

# Mettiamo a disposizione un servizio affidabile

Rilancia con vigore il suo ruolo di broker di auto a noleggio in Italia, Holiday Autos. Colosso dell'affitto in tanti Paesi del mondo, infatti, oggi rafforza la sua presenza nel nostro Paese con due nuovi rappresentanti, Promotravel e RepHouse, ma non solo. La mission è quella di lavorare sempre di più con e per gli agenti, ai quali fornire prodotti completi e competitivi *di Davide Deponti*



Stefano Pizzi

Innanzitutto diamo un po' di numeri. Il settore del **noleggio auto** in Italia, sebbene sia considerato come uno dei "parenti poveri" della grande casa dell'**industria turistica**, ha avuto nell'ultimo anno conteggiato un fatturato complessivo di **5 miliardi di euro** (fonte: ANIASA, Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici). La flotta di automobili circolanti di provenienza noleggio è di circa **670mila veicoli** all'anno nel nostro Paese, con un totale di **21 miliardi di chilometri** percorsi in dodici mesi. Senza dimenticare che le aziende di autonoleggio fanno immatricolazioni di auto per un valore annuale di **4,7 miliardi di euro** (302mila veicoli), dando lavoro a 7.300 addetti in modo diretto e a circa 22mila in modo indiretto (contando una rete di 1.660 stazioni di noleggio e di circa **30mila officine** di assistenza). Allora adesso che avete letto le cifre siete ancora convinti che il noleggio auto sia sempre un **segmento da sottovalutare** parlando di business turistico? Certo questi dati si riferiscono al **comparto totale** del noleggio, quello che comprende flotte aziendali e flotte legate alla pubblica amministrazione. Ma delle **28 milioni di giornate noleggio** (fonte: ANIASA) realizzate nell'ultimo anno conteggiato non poche sono quelle legate a motivi di turismo lungo tutta la penisola. Tanto è vero che esse **corrispondono al 57% del fatturato totale** del comparto. Insomma pare chiaro il motivo per il quale abbiamo deciso di farci raccontare da uno dei **primi attori** del settore, **Holiday Autos**, nella persona del suo Sales Manager Italy **Stefano Pizzi**, qualosa in più sul business dell'autonoleggio e in particolare sul ruolo di questo **brand internazionale** che proprio nell'appena iniziato 2013 ha deciso di **rafforzare la presenza** sul nostro territorio.

**Probabilmente la maggior parte dei nostri lettori vi conosce bene, ma vogliamo partire raccontando in breve la storia del brand Holiday Autos?**

«Molto volentieri: siamo un **broker di autonoleggio** che è nato in Inghilterra nel 1987 con l'idea, molto innovativa per l'epoca, di fornire ai clienti finali un **prezzo tutto compreso**. In pochi anni il business si è talmente e costantemente **ingrandito** da arrivare ad essere rilevati, qualche anno fa da **Sabre Group**, del quale facciamo parte tuttora. Sul territorio italiano poi siamo una **presenza storica** ma vogliamo fare sempre meglio e sempre di più. Per questo abbiamo da pochissimo tempo affidato a due distinte società più uno storico free lance per la Toscana il compito di essere sempre **più capillarmente presenti** su tutto il territorio nazionale».

**Rinnovate e rafforzate presenza in Italia: come nasce e si sviluppa questo piano e perché affidarsi a due broker?**

«Il nostro piano è nato proprio perché da sempre avvertiamo l'esigenza di essere il più possibile **presenti e a disposizione delle agenzie** di viaggio italiane con le quali lavoriamo da anni con grande successo. Quello con le adv è davvero un **rapporto privilegiato**: aumentare la capillarità dei contatti è poi un modo per arrivare anche dove i nostri competitor non ci sono. Soprattutto nel **nord Italia** dove i rappresentanti di **Promotravel** ci garantiscono un grande percentuale di penetrazione. Tanto è vero che posso già dire con soddisfazione che il **trend di prenotazioni** iniziato in questi primi mesi del 2013 è già molto **interessante**,

