Il quotidiano dei tifosi più tifosi del mondo

EDICOLA

PROMO

STORE

Home News Stagione Foto Video Rubriche RomAntica Football Please Cronaca La Redazione **Edicola** **Store** **Podcast**

Home / Agenzie / Lavoro / Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

ABBONATI ORA

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

52 minuti fa

Milano, 16 nov. (Labitalia) - 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, societÃ italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli.

Consigliati **Più letti**

Infortuni: protocollo Inail Lombardia con Ebiten e Sistema Impresa per Pmi terziario

Roma, 15 nov. (Labitalia) - Sviluppare la cultura della sicurezza sul lavoro e realizzare progetti volti alla riduzione sistematica degli eventi infortunistici e delle malattie pro

Food: MyCia, restyling per app del menù on line che utilizza 'Carta d'identità alimentare'

Roma, 14 nov. (Adnkronos/Labitalia) - Debutta la nuova release di MyCia, la prima app che utilizza la 'Carta d'identità alimentare e che ha già raggiunto più di 150mila download

Lavoro: parte Technical Evolution Academy di Umana e 3DZ, formazione per tecnici stampa 3D

Roma, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - Partirà il 22 novembre, a Castelfranco Veneto (Tv), la Technical Evolution Academy di Umana e 3DZ, un percorso formativo gratuito per giovani

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L’azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attivitÃ , attraverso una modalitÃ flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualitÃ di funder.

L’evoluta piattaforma tecnologica sviluppata in house permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioÃ¨ 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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da quanto prevedono sia il leasing che il noleggio tradizionale, non Ã¨ 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 perfomance renting, l’utilizzatore ha anche la possibilitÃ di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

Il valore dell’economia della sottoscrizione, in cui il servizio di performance renting riveste un ruolo di primo piano in Italia, Ã¨ in continua crescita. Nel 2021 il mercato del leasing, del quale la subscription economy e il perfomance renting rappresentano un’evoluzione, nel nostro Paese Ã¨ tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e piÃ¹ di 18,2 miliardi di euro di stipulato nei primi otto mesi dell’anno (dati Assilea).

Quello globale Ã¨ previsto ampliarsi a 1.356 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all’emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019.

Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love PokÃ©, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

“Diversi - afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 - sono i vantaggi per l’utilizzatore: sostenibilitÃ economica dell’investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell’ammortamento, trasformazione da capex a opex dell’investimento, nessun bene a cespite 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".

"Per parte sua - sottolinea - il fornitore consegue qualificazione del servizio, supporto alla vendita e fidelizzazione del cliente, supporto finanziario, immediata disponibilitÃ dell’importo relativo alla fornitura del bene senza rischi di credito o dilazioni di pagamento, possibilitÃ di negoziazione con l’utilizzatore passando dalla logica dal prezzo di fornitura a quella del costo di utilizzo”.

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - conclude Mombelli - Ã¨ una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che asseconda da un lato il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale, che vede molte aziende, in particolare Pmi, ad avere difficoltÃ di accesso al credito, dall’altro la logica globale della subscription economy e del buy now e pay later. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Contenuto sponsorizzato

Contenuto sponsorizzato

Assessore Orneli: "RomaSposa riparte con settore che noi vogliamo sostenere dopo un anno difficile"

Roma, 15 nov. (Labitalia) - 'Finita l’attesa...inizia la festa'. Così recita la comunicazione esterna dell’edizione 2021 di RomaSposa, il Salone Internazionale del

Lavoro, il futuro al Forum risorse umane 2021

Milano, 15 nov. (Adnkronos/Labitalia) - Al via da oggi fino al 18 novembre il Forum risorse umane, giunto alla sua tredicesima edizione. La maratona digitale torna anche in presenz

Manovra, Moschini (GI Confindustria Lombardia): "E' contro e non a favore dei giovani"

Milano, 15 nov. (Labitalia) - Manovra finanziaria e giovani: ancora non ci siamo, secondo Jacopo Moschini, da circa un mese presidente dei Giovani Imprenditori di Confindustria Lom

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il tuo browser (Apple Safari 4) **non è aggiornato** e potrebbe **non visualizzare correttamente** le pagine di questo e altri siti. Aggiorna il tuo browser! Ti consigliamo di scaricare Google Chrome o Mozilla Firefox X

martedì, 16 novembre 2021

Seguici su

IL GIORNALE D'ITALIA
Il Quotidiano Indipendente

Cerca...

