

ARVAL

In vigore gli Outlet riservati all'usato Gli Ecopolis Point

■ Da marzo per acquistare un'auto usata basta andare all'«outlet». È la proposta di **Arval**, leader in Italia nel noleggio auto a **lungo termine**, con la sua catena di 12 Outlet per la vendita diretta dell'usato. La società (oltre 116mila auto gestite per un giro di affari di oltre 920 milioni di euro nel 2008) ha deciso di distribuire in proprio i veicoli usati, provenienti dalle flotte aziendali, saltando il passaggio della distribuzione esterna. Negli Outlet **Arval**, in fase di allestimento sull'intero territorio, verranno messe sul mercato 20/25mila vetture l'anno. «Vogliamo rispondere alla crisi del mercato con un servizio che va incontro alle esigenze degli italiani -



Simone Bellocci

spiega Paolo Ghinolfi, ad di **Arval** -, di solito, infatti, al diminuire delle vendite del nuovo corrispondeva l'aumento di quella dell'usato. Questa volta però, la crisi globale coinvolge anche l'usato che subisce un calo in Italia. Con i nostri Outlet, riducendo la filiera commerciale e rivolgendoci direttamente agli acquirenti, possiamo offrire più convenienza. Dei veicoli che vendiamo, in più, conosciamo tutto: li abbiamo acquistati noi nuovi, li abbiamo monitorati in tutto il loro percorso, hanno al massimo 60 mesi di vita. Oltre al risparmio, quindi, assicuriamo la qualità dell'usato **Arval**. Sempre da marzo è attivo anche il sito www.usatoarval.it, con l'indicazione degli Outlet e le offerte in primo piano.

Intanto, è da registrare un'importante nomina: a Simone Bellocci, 40 anni, fiorentino, è stato assegnato l'incarico di direttore procurement. Bellocci, in pratica, raccoglie sotto la sua responsabilità tutto il mondo legato agli Acquisti di **Arval** con l'impegno di trasferire l'esperienza degli Ecopolis Mobility Point e diffondere i valori e la cultura dello sviluppo sostenibile a tutti i fornitori.

GPav