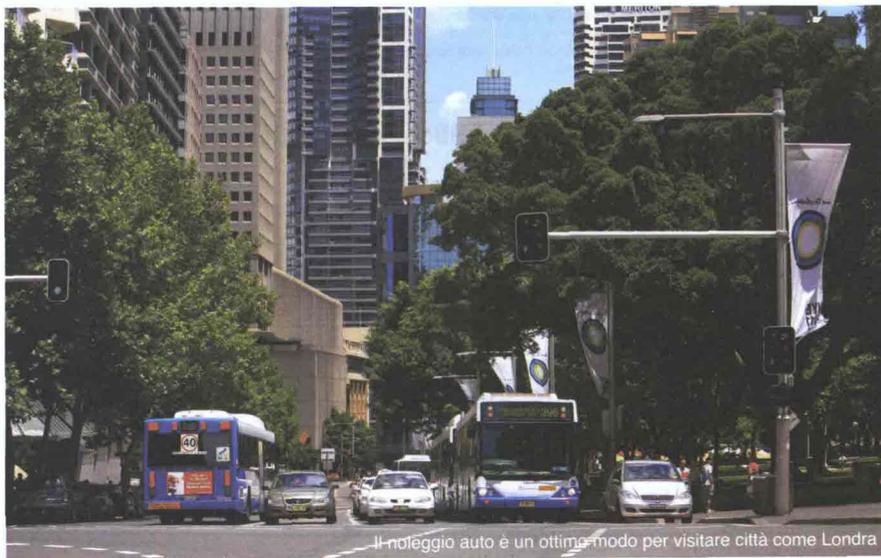
anche se ovviamente poi la partita vera per il **fatturato annuale** si giocherà nei mesi di luglio e di agosto, sia per quanto riguarda il **valore** sia per quanto riguarda la **qualità** delle prenotazioni effettuate».

**Come avete scelto i due nuovi broker italiani, Promotravel e RepHouse?**

«Innanzitutto perché si tratta di **due società partner molto dinamiche** e capaci di dare al nostro rapporto con le agenzie quel plus di **serietà e affidabilità** che cercavamo. Promotravel per il centro nord, **RepHouse** per il centro sud, oltre a Stefano Baragli per la Toscana, siamo convinti che abbiano l'esperienza e la capacità di **interloquire al meglio** con i rappresentanti del trade italiano. In particolare poi mi ha colpito la **dinamicità** di Promotravel che ha la capacità di ottenere dalle agenzie di viaggi **feedback rapidissimi** ed efficienti per far girare al meglio il nostro lavoro quotidiano».

**Come è oggi il vostro rapporto con il trade italiano e come vorreste farlo diventare?**

«Il trade rappresenta il nostro **canale preferenziale e privilegiato** e vogliamo essere sempre presenti a **supporto** dei nostri partner. Contiamo allora con la nuova struttura che ci siamo dati di poter supportare ogni giorno **direttamente tutte le agenzie** italiane, perché crediamo nel rapporto con loro, forti di un **matrimonio che funziona** da ben venticinque anni. Non dimentichiamo infatti che quello dell'autonoleggio è un prodotto che regala sempre al trade un **buona redditività**, pur non venendo considerato come primario nelle vendite.

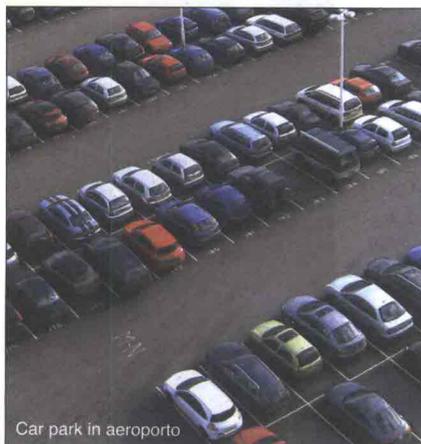


Il noleggio auto è un ottimo modo per visitare città come Londra

Quella di farci **sempre di più e sempre meglio** conoscere e apprezzare dalle agenzie italiane allora è un **lavoro costante** che va pianificato e realizzato con cura da parte nostra e in **collaborazione** con i nostri partner. Se non credessimo davvero molto nel rapporto con il **trade italiano** non staremmo concentrando ogni sforzo possibile per offrire loro il **prodotto migliore** con un team commerciale dedicato».