"La libertà al singolare esiste solo nelle libertà al plurale"
Benedetto Croce

lavoro

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

16 Novembre 2021

La tua profumeria online
Crea il tuo look con le offerte di eCharme: per te profumi, make up e prodotti per capelli

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Milano, 16 nov. (Labitalia) - 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidato dal ceo Claudio Mombelli.

AD

CHARME
echarme.it

Vêtements Femme
Découvrez l'univers Please et ne manquez pas notre style à l'âme Denim, Street et Fashion.
PLEASE
pleasefashion.com

TIM Sempre al tuo fianco
Offerte telefonia, Fibra, Adsl, Mobile, Smartphone ed esclusivi vantaggi per i clienti TIM
TIM
tim.it

American Express ORO
Attiva Carta ORO ed usufruisci dei tanti vantaggi a te riservati. Gratis il primo anno!
americanexpress.com

Premium CBD Öle
Extrakte ohne synthetische Inhaltsstoffe. Laborgetestet und vegan.
enecta.it

Eni gas e luce
Approfitta di esclusive offerte per l'attivazione di gas e luce per la casa e il business
enigaseluce.com

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

12 errori d'investimento che nessuno sopra i 50 dovrebbe commettere.

Fisher Investments Italia

Outbrain

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder.

L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

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 perfomance 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 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019.

Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi - afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 - sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata

La Farmacia di fiducia
Vasto assortimento di articoli per la salute, benessere e bellezza
farmawow.it

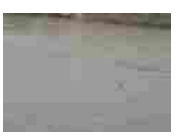
Renueva tu look!
Descubra nuestra ropa de fast fashion única y sofisticada para Hombres y Mujeres
imperialfashion.com

Parafarmacia e profumeria
Le nostre offerte: profumi, farmaci, integratori, infanzia e make-up.
farmacosmo.it

Più visti

VIDEO | NEWS | FOTO

Gomorra 5 episodio 1 online, già disponibile con un lea... VIDEO TEASER



Squali nel Tamigi, continuano gli avvistamenti di palombi e sp... VIDEO

Fratelli di Crozza, Brunetta: "Il vero nemico dello stato è il reddito... cittadinanza"

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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".

"Per parte sua - sottolinea - 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - conclude Mombelli - è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

Tags: adnkronos lavoro

Commenti

Scrivi/Scopri i commenti

Vedi anche

Smartfeed

Grande Fratello

Giampiero Galeazzi, l'ultima apparizione in tv a Domenica In: VIDEO

Fratelli di Crozza, il monologo sui reddito di cittadinanza

Giampiero Galeazzi "Forza Lazio" a Domenica In: il VIDEO

Eni, Claudio Descalzi: "Neutralità tecnologica ... decarbonizzazione"

Manuel Bortuzzo cammina al Gf Vip, in piedi con i tutori: VIDEO

Soleil e Sophie, bacio hot a letto mentre Alex Belli le guarda: VIDEO

Lavoro, il futuro al Forum risorse umane 2021

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Domorental, flessibilita' e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

featured 1539714 Milano, 16 nov. (Labitalia) 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli. L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value). 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 perfomance 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 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione. Diversi afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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". "Per parte sua sottolinea 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. "Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting conclude Mombelli è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Contattaci Privacy policy Informativa sui Cookie Codice di autoregolamentazione Login

LATINA EDITORIALE OGGI

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

16/11/2021 10:32

Milano, 16 nov. (Labitalia) - 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, societÃ italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attivitÃ , attraverso una modalitÃ flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualitÃ di funder.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'evoluta piattaforma tecnologica sviluppata in house permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioÃ¨ 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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da quanto prevedono sia il leasing che il noleggio tradizionale, non Ã¨ 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilitÃ di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

Il valore dell'economia della sottoscrizione, in cui il servizio di performance renting riveste un ruolo di primo piano in Italia, Ã¨ in continua crescita. Nel 2021 il mercato del leasing, del quale la subscription economy e il perfomance renting rappresentano un'evoluzione, nel nostro Paese Ã¨ tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e piÃ¹ di 18,2 miliardi di euro di stipulato nei primi otto mesi dell'anno (dati Assilea).

