

AMICOBLU IN COLLABORAZIONE CON MERCEDES-BENZ VANS

VICINI ALL'ITALIA CHE LAVORA

SI È CONCLUSO ALL'INTERNO DEL GIGANTESCO MERCATO AGROALIMENTARE DI MILANO L'AMICOBLU TOUR, EVENTO ITINERANTE LUNGO LO STIVALE CHE HA CONSENTITO A MAGGIORE DI INCONTRARE I PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO NEI LUOGHI DOVE LAVORANO QUOTIDIANAMENTE E PRESENTARE LORO LE ULTIME NOVITÀ DELL'OFFERTA DI NOLEGGIO A BREVE TERMINE AMICOBLU: I NUOVI SPRINTER FURGONE CON CAMBIO AUTOMATICO A SETTE MARCE 7G-TRONIC PLUS.

FABIO BASILICO
MILANO

Sono le 6 del mattino, il sole dell'autunno inoltrato è lontano dal sorgere a Est e il buio della notte avvolge ancora tutto. Dentro e fuori i giganteschi spazi del mercato agroalimentare di Milano, in Viale Cesare Lombroso, è tutto un fermento da ora di punta. Camion e furgoni che entrano ed escono, merci che vengono caricate e scaricate, centinaia di persone impegnate nella contrattazione. È qui, dove pulsa il cuore dell'economia reale del capoluogo milanese, che AmicoBlu, il brand di Maggiore Rent che opera nel mercato del noleggio a breve termine di veicoli commerciale, ha deciso di ambientare l'ultima tappa dell'AmicoBlu Road Tour, un'iniziativa che rappresenta un modo tutto nuovo di essere ancora più vicino all'Italia che lavora, presentandosi come il compagno ideale per risolvere ogni esigenza di trasporto delle attività commerciali e delle piccole e medie imprese. Presso lo stand AmicoBlu allestito nei pressi di uno dei padiglioni dei mercati generali di Milano, incontriamo Michele Alessandrelli, Direttore Business Unit Furgoni del Gruppo Maggiore, e Francesca Saponaro, Responsabile commerciale della stessa Business Unit. "Il Tour - ci dice Michele Alessandrelli - è un evento itinerante che ha attraversato l'Italia in quattro tappe; una carovana di Sprinter furgone, gli esclusivi veicoli Mercedes-Benz new entry della flotta AmicoBlu, ha attraversato lo Stivale lungo il tragitto da Roma a Milano con un carico pieno di sorprese: in primis il cambio automatico, soluzione tecnica che si adatta in modo ideale agli impieghi urbani ed extraurbani nei servizi di trasporto e distribuzione merci di artigiani e commercianti. Per far conoscere e toccare con mano questa nuova offerta AmicoBlu a disposizione dei professionisti siamo an-

dati nei luoghi dove questi professionisti lavorano giorno dopo giorno".

Partito il 2 novembre dal mercato agroalimentare di Guidonia (Roma), il tour è arrivato il 4 novembre nei mercati riionali di Firenze, il 5 al mercato agroalimentare di Bologna e quindi il giorno 6 al mercato agroalimentare di Milano. "Il team del Road Tour - spiega Francesca Saponaro - composto da operatori, consulenti e manager AmicoBlu, è stato pronto a tirar fuori dai furgoni tutto quello che serve per allestire un piccolo angolo di comodità e regalare un breve momento di relax, con un caffè caldo e un cornetto, a chi è impegnato nel suo lavoro quotidiano, rispondendo nel contempo a ogni curiosità o richiesta di informazioni e soprattutto dando la possibilità di provare il noleggio AmicoBlu a un prezzo scontato".

