

Enrico Gallo (Aci Informatica): "Vogliamo trasferire con Arval il mondo dei NLT all'individuo"

Aci e Arval hanno stabilito un accordo per offrire contratti NLT attraverso la rete ACI. Abbiamo approfondito l'argomento con Enrico Gallo, Direttore Generale di ACI Informatica.

Come si pone la sua azienda nei confronti del Noleggio a Lungo Termine?

"La teoria per cui l'evoluzione dei consumi passava dal possesso all'accesso di beni e servizi è partita almeno 10-15 anni fa con il famoso testo di Jeremy Rifkin. Nel settore automobilistico questo accesso ai servizi e non il possesso dei servizi è sempre stato appannaggio delle aziende che disponevano di grandi flotte di auto necessarie agli spostamenti dei propri dipendenti, per lo più commerciali o manager. Queste aziende si rivolgevano, come fanno tuttora, ai professionisti del settore, cioè alle aziende di noleggio a lungo termine. Poi, con il passare degli anni questo servizio ha cominciato a diffondersi anche tra le piccole imprese. Banalmente noi in ACI Informatica ci siamo detti: perché questo mondo non può essere trasferito all'individuo? In effetti l'unico problema è che per affidare una

macchina in noleggio ad un individuo è necessaria un'indagine di solvibilità. Questa verifica di solvibilità è assolutamente confrontabile con quella che l'individuo subisce da anni quando chiede la carta di credito. Per cui non c'era nulla che impediva di provare a testare i risultati di una proposta di noleggio a lungo termine al singolo individuo. In seconda battuta abbiamo notato che non siamo stati i primi ad inventarci una cosa del genere. Molti concessionari - tramite la loro casa madre automobilistica o tramite le società di NLT - stanno cominciando a portare avanti questo discorso. Noi abbiamo deciso di essere, con i nostri 1.500 punti vendita, la rete di distribuzione di un soggetto importante nel mondo del noleggio a lungo termine, Arval. In prima battuta abbiamo deciso di provare a portare il Noleggio a Lungo Termine al mondo delle partite Iva. Stiamo parlando di una galassia di

professionisti e di artigiani che rappresenta il traino dell'economia italiana, e dal punto di vista numerico conta diverse milioni di unità. Il prodotto è powered by Arval, ma all'interno dello stesso ci sono due aspetti che nessuno prodotto di noleggio ha. Innanzitutto c'è la tessera associativa ACI (tessera di base, priva del soccorso), per cui chi acquisisce il servizio di long rent può accedere parallelamente a tutti i servizi e a tutti gli sconti che il gruppo ACI offre. La seconda cosa inclusa è un corso di guida sicura a Vallelunga.

Quali sono i risultati di questa accordo con Arval?

“ I contratti chiusi sono 12. Molte delegazioni vogliono vendere questo nuovo prodotto ”

“ Siamo credibili verso tutti e capillari. Sono già 1.021 i preventivi e ne siamo contenti ”

Siamo soddisfatti. Siamo partiti a metà luglio con 28 delegazioni ACI. I dati a metà settembre parlano di 1.021 preventivi, 12 contratti chiusi e 180 trattative calde. Inoltre i delegati ACI sono entusiasti e molte delegazioni vogliono avere la disponibilità del prodotto per venderlo. La nostra forza dipende da alcuni aspetti:

- la nostra forza vendita è capillare.
- siamo considerati dai clienti terzi rispetto alle Case automobilistiche, perché noi possiamo proporre ai clienti i modelli di tutte le marche.
- siamo considerati professionisti dell'automobile.
- il "nostro" prodotto ha servizi differenziali che altri competitor non hanno.

Per quanto riguarda la strategia di pricing abbiamo previsto un prezzo base che è più alto di qualche punto percentuale rispetto al prezzo medio del mercato, cioè quello alle grandi flotte. Il nostro punto vendita in qualsiasi momento può applicare uno sconto con un tetto massimo, ma, in questo caso, parallelamente si vede decurtare le provvigioni. La provvigione dovuta a chi ha venduto il contratto è liquidata tutta in anticipo. Abbiamo un limite di vendita a clienti con 5 vetture. Al di sopra segnaliamo il nome del potenziale cliente alla Arval.

In futuro, ci sono rischi di cannibalizzazione tra questo prodotto di noleggio a lungo termine e i prodotti di ACI?

Non penso che esista il problema della cannibalizzazione tra noi e Arval. Anzi quando un cliente stipula un contratto di noleggio formulato e gestito da Arval, diventa automaticamente socio ACI. Quindi, acquisendo i suoi dati anagrafici, noi possiamo contattarlo con operazioni di direct marketing per proporre alla sua attenzione qualsiasi altro nostro prodotto.

“ Non si vuole fare concorrenza a nessuno. Oltre le 5 auto il cliente passa ad Arval ”

Pensa che ACI possa in futuro, dopo che avrà acquisito competenze con questa esperienza di partnership, realizzare un suo prodotto di Noleggio a Lungo Termine?

Absolutamente no, non ci candidiamo a fare un nostro noleggio perché per fare questo ci vogliono:

- una forza finanziaria elevata, infatti non è un caso che dietro le società di noleggio ci siano i grossi colossi finanziari.
- un know how specifico sulla piattaforma di gestione che costa tantissimo.
- A noi interessa vendere i contratti di noleggio a lungo termine al mercato "consumer". Questo lo possiamo fare perché abbiamo:
- un marchio che al dettaglio è conosciuto benissimo, al contrario delle società di noleggio
- 1.500 punti vendita sul territorio nazionale
- 14 milioni di clienti

I NUMERI DELL'ACCORDO ACI-ARVAL (metà luglio '06 - metà settembre '06)

Target	Partite Iva fino a 5 veicoli
Delegazioni ACI coinvolte	28
Preventivi raccolti	1.021
Contratti chiusi	12
Trattative in caldo	180

Tab. 1

I VANTAGGI DI ACI NELLA VENDITA DEL NLT

Clienti potenziali	14 milioni
Punti vendita	1.500 punti ACI
Brand	Awareness alta nel segmento consumer
Percezione dei clienti su punti ACI	Esperti di automotive Terzi verso le Case

Tab. 2