Quello globale Ã¨ previsto ampliarsi a 1.356 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019.

Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love PokÃ©, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi - afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 - sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilitÃ economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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".

"Per parte sua - sottolinea - il fornitore consegue qualificazione del servizio, supporto alla vendita e fidelizzazione del cliente, supporto finanziario, immediata disponibilitÃ dell'importo relativo alla fornitura del bene senza rischi di credito o dilazioni di pagamento, possibilitÃ di negoziazione con l'utilizzatore passando dalla logica dal prezzo di fornitura a quella del costo di utilizzo".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - conclude Mombelli - Ã¨ una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che asseconda da un lato il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale, che vede molte aziende, in particolare Pmi, ad avere difficoltÃ di accesso al credito, dall'altro la logica globale della subscription economy e del buy now e pay later. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Se hai trovato interessante questo articolo e vuoi rimanere sempre informato su cronaca, cultura, sport, eventi... Scarica la nostra applicazione gratuita e ricevi solo le notizie che ti interessano.
PROVALA SUBITO È GRATIS!

Google play App Store

Contenuto sponsorizzato
Contenuto sponsorizzato

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Questo sito utilizza cookie per analisi, contenuti personalizzati e pubblicità. Continuando a navigare questo sito, accetti tale utilizzo. Scopri di più

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

Notizie.it | Un'ora fa | Adnkronos

Milano, 16 nov. (Labitalia) – 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder.

L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

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 perfomance 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 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019.

Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi – afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 – sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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".

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

"Per parte sua – sottolinea – 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting – conclude Mombelli – è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

Vai alla Home page MSN

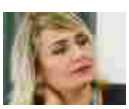
RICERCHE POPOLARI

FTSE MIB		-9,41
FTSEMIB	27.858,72 ▼	-0,03%
FTSE Italia All share		-23,79
ITLMS	30.504,49 ▼	-0,08%
FTSE All-Share Capped		-20,70
ITLMSC	33.797,30 ▼	-0,06%
FTSE Italia MidCap		-285,65
ITMC	50.951,06 ▼	-0,56%

ALTRO DA NOTIZIE.IT

Corso Vittorio Emanuele II: rinasce lo shopping in centro a Milano
Notizie.it

Incidente sul lavoro a Stabbia: operaio di 51 anni precipita dallo schiacciasassi e muore
Notizie.it



Il punto dell'immunologa.
Notizie.it

Notizie.it
Vai al sito di Notizie.it

© 2021 Microsoft Privacy e cookie Condizioni per l'utilizzo Info inserzioni Commenti e suggerimenti Guida MSN nel mondo

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

LAVORO

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

16/11/2021 10:32

Tweet

Stampa Riduci Aumenta Condividi |

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Milano, 16 nov. (Labitalia) - 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli.L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value). 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 perfomance 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 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione. "Diversi - afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 - sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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". "Per parte sua - sottolinea - 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"."Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - conclude Mombelli - è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a

In primo piano Più lette della settimana

Meteo Sardegna. Da oggi e sino a domani allerta per rischio idraulico e idrogeologico

Luisi,Cambiamo!:Ai privati la gestione dei siti di interesse storico culturale del Comune di Sassari

AOU Sassari. Nuovo bando per la stabilizzazione degli infermieri

A Sassari l'evento "TOURISMeeting, un modo diverso di proiettare il Turismo"

Open DIDay e incontri in presenza per l'orientamento al Liceo Azuni di Sassari

Coronavirus Sardegna. Oggi registrati 35 nuovi casi, stabili i pazienti in terapia intesiva

