

# Vie&Trasporti Settembre 2004

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

di Laura Carati

## Il Camaleonte ha cambiato pelle ma non sostanza

# Arval cento per cento BNP

*"Un'operazione tecnica che non ha minimamente alterato gli equilibri aziendali": così, nelle parole del direttore generale e amministratore delegato in pectore, Paolo Ghinolfi, l'acquisizione da parte di BNP Paribas di Arval PHH. Il gruppo bancario, che già deteneva il 55 per cento delle quote della società specializzata in noleggio a lungo termine e fleet management, ha rilevato il restante 45 per cento controllato da Banca CR Firenze, Findomestic Banca e Centroleasing. La sede legale resta nel capoluogo toscano, il management è lo stesso (se si esclude il prevedibile*

*ingresso in consiglio di amministrazione di un 'uomo BNP Paribas', Giuseppe Spadafora, direttore generale), i dipendenti continuano a lavorare con la garanzia di avere le spalle ancora più coperte... I cambiamenti, semmai, interessano la politica aziendale a medio e lungo raggio e le prospettive di sviluppo. Di massimi (e minimi) sistemi abbiamo parlato con Ghinolfi - neo consigliere di amministrazione, dieci anni domani in Arval (il primo in Francia, dove ha preparato il lancio di Arval Italia) di cui gli ultimi tre come direttore generale - e Carlo Basadonna, direttore marketing e new business.*

**L**operazione con cui BNP Paribas ha rilevato il 100 per cento di Arval non dovrebbe alterare gli equilibri aziendali, dal momento che già ne deteneva la maggioranza...

**Ghinolfi:** "Non cambia niente nella nostra organizzazione Paese. Firenze, oltre che sede legale dell'azienda, resta sede dei 'mestieri', vale a dire delle attività di manutenzione, assistenza, amministrazione..."

A livello strategico, invece, è chiaro che l'azionista unico può permettersi di far condividere al Paese italiano quelle che sono le ambizioni di sviluppo al 100 per cento; di coinvolgerlo su una visione a medio termine con tutti gli strumenti di carattere finanziario in suo possesso. Abbiamo un'apertura forte verso i grandi contractor e le multinazionali che possiamo seguire in tutti i paesi dove Arval è presente in modo omogeneo, senza perdere nulla in termini di visione territoriale. Infine, a livello interno, di co-

mini, la notizia è stata bene accolta, perché l'acquisizione di BNP è la dimostrazione della volontà di investire in Italia e di sviluppare il core business. La stabilità è la prima cosa che è stata confermata. E infatti abbiamo proceduto con una serie di investimenti immobiliari per impiantare call center e attività operative estremamente sofisticate...

**Essere leader in un settore in espansione**  
Rifotografiamo Arval alla luce dell'acquisizione da parte della banca francese: che cosa ha acquistato BNP? Qual è stato il trend di crescita di Arval dal '95 ad oggi?

**Ghinolfi:** "Non vorrei peccare di presunzione ma credo che abbiamo comprato quella che oggi è una delle realtà più belle del mondo del noleggio a lungo termine. Che è un mondo in espansione. Hanno comprato il 100 per cento di un'azienda che detiene il 20 per cento del mercato ed ha grandissime prospettive di crescita.

Se con i nostri 80mila veicoli gestiti siamo la seconda compagnia dopo Leasys, siamo indubbiamente il numero uno per fatturato, immatricolato annuale e crescita della quota di mercato. Siamo un'azienda che va bene, che ha risultati positivi di bilancio, che dà soddisfazione ai propri dipendenti (e non soltanto ai clienti). Noi lavoriamo, e continueremo su questa strada, su quattro valori: azionista, dipendente, cliente e fornitore; i fattori possono invertirsi ma devono restare bilanciati."

Con questa operazione Arval ha 'perso' partner quali Banca CR Firenze, Findomestic Banca e Centroleasing...

**Ghinolfi:** "Precisiamo che BNP Paribas - che del resto è azionista in misura diversa di ognuno dei nostri 'vecchi' partner - e Cassa di Risparmio Firenze sono legate da amicizia e accordi. Questo necessario passaggio di quote va considerato come un'operazione tecnica, maturata in un contesto di coerente gestione dello sviluppo aziendale. Ma nulla vieta che con CR Firenze e tutti gli altri ci siano relazioni squisite che ci permetteranno di mantenere tutti i partenariati possibili."

Ritene che il sostegno di BNP accelererà ulteriormente la già costante crescita di Arval nel settore noleggio?

**Ghinolfi:** Il sostegno di BNP è funzionale all'accelerazione. Per quanto riguarda le relazioni paese vengono a cadere quelle motivazioni dietro le quali si ponevano talvolta alcuni interlocutori che nella Cassa di Risparmio di Firenze vedevano un concorrente. In altre parole: oggi, senza CR Firenze, siamo liberi di aprire quel cancello dietro cui noi sceglievamo un cliente e lui noi..."

**Cambiamenti sì, ma niente rivoluzioni**  
Che cosa cambierà nella politica di Arval? E per il settore new business in particolare?  
**Basadonna:** "Niente. Ci sarà una conferma della politica finora attuata e, dove possibile, un miglioramento e un potenziamento degli strumenti più idonei per progredire ed affer-

mare la nostra leadership e il nostro essere punto di riferimento sul mercato".

Ma pianificare una strategia di marketing avendo le spalle interamente coperte da un gruppo forte come BNP la renderà più audace?

**Basadonna:** "Più consapevole, forse".

La 'campagna acquisti' di BNP ha un precedente recente: all'inizio dell'anno ha rilevato in Belgio il Gruppo Arma, società che in Benelux gestisce oltre 20mila veicoli. Un segnale di come sia sempre più interessata al business della gestione flotte?

**BNP, acquisizioni mirate in tutto il mondo**

**Ghinolfi:** "Un anno fa, l'arrivo del nuovo presidente della holding, Laurent Trecà, ha segnato un cambio di marcia nello sviluppo di Arval PHH: è stata acquisita Arma, in Belgio, e ora i collaboratori stanno valutando a livello mondiale le possibilità di sviluppo: Cecoslovacchia, Ungheria e Polonia, e poi Russia, Cina, Brasile..."

La politica dichiarata dal presidente è quella di fare questo mestiere dove sia coerente con gli obiettivi di BNP. E non sempre passando per le acquisizioni. La strada maestra resta lo sviluppo. Vuol sapere se Arval intende ingrandirsi? Diciamo che, al momento, non ci sono sul mercato società interessanti in vendita. E se ci sono, non sono di nostro interesse. Per espanderci puntiamo su altre attività: come il canale direct, per esempio..."



**Paolo Ghinolfi, direttore generale Arval Italia. In basso, il direttore marketing e new business Carlo Basadonna.**

leri le grandi aziende e la PA, oggi le PMI, domani il privato. Intanto si affacciano al noleggio profili interessanti quali le associazioni, il professionista...

**Basadonna:** "Il noleggio a lungo termine è in effetti un servizio sempre più multitarget, richiesto da fasce di mercato che inizialmente sembravano escluse dall'offerta. Proprio per soddisfare questa domanda emergente e pressante, a giugno dell'anno scorso è nata Arval PHH Direct, una struttura 'formata' ad hoc e cresciuta in modo esponenziale per rispondere nel modo migliore alle esigenze e la necessità di questi 'neofiti' del servizio, garantendo anche a loro la stessa professionalità, competenza e qualità tipiche del Camaleonte".

