

■ Car Server, i privati nel mirino

Si chiama "Privato Innamorato" il pacchetto studiato da Car Server per allargare gli orizzonti del noleggio a lungo termine, entrando da protagonista nel mondo dei privati. Tradizionalmente attenta alle evoluzioni del mercato, la società emiliana ha scelto oggi di puntare decisa su questa "nuova frontiera": e lo ha fatto offrendo a dipendenti e familiari delle aziende clienti, attraverso la sottoscrizione di una convenzione da parte di queste ultime, la possibilità di stipulare un contratto di Nlt con proposte vantaggiose di acquisto del veicolo a fine noleggio.

A rendere particolarmente appetibile la formula, una serie di servizi che si vanno ad aggiungere a quelli standard, tra cui: rata fissa mensile per tutta la durata del contratto, opportunità di chiudere il contratto in ogni momento e senza penali, nessuna necessità di affidamento bancario. In più, il pacchetto garantisce anche la gestione di costi onerosi come il bollo, l'assicurazione RCA e le gomme: tutti fattori estremamente importanti soprattutto in un periodo come l'attuale, all'insegna dell'incertezza economica.

■ In viaggio con Avis

Si chiama Avis Journey la più recente iniziativa di Avis Italia, leader nazionale del rent a car con una flotta gestita di oltre 22mila veicoli e 240 uffici sparsi sul territorio. Obiettivo: dimostrare come, grazie ai servizi forniti da Avis e dai suoi partner, sia possibile costruire itinerari ricchi d'interesse, capaci di arricchire una trasferta di lavoro o un viaggio di relax. Per farlo, la società di noleggio ha ipotizzato che una coppia di clienti dovesse essere presente alla Borsa Mediterranea del Turismo, in programma a Napoli dal 3 al 5 aprile. Ha quindi fornito loro un'Alfa Romeo MiTo, noleggiata tramite il servizio Avis Prestige, e coinvolto partner di primo livello: alcuni storici, come la catena alberghiera Best Western, e altri più recenti, come le linee marittime TLines e il marchio d'abbigliamento Fila. Il viaggio in-

■ Giro di poltrone

Citroën dà il benvenuto a Gales

Già direttore vendite mondo di Mercedes Benz, Jean-Marc Gales è entrato nello scorso mese di marzo a far parte del Gruppo PSA Peugeot Citroën, per prendere la direzione generale di Citroën. È stato poi nominato membro del Direttorio di PSA Peugeot Citroën in occasione della riunione del Consiglio di sorveglianza che si è tenuta il 21 aprile. Lussemburghese, 46 anni, Gales ha alle spalle una carriera trascorsa principalmente nel mondo dell'automotive, in particolare in Volkswagen, General Motors e Bmw.



Nuovo direttore finanziario per Mazda Europa

Americano, 44 anni, un master in Business administration all'Università del Michigan, Matt Tomilo è il nuovo direttore finanziario e vicepresidente per l'area finanziaria di Mazda Europa. Sostituisce il precedente direttore finanziario, Jeffrey H. Guyton, nominato presidente e chief executive officer europeo per Mazda. Forte di oltre 22 anni di esperienza per l'area Finance nell'industria automobilistica, Tomilo dal 2006 ha ricoperto la posizione di direttore per il pricing e l'analisi finanziaria in Mazda Motor Europe. Prima di entrare in Mazda, ha svolto numerosi incarichi direttivi in Ford Motor Company.



trapreso ha quindi permesso, dopo la fiera, la visita del capoluogo campano, con alloggio in un hotel Best Western, e del vicino sito archeologico di Pompei. A seguire, un trasferimento via mare a bordo di una nave TLines ha condotto la coppia a Catania, per una gita nel centro storico e una successiva escursione a Taormina.

■ L'usato Arval si compra all'outlet

Acquistare un'auto di seconda mano? Basta andare all'outlet. A suggerirlo è Arval, società di noleggio del Gruppo BNP Paribas, che ha deciso a tal fine di lanciare una catena di 12 outlet per la vendita diretta dell'usato sull'intero territorio nazionale. L'azienda (oltre 116mila auto gestite per un giro di affari di oltre 920 milioni di euro nel 2008) punta così a distribuire in proprio i veicoli usati provenienti dalle flotte aziendali, saltando il passaggio della distribuzione esterna. Obiettivo dichiarato: mettere sul mercato attraverso gli outlet 20/25mila vetture all'anno. «Vogliamo rispondere alla crisi con un servizio che va incontro alle esigenze degli italiani - ha spiegato Paolo Ghinolfi, amministratore delegato e direttore generale di Ar-

val -». In passato, infatti, al diminuire delle vendite del nuovo corrispondeva l'aumento di quelle di seconda mano. Questa volta però, la crisi globale coinvolge anche l'usato, che subisce in Italia un calo di circa il 10%. Con i nostri outlet, riducendo la filiera commerciale e rivolgendoci direttamente agli acquirenti, possiamo offrire maggiore convenienza. Dei veicoli che vendiamo, in più, conosciamo tutto: li abbiamo acquistati nuovi, li abbiamo monitorati in tutto il loro percorso, hanno al massimo 60 mesi di vita».

L'operazione-outlet procede spedita: dopo quello piemontese di Alzano Scrivia in marzo, infatti, all'inizio di aprile ha aperto i battenti il punto vendita di Castel San Pietro Terme, in provincia di Bologna. Da marzo, inoltre, è attivo anche il sito www.arvalusato.it, all'interno del quale si trova la vetrina dell'usato Arval con l'indicazione degli outlet e le offerte in primo piano.