Vendevano alcolici a minori: chiusi due esercizi a Sassari

Maltempo in Sardegna: 250 interventi della Protezione Civile in tutta l'isola

Reis, il comune di Sassari pubblica l'avviso. Obbligo di partecipazione ai Progetti di inclusione

Il M5S denuncia:"Nave inadeguata sulla Santa Teresa Bonifacio"

Sabato Sassari sarà la capitale del buon vino con Wine&Life

Sassari. Rumori notturni insopportabili, il gip dispone il sequestro di due bar di via Roma

Castelsardo, chiuso un noto locale dalla Polizia di Stato

Diramata dalla protezione civile un'allerta meteo per rischio idrogeologico ed idraulico

Auto e rifiuti pericolosi abbandonati, idrocarburi nel terreno. Nei guai un'azienda di Sassari

Covid-19. A Sassari città le persone positive sono 28, di cui 2 ricoverati

Coronavirus. 104 nuovi casi in Sardegna: effetto Medjugorje in provincia di Sassari +77

Sassari, pellegrinaggio a Medjugorje, sei ricoveri gravi per Covid

Covid-19. In Sardegna registrati 102 nuovi casi: 58 nella provincia di Sassari

Protezione Civile. Dalle 18 di oggi e sino a domani in arrivo forti piogge su tutta la Sardegna

PUBBLICITÀ

Prenotazione Hotel
Room And Breakfast è un motore di comparazione hotel nato a Sassari. Scopri gli hotel in offerta in tutto il mondo.

Autonoleggio Low Cost
Trova con noi il miglior prezzo per il tuo noleggio auto economico. Oltre 6.500 uffici in 143 paesi in tutto il mondo!

Crea sito web GRATIS
Il sito più veloce del Web! Todosmart è semplice e veloce, senza sorprese. E-commerce, mobile e social. È realmente gratis!

Noleggio lungo termine
Le migliori offerte per il noleggio lungo termine, per aziende e professionisti. Auto, veicoli commerciali e veicoli ecologici.

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

SassariNotizie.com © 2021 Iniziative Editoriali S.r.l. - P.IVA 02388170900 | Prima Pagina | Redazione | Pubblicità | Privacy | Note legali | Scrivici

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

LEGGI GLI ARTICOLI DI: ADNKRONOS SFOGLIA IL PROSSIMO ARTICOLO

PUBBLICATO: 11 MINUTI FA

Segui @Adnkronos

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

Tempo stimato di lettura: 5 minuti

DI ADNKRONOS

-

Condividi su Facebook

Milano, 16 nov. (Labitalia) - 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).

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 perfomance 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 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione.

"Diversi - afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 - sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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".

"Per parte sua - sottolinea - 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".

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - conclude Mombelli - è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

Continua a leggere su Trend-online.com

ADNKRONOS

Adnkronos è un'agenzia di stampa con sede a Roma, nata nel 1963. Rappresenta un multicanale di informazione e comunicazione italiana, che ha avuto il pregio di ricevere tre riconoscimenti ufficiali. Nel 1980 ha ottenuto l'esclusiva per l'Italia di **"Washington Post"** e **"Los Angeles Times"**. L'anno seguente diviene la prima agenzia al mondo in grado di diffondere le immagini dell'attentato a Papa Giovanni Paolo II. Nel 2002 ha ricevuto il **Premio Ischia per la sezione Agenzie di Stampa**, nel 2006 ha ottenuto il **Premio Ischia per l'Informazione Scientifica e Adnkronos Salute**, ottenendo il medesimo riconoscimento nel 2009. Ad oggi, cura molte sezioni d'informazione: dalla cultura alla cronaca, dalla scienza all'attualità internazionale.

