

AUTONOLEGGIO IL SETTORE NON HA BATTUTE D'ARRESTO E PUÒ CONTARE SU REALTÀ D'ECCELLENZA NELLA REGIONE

Macchine avanti tutta

Il noleggio auto non teme tempi di crisi. In Toscana, poi, trova una nicchia d'eccellenza, da un lato, con il quartier generale di una delle più importanti realtà europee, la **Arval** (gruppo **Bnp Paribas**), dall'altro, nel segmento lusso, con la presenza di **Noleggio Auto Toscana**, uno dei leader di mercato nel rental di **Ferrari** e di una serie di altre vetture fuori classe. «Nonostante la crisi, abbiamo registrato nel 2010 una crescita di fatturato attorno al 9%», spiega Carlo Basadonna, responsabile marketing di **Arval Italia**, «E per il prossimo anno contiamo di incrementare la flotta di un ulteriore 7%». Un obiettivo ambizioso per un gruppo che oggi solo a Firenze impiega 500 dipendenti (su un totale nazionale di 800), ha in gestione ben 131 mila veicoli e un portafoglio clienti di 18 mila aziende per una quota di mercato del 25%. «Rispetto all'automotive che ha segnato crolli del 20% nell'immatricolato», precisa Basadonna, «il noleggio ha decisamente tenuto con un una flessione di appena il 2%. C'è stato un allungamento dei tempi di contratto e sempre più imprese si avvicinano a questo tipo di soluzione. Possiamo tranquillamente parlare di un business anticiclico nel quale noi ci stiamo impegnando per offrire soluzioni sem-

Arval Italia ha registrato nel 2010 una crescita del fatturato intorno al 9%

pre più su misura del cliente». In particolare, **Arval**, guidata in Italia da Paolo Ghinolfi, sta puntando sul segmento delle piccole e medie imprese grazie al call center e alle strutture sul territorio per allargare l'offerta fino alla taglia minima di una sola vettura. «Del resto il 95% del tessuto produttivo italiano è fatto da pmi ed è chiaro che per **Arval** si tratta di un mercato di tutto rispetto», conclude il manager. Vero, ma c'è anche chi ama l'extralusso. A loro è dedicato il

lavoro di **Noleggio Auto Toscana**, la quale registra un lieve rallentamento nella domanda e un cambio di gusti della clientela. «Oggi assistiamo a una maggiore richiesta di Suv di alto livello per una vettura di lusso, ma discreta», sottolinea Fabrizio Nannini, titolare della società di Pistoia che realizza il 75% del proprio fatturato con la clientela estera. «Certo, siamo sempre su auto che superano i quattromila di cilindrata», conclude, «i cui prezzi di noleggio variano in funzione del modello, del tempo richiesto e della stagione. Abbiamo anche iniziato a strutturarci per un noleggio di lungo periodo, dai 12 ai 18 mesi, che sta trovando l'interesse della clientela nazionale».



Paolo Ghinolfi

Chiara de Hauteville