

CANALI DI VENDITA

# Negli Outlet Arval per trovare il veicolo su misura

Usato Certo! indica i centri in Italia dove cercare la vettura d'occasione garantita e certificata dal gruppo

Gigi Pavesi

■ Finito l'effetto «traino» degli incentivi, il mercato auto a maggio è crollato del 13,8%. Con un mercato del nuovo in pesante flessione, le vendite dell'auto usata confermano invece un crescente andamento positivo, già avviato nel mese di marzo, con un incremento dell'11% con 390.467 trasferimenti di proprietà al lordo delle minivolture a concessionari.

In altre parole questo è il momento d'oro dell'usato. Lo sa bene Arval, società del gruppo Bnp Paribas, punto di riferimento nel settore del noleggio auto a lungo termine, con i suoi oltre 125mila veicoli gestiti, che propone l'Usato Certo! anche al target privato nella nuova catena di dieci Outlet (sette attivi e tre di prossima apertura), inaugurata a marzo dello scorso anno. I veicoli che ritornano nelle mani di Arval a fine contratto (tra 20mila e 25mila l'anno) diventano per la società di noleggio un usato da offrire sul mercato, grazie alla diversificazione dei canali, a target diversi (driver aziendali, commercianti, universo web, privati, tramite gli outlet) e rappresentano un'attività secondaria, ma pur sempre fondamentale.

«Sono circa 1.500 le auto vendute in questo primo quadrimestre 2010 sul solo canale degli Outlet, mentre il nostro sito [www.arvalusato.it](http://www.arvalusato.it) ha registrato in meno di un anno 500mila visitatori unici che hanno generato 4mila richieste via form e oltre 18mi-

la telefonate - commenta Paolo Ghinolfi, amministratore delegato di Arval - risultati che vedono premiata la

**CONVENIENZA** La proposta è rivolta anche al target privato. Dieci punti: sette attivi e tre in fase di apertura

nostra intuizione».

«L'idea di creare gli Outlet - continua Ghinolfi - ci è venuta lo scorso anno in piena crisi economica, spinti dalla necessità di riconquistare la fiducia dei clienti. L'Outlet, infatti, è

un nuovo modo di pensare l'acquisto di un'auto usata: accorciando la filiera commerciale (non esistono più intermediari) possiamo offrire anche al cliente privato una vasta scelta e un prodotto che eccelle sul mercato per l'ottimo rapporto qualità/prezzo».

Gli Outlet sono punti logistici in cui Arval stocca le auto che rientrano da contratti di noleggio oppure dove sostano i veicoli in attesa di essere consegnati ai clienti. Sono luoghi, solitamente a pochi chilometri dai centri cittadini (stessa logica degli Outlet della moda), di grandi dimensioni (dunque vasta scelta) e facilmente ac-

cessibili da tutte le direttrici stradali dove si entra e, in totale tranquillità e riserbo, si può scegliere l'usato che meglio risponde alle esigenze individuali di budget e di mobilità. I veicoli dell'Usato Certo! Arval come vetture «rientranti» da un fine-noleggio (durata variabile dai 12 ai 36 mesi), sono giovani, moderni, ecologici in quanto esclusivamente Euro 4 (o superiori) e sicuri, grazie ai puntuali controlli di manutenzione ordinaria e straordinaria cui sono sottoposti durante la loro vita aziendale. E, garanzia delle garanzie, hanno avuto un solo proprietario: Arval, il tutto certificato da



Paolo Ghinolfi, amministratore delegato di Arval, società della galassia Bnp Paribas

**ALLA GUIDA** L'ad Ghinolfi: «Vasta scelta e un prodotto che eccelle per l'ottimo rapporto qualità/prezzo»

una carta d'identità, che riporta ogni piccolo intervento o manutenzione, da quando sono stati immatricolati al momento della cessione, garantendo la massima trasparenza al cliente finale.

I vantaggi per l'acquirente di un usato Arval continuano anche dopo l'acquisto: grazie alla carta Usato Certo! ha accesso a ulteriori servizi e convenienza (consulenza post vendita del Capofittoria Amico, sconti riservati presso una primaria compagnia assicurativa italiana e un network di oltre mille officine egommisti, distribuiti sul territorio.



CORPORATE VEHICLE OBSERVATORY

Basadonna: «Nelle aziende c'è più attenzione ai costi»

Francesca Lojola

■ Maggio funesto per il mercato auto che crolla del 13,8%, restituendo una situazione difficile da recuperare sino a fine dell'anno e finora solo tamponata dall'effetto incentivi. Le cose sembrano andare un po' meglio per le flotte aziendali. «Per le aziende è il momento della presa di coscienza - dice Carlo Basadonna, direttore del Corporate Vehicle Observatory di Arval - : se il disorientamento su come far fronte alla crisi era il *mood* che ha accompagnato le aziende per buona parte del 2009, ora la crisi, pur se non completamente superata, è una sorta di "compagna di viaggio" a cui le aziende si sono attrezzate a far fronte con l'adozione di varie misure: dal *downgrading*, al *downsizing*, dal prolungamento dei contratti, fino ad arrivare a un puntuale monitoraggio di ciascuna voce di costo in un'ottica imprescindibile di *tco*».

«Dopo una prima fase in cui le aziende hanno dato una risposta alla difficile congiuntura - continua Basadonna - trincerandosi dietro politiche mirate al taglio dei costi, ora la risposta sta diventando più qualitativa, in direzione di una padronanza totale degli indicatori gestionali (andamento chilometrico, durata contrattuale, *spending* globale, emissioni..) della loro flotta aziendale. Lo testimoniano anche i dati del Barometro 2010 dei veicoli aziendali, secondo cui, per fare un esempio, il servizio accessorio di maggiore importanza, scelto dal 67% delle grandi aziende e dal 73% di quelle grandissime è il monitoraggio delle spese legate al carburante, voce che rappresenta, da sola, il 25% del *total cost of ownership* di una flotta». «Si è di fronte a un quadro che non promette niente di buono - aggiunge Basadonna - e a una situazione generale preoccupante per tutta la filiera, nonostante questi piccoli segnali di ripresa per le auto aziendali. Mi auguro che le proposte avanzate dagli operatori della mobilità aziendale solo qualche mese fa, quando lamentavamo una situazione generale di indifferenza alla sofferenza del nostro comparto (mancanza di incentivi, fiscalità antiquata), non cadano nel dimenticatoio».