ULTIM'ORA PIU' LETTI

FINANCIAL TREND ANALYSIS
Splunk precipita al Nasdaq su uscita chief executive Merritt
1 MINUTO FA

FINANCIAL TREND ANALYSIS
Petroliferi e greggio in recupero
11 MINUTI FA

FINANCIAL TREND ANALYSIS
Italia: a ottobre l'inflazione accelera per il quarto mese consecutivo - Istat
11 MINUTI FA

FINANCIAL TREND ANALYSIS
Polonia: tasso d'inflazione salito su massimi da maggio 2001
21 MINUTI FA

FINANCIAL TREND ANALYSIS
Iliad, oltre 8 milioni di utenti in Italia
31 MINUTI FA

Tutti gli articoli

ULTIME NOTIZIE DA

NEWS LAVORO GREEN COMUNICATI

ADNKRONOS

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Al via il performance renting in Italia

di **Redazione**

Milano, 16/11/2021 – Trasformare qualunque bene, dagli impianti industriali a quelli tecnologici agli arredi, in un servizio. 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. È quanto consente il performance renting, un sistema finanziario/tecnologico esclusivo e innovativo, che ha iniziato a diffondersi negli USA dopo la crisi finanziaria del 2008. Ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal CEO Claudio Mombelli.

L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder.

Search

182606

Iscriviti gratuitamente al canale TV:

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'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**). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (**residual value)**.

Performance renting riveste un ruolo di primo piano in Italia

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 perfomance renting rappresentano un'evoluzione, nel nostro Paese è tornato ai livelli pre-Covid, con 410 mila contratti e più di 18,2 MLD euro di stipulato nei primi otto mesi dell'anno (dati Assilea).

Quello globale è previsto ampliarsi a 1.356 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing Global Market Report 2021).

Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 MLN euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori **Arredo/Contract**, **FoodTech**, **HealthTech, AgriTech, SporTech, Artificial Intelligence** nella prospettivadella sustainabilitye digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con **Sonder**, **KFC**, **H-Farm**, **ODS**, **Milano Contract District**, **Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO.** e alcune primarie catene della ristorazione.

Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, afferma

"Diversi sono i vantaggi per l'utilizzatore – **afferma Claudio Mombelli, fondatore e CEO di Domorental, 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** –: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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. 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

View my Flipboard Magazine.

Tag

2A-s 2A-S srl 626 school abbigliamento da lavoro ai antincendio AssoretiPMI aziende banche Bcc Roma Bruna Rossetti business coach coaching Confcooperative Lazio Nord cooperativa cooperative cooperazione Cooperazione Sociale corsi di negoziazione Cudriec decreto dignità digital marketing DVR ecommerce estintori Estintori portatili formazione futuro Garbage Ball GoDaddy godaddy talks impresa innovazione investimenti lavoro Norme ISO RSPP plastica regione lazio retail roma sicurezza sul lavoro startup tibex wealth management

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

negoziazione con l'utilizzatore passando dalla logica dal prezzo di fornitura a quella del costo di utilizzo".

Una rivoluzione nel settore del noleggio e del leasing

"Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting– **conclude Mombelli** – è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che 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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

Siamo una giovane realtà editoriale e **non riceviamo finanziamenti pubblici**. Il nostro lavoro è sostenuto solo dal contributo dell'editore (CuDriEc S.r.l.) e dagli introiti pubblicitari. I **lettori** sono la nostra **vera ricchezza**. Ogni giorno cerchiamo di fornire **approfondimenti accurati, unici e veri**.
Sostieni Moondo, sostieni l'informazione indipendente!
Desidero inviare a Moondo una mia libera donazione (clicca e dona)
Donazione

GRATIS!!! SCARICA LA APP DI MOONDO, SCEGLI GLI ARGOMENTI E PERSONALIZZI IL TUO GIORNALE

DISPONIBILE SU Google Play

Disponibile su App Store

*La tua **opinione** per noi è **molto importante**.*

Scrivi un messaggio

Ora anche su Google News, clicca qui e seguici

Potrebbe interessarti anche:

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

ADNKRONOS

Domorental, flessibilità e noleggio servizi in Italia, arriva il performance renting