All'insegna del motto "Goditi il tuo spazio", AmicoBlu lancia una vera e propria offensiva e chiama a raccolta gli operatori del trasporto per dimostrare, una volta di più, i vantaggi del noleggio a breve termine nello svolgimento delle proprie attività e nell'efficiente gestione del business aziendale. "Abbiamo riscontrato un forte interesse da parte degli operatori - continua Alessandrelli - che sono venuti da noi per informarsi e lasciare i propri dati di riferimento per un successivo contatto che conclude alla prova degli Sprinter di colore argento, che si distinguono come offerta speciale con contenuti esclusivi come il cambio automatico all'interno della flotta tutta blu di AmicoBlu, leader assoluto di mercato, che conta circa 1.600 veicoli commerciali e una rete capillare di agenzie su tutto il territorio italiano. Come è successo per le auto, la diffidenza iniziale verso il cambio automatico è stata presto abbandonata a favore della totale adesione. Non c'è da stupirsi dato l'elevata efficienza e le straordinarie doti di comfort di questa soluzione tecnologica".

"L'essere presenti nei merca-

ti di quattro delle principali città italiane - gli fa eco Francesca Saponaro - è per noi di fondamentale importanza per veicolare il messaggio che il noleggio a breve termine, ancora poco conosciuto come modalità di gestione del proprio business, offre grandi vantaggi. Il concetto di proprietà legato all'utilizzo di un mezzo da lavoro è ancora molto forte, ma come Maggiore stiamo lavorando sodo per comunicare agli operatori la convenienza di una soluzione come il noleggio a breve termine. Ci incoraggia il dato del +20 per cento di crescita del noleggio a lungo termine, che noi non trattiamo ma che inquadra il lento ma inesorabile passaggio dal concetto di proprietà del mezzo a quello di servizio. Il lungo termine ha rilevanza perché produce un effetto trascinante per il breve termine. La proprietà oggi non è conveniente perché la maggiore attenzione ai costi derivata dalla crisi economica sta portando le aziende a mettere in discussione il concetto di proprietà per l'elevata spesa che si porta dietro in termini di manutenzione dei mezzi e altro, superabile con il noleggio a breve termine. L'efficienza del noleggio a breve termine è altresì data dal fatto che ho sempre un veicolo a disposizione da utilizzare quando effettivamente serve evitando inutili e costosi fermi macchina".

Nelle grandi flotte, che hanno già implementato una gestione scientifica del parco mezzi, il passaggio dalla proprietà al noleggio a lungo termine è più visibile rispetto ai medio-piccoli operatori ma, come ammettono gli stessi dirigenti di AmicoBlu, c'è ancora molto da fare, perché è ancora presente la pratica poco economica di possedere veicoli che vengono tenuti fermi in attesa di essere utilizzati come sostituti di veicoli che necessitano di manutenzione. "Il nostro compito - ammette Michele Alessandrelli - è invitare gli operatori, soprattutto quelli retail che rappresentano il target di riferi-

mento di AmicoBlu, a prendere in seria considerazione l'idea che un veicolo fermo non è economicamente vantaggioso e c'è più vantaggio nell'avere un veicolo sempre a disposizione nel momento in cui lo si deve utilizzare, grazie alla formula del noleggio a breve termine".

Nel veicolare quello che a tutti gli effetti va considerato come un cambiamento di mentalità a 360 gradi, AmicoBlu si avvale di tutta l'esperienza da leader indiscusso nel settore e fa leva sul know-how di un Gruppo da decenni sul mercato del noleggio come Maggiore. "AmicoBlu - commenta Michele Alessandrelli - è presente nel mercato Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici, aderente a Confindustria, che comprende solo i principali operatori del settore con rilevanza nazionale (65 per cento del mercato totale), con una share di oltre il 40 per cento. Tale quota si conferma in crescita, grazie a una chiusura positiva del 2013 (+2,34 rispetto al 2012), in assoluta controtendenza rispetto al mercato e con una flotta media in linea con l'anno precedente. I primi sei mesi del 2014 confermano il trend positivo con un +1,5 per cento rispetto al 2013. Questi risultati, insieme alla scelta rivelatasi vincente di puntare sul noleggio short, ci consentono di guardare con tranquillità a una chiusura dell'anno positiva e in linea con gli obiettivi prefissati".