Di **Redazione** | 16 nov 2021

Milano, 16 nov. (Labitalia) - 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. E' quanto consente 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 ora viene per la prima volta introdotto nel nostro paese su iniziativa di Domorental, società italiana con sede a Milano, fondata e guidata dal ceo Claudio Mombelli. L'azienda lombarda agisce in partnership coi fornitori consentendo al cliente finale di poter accedere a qualsivoglia bene o servizio, funzionale alla propria attività, attraverso una modalità flessibile e utilizzando il contratto di noleggio come

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

indirizzo email

Subscribe

Più letti

IL CASO
Incassava dodici redditi di cittadinanza grazie a prestanome: arrestato a Catania

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

abilitatore. Tali prodotti sono acquisiti da Domorental, o per conto di partner finanziari, o gestiti direttamente da Domorental in qualità di funder. L'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). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da 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 perfomance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value). 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 perfomance 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 MLD dollari nel 2021 a un tasso di aumento annuale del 14,4% fino a raggiungere 1.844 MLD nel 2025 (fonte: Leasing global market report 2021). Domorental nel corso del 2020, pur in un momento di crisi connessa all'emergenza pandemica, ha realizzato un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con una crescita del 300% rispetto al 2019. Domorental sta attualmente realizzando progetti chiavi in mano principalmente per i settori arredo/contract, foodtech, healthtech, agritech, sportech, artificial intelligence nella prospettiva della sustainability e digital trasformation. Tra i programmi avviati e in via di sviluppo sono da segnalare quelli con Sonder, KFC, H-Farm, ODS, Milano Contract District, Costa Group, Befed, Nima Sushi, I love Poké, Abitare CO. e alcune primarie catene della ristorazione. “Diversi - afferma Claudio Mombelli, fondatore e ceo di Domorental, 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 - sono i vantaggi per l'utilizzatore: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite 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". "Per parte sua - sottolinea - 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”. "Il sistema finanziario/tecnologico del performance renting - conclude Mombelli - è una vera e propria rivoluzione copernicana nel settore del noleggio e del leasing, che asseconda da un lato il cambiamento del fare impresa nello scenario attuale, che

MALTEMPO IN SICILIA
Tornado tra Canicattì, Serradifalco e Caltanissetta: l'impressionante forza della natura

GUARDIA DI FINANZA
Sequestri e arresti tra Catania, Agrigento e la Lombardia per una serie di truffe alla Regione Lazio

LA PANDEMIA
Coronavirus, il bollettino del 14 novembre: in Sicilia 501 nuovi casi e altre due vittime

LA ”RISSA”
Parole grosse tra Morgan e Selvaggia Lucarelli: i video della furiosa lite tra i due (ex) a Ballando con le stelle

GIOCHI
Lotto, 10eLotto e Superenalotto: le estrazioni del 13 novembre 2021

IL GIORNALE DI OGGI

SFOGLIA ABBONATI

Video

Blit antidroga a Catania, arresti e sequestri: il video dell'operazione Alter Ego

Al Sestriere è già inverno pieno: fittissima nevicata

Attentato a Liverpool, in un video shock l'esplosione del taxi: 4 arresti

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

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. Agiamo in una logica di partnership sia con i fornitori che con i clienti finali con evidenti vantaggi per tutte le parti in causa. Siamo cresciuti di oltre il 300% nel 2020 malgrado la pandemia e stiamo valutando il coinvolgimento di fondi potenzialmente interessati a investire nel nostro business con una prospettiva di sviluppo internazionale".

COPYRIGHT LASICILIA.IT © RIPRODUZIONE RISERVATA

Di più su questi argomenti:

ULTIMAORA LAVORO

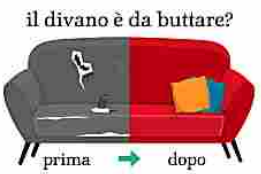
Taboola Feed

Chi ha più di 50 anni avraà una sorpresa questo inverno

Hear Clear | Sponsorizzato

Questo gioco di strategia è il miglior allenamento per il tuo cervello....

Forge of Empires | Sponsorizzato



Il tuo divano è rovinato?

Dàmeda | Sponsorizzato

Al via i lavori di restauro dell'Anfiteatro romano di Catania: per un anno resterà chiuso

Sicilians

LA STORIA
Così "Penelope" dà un taglio alla tratta e tesse la tela della solidarietà

L'INTERVISTA
Rosa Anna Corsaro, la donna dell'Etna

Un biologo palermitano negli States tra i massimi esperti mondiali di cellule staminali

MARSALA
"Rehappy", la start up che assume 30 siciliani

RICERCA INNOVATIVA
L'idea geniale di Carlo Trigona: «Sensori elettronici al silicio? Meglio le piante»

TELEVISIONE
Rita Abela stavolta è "Lady Mafia" fra teatro e fiction

Video dalla rete

Al Sestriere è già inverno pieno: fittissima nevicata

Attentato a Liverpool, in un video shock l'esplosione del taxi: 4 arresti

Atp Finals, il forfait di Berrettini che lascia il campo in lacrime

Valentino Rossi, l'ultimo Gp e ai box l'abbraccio della fidanzata

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Arredo 'pay per use'

8 Ottobre 2021 di Redazione

Claudio Mombelli, CEO Domorental

Leader in Italia nel settore della locazione operativa, Domorental propone agli albergatori il modello di 'locazione' per accedere a una prima scelta di arredo di design senza dover sopportare i costi della proprietà.

di Davide Deponti

Un modello di business vicino ai concetti oggi sempre più di tendenza della sharing economy, che non prevede la proprietà del bene ma il solo possesso, è quello che Domorental propone al mondo dell'ospitalità. Si tratta di una strategia di 'access light' ai beni, studiata per consentire agli albergatori di accedere alla prima scelta di arredi di design, senza dover sopportare i costi della proprietà. Salvaguardando le esposizioni finanziarie ma beneficiando di soluzioni di arredamento più costose, pagando per il possesso e non per la proprietà. Una soluzione che è stata portata nel mondo hospitality da Claudio Mombelli, manager con esperienza pluridecennale in aziende internazionali, che ha pensato di usare la formula della locazione, nata per i beni informatici, in ambito alberghiero. "Alla base della proposta di Domorental – spiega Mombelli che è Ceo della società che ha fondato nel 2017 – c'è l'idea di considerare l'arredo come un servizio che richiede periodiche sostituzioni. Come avviene nel mondo dell'informatica, seguendo il principio del sociologo americano Jeremy Rifkin: 'noleggio ciò che si svaluta e acquisto ciò che acquisterà valore'. Oggi in Italia infatti le società di leasing preferiscono

EDITORIALE

DI DAVID PAMBIANCO

Il turismo italiano tra luci e ombre

C'è chi parla del 2023 e chi addirittura del 2024. Un pieno recupero per il turismo è molto più...

PAMBIANCO HOTELLERIE

IN QUESTO NUMERO:
TOUR OPERATOR, SIZE MATTERS

INTERVISTA Vedani (Planetaria)

INCHIESTA Compagnie aeree si torna in pista

SCENARI Il lungo sonno del Mice

FENOMENI F&B va in esterna

SFOGLIA | ABBONATI

PAMBIANCO WINE

IN QUESTO NUMERO:
ORIZZONTE NO-ALCOL

INTERVISTA La ripartenza di Yoji Tokuyoshi

TENDENZE Il vino va in lattina

SCENARI Trentino in ripresa

FENOMENI Arriva la 'micro-delivery'

SFOGLIA | IN EDICOLA | APP STORE | GOOGLE PLAY

DESIGN

IN QUESTO NUMERO:
RINCARO MATERIE PRIME, SIAMO SOLO ALL'INIZIO

ATTUALITÀ Una sfida vinta contro le perplessità

INTERVISTA Patricia Viel, la città policentrica

SCENARIO Le superfici tornano in fiera

SFOGLIA | IN EDICOLA | APP STORE | GOOGLE PLAY

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

finanziare l'acquisto di immobili e non gli arredi che sono visti come poco interessanti perché non piazzabili in caso di rientro". Con questo modello di business alternativo e innovativo invece Domorental si sta facendo strada in fretta, tanto che dal 2017 sta crescendo del 300% anno su anno collaborando con aziende italiane e internazionali. Tanto che è stata selezionata tra le 5 start-up innovative nel settore Fintech per il 2021 in Italia. "Oggi – continua Mombelli – i comportamenti delle aziende si evolvono verso modelli 'pay per use' e il noleggio, che è il motore di questa nuova economia, è lo strumento perfetto per un albergo che voglia crescere in ottica più dinamica, avendo beni adatti al proprio business. Ma Domorental lavora molto anche nel property management, horeca e ristorazione, student housing e coworking, retail e healthcare. Questo perché col nostro modello finanziamo un'azienda che ha il core business in quello che noi forniamo. L'arredo è oggi elemento fondamentale infatti per garantire un'esperienza unica in hotel, tanto più è in grado di rispondere alle richieste degli ospiti in fatto di estetica e innovazione. Secondo un'idea di passaggio da un'economia di prodotto a una di servizio, dal concetto di ownership a quello di membership, la nostra proposta nasce per supportare gli alberghi con un servizio di locazione operativa che risponde alle loro esigenze. Inoltre il canone 'pay per use' è molto flessibile e può variare secondo le necessità, combinando le tipologie di beni necessari con l'esposizione finanziaria che lo stesso hotel può sopportare. E possiamo fare anche contratti personalizzati sulle necessità del committente, cioè arredo più altri servizi. A tutto questo si aggiunge che fiscalmente è tutto deducibile (ai fini Ires e Irap) e la durata della deducibilità va oltre anche il tempo di possesso dei beni. E l'hotel tiene a disposizione il capitale circolante per altre spese o investimenti".

Proposta all inclusive

Con la locazione operativa sono possibili allora formule 'tutto compreso' che possono comprendere oltre agli arredi servizi come consegna, installazione, assicurazione, manutenzione e sostituzione. Perché Domorental acquista direttamente dalla filiera
dell'arredo e del design diventando proprietaria dei beni con la formula della 'third party funding': per la quale si assume i rischi finanziari e creditizi dei beni che poi cede in locazione all'albergatore. "Da sottolineare è poi che la locazione opera con canoni fissi – non essendo un prodotto finanziario non sono previste 'indicizzazioni' – e comprende ogni costo accessorio. Alla fine della locazione l'albergatore può acquistare il bene, restituirlo o iniziare un nuovo contratto con beni aggiornati. Ma
non solo: oltre al servizio di rinnovamento dell'arredo a fine contratto, proponiamo il
cosiddetto 'rental back' per il quale l'albergo cede di nuovo a Domorental gli arredi e
va avanti a pagarne il noleggio. In questo modo un hotel può avere liquidità immediata e al termine del noleggio può riscattare di nuovo il bene. E i contratti di locazione operativa proposti all'hotellerie possono comprendere diversi acquisti fatti da diversi fornitori. Domorental opera infatti anche come contract finanziario mettendo insieme varie tipologie di beni in un unico contratto. La nostra forza è che forniamo il capitale all'intera filiera. Diamo sostegno alle aziende che costruiscono gli arredi e le attrezzature e agli studi di architettura che grazie a noi possono fornire progetti chiavi in mano al cliente. Anche per loro il nostro modello è una leva commerciale da sfruttare. Con noi architetti e fornitori di arredi hanno soluzioni già pronte da proporre agli hotel ed è per questo che oggi lavoriamo con oltre 200 aziende e studi, in tutta Italia. Possiamo infine essere considerati un project financial partner: perché non solo acceleriamo gli incassi per la filiera dell'arredo ma azzeriamo

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

anche per loro i rischi di credito. Il nostro target è doppio: facciamo da unione tra i due mondi e mettiamo insieme le esigenze di aziende di arredi e albergatori per creare una situazione ‘w

Condividi:

ABOUT PAMBIANCO CONTATTI COPYRIGHT PRIVACY E COOKIE POLICY

© **Pambianconews**. All rights reserved. Produced by CGabelli

182606

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.