**E immagino che anche la release del nuovo sito web di Holiday Autos rientri in questa strategia di creare sempre più plus nel vostro rapporto con le agenzie italiane?**

«Holiday Autos ha cercato nel corso di questi ultimi anni di **focalizzarsi sul miglioramento** dell'area agenzie del sito italiano, per creare un modello **uniforme** più affine alle esigenze del mercato; oggi abbiamo garantito al mercato italiano un sito **perfezionato nelle funzionalità** e siamo certi che verrà apprezzato proprio perché facilita il lavoro alle adv, garantendo **informazioni** ancora più professionali. Non sono però soltanto **tecnici** i miglioramenti che abbiamo apportato al nostro portale: abbiamo anche arricchito la parte delle informazioni **pratiche**, come ad esempio quelle relative alla quantificazione del carburante o alla **segnalazione della posizione** del fornitore dal quale poi il cliente finale dovrà ritirare la sua auto a noleggio. Informazioni come quella di sapere già prima **se il parcheggio sia vicino** o lontano al terminal di un aeroporto sono sempre gradite infatti al turista e permettono a noi, come **soprattutto all'agente di viaggi** che le fornisce, di mostrarsi forte in quel ruolo di **consulenza** che oggi è il primo fattore di forza per il mercato del trade in Italia. E ancora il nuovo sito **www.holidayautos.it** darà l'opportunità alle agenzie di conoscere **in anticipo** alcune informazioni determinanti nella scelta dell'auto. Prima di prenotare, sarà così possibile visualizzare all'interno delle informazioni di ciascuna auto il **nome del fornitore**. Un importante servizio in più, che permette al cliente finale di fare una scelta maggiormente **consapevole**. Inoltre, grazie alla presenza di apposite **icone** nel portale, si potranno conoscere in anticipo altre



Car park in aeroporto

La nuova versione del sito italiano di Holiday Autos: è stata da poco ampliata e arricchita di info

variabili del fornitore, come ad esempio la **politica sul carburante** applicata. Infine anche la pagina di finalizzazione del **pagamento** è stata sensibilmente semplificata, permettendo di rendere ancor **più rapida** l'intera operazione della prenotazione. Anche con le nuove tecnologie insomma non vogliamo smentire la nostra storia di operatore che **lavora fianco a fianco** con le agenzie di viaggio».

**Agenzie che però, come tutti gli altri attori del settore turismo sono ogni giorno a contatti con la crisi: quali sono allora le soluzioni che Holiday Autos auspica per far ripartire bene il comparto?**

«Faccio una premessa: l'**innovazione** è sempre stata al centro della proposta Holiday Autos: siamo stati i **primi a introdurre** il prezzo garantito, rispettando il nostro impegno ad offrire costantemente le migliori tariffe e siamo stati i primi a introdurre il prezzo tutto compreso, prima in Europa e successivamente negli Stati Uniti. Dall'alto di questa esperienza pensiamo che una **riforma dell'industria turistica** italiana non possa non passare attraverso una serie di **novità importanti**, che mi auguro, visto che siamo in momenti di grande **rinnovamento politico** e istituzionale, possano giungere anche dal governo. Spingere il turismo e **metterlo al centro** di un'azione mirata a tranquillizzare i consumatori, perché riprendano a girare avendo le risorse per farlo **senza fatica** è fondamentale. Ovviamente ci si augura tutti che arrivi finalmente quella grande **ripresa economica** che da tempo si auspica perché da essa è, giocoforza, che possono ripartire bene anche i **consumi turistici**. Voglio sottolineare però che c'è anche un altro fattore che interessa sempre molto ai turisti, quello della **tranquillità**. Per viaggiare la gente ha bisogno di essere **rassicurata** sul fatto che ha speso bene i suoi sudati risparmi e quindi è **fondamentale il ruolo degli agenti e degli operatori** nel far sì che abbiano sempre a disposizione dei prodotti di alta qualità che non regalino brutte sorprese. Col turismo ripartirà il Paese, perché siamo parte di un settore davvero **fondamentale**».

**Per conoscere meglio...**

## Holiday Autos

**Broker mondiale nel noleggio auto per vacanze, seleziona le migliori società di autonoleggio del mondo e contratta con loro le tariffe più basse, trasferendo il risparmio ottenuto ai clienti. Fin dal 1987, anno di costituzione, Holiday Autos ha fondato il suo lavoro su una visione del mercato che mira a rendere il nolo auto il più possibile accessibile, affidabile e facile da prenotare. Oggi, clienti di oltre 40 Paesi nel mondo prenotano la loro auto per le vacanze con Holiday Autos, tanto che l'azienda è leader nel segmento turistico in diversi paesi europei. Non per nulla è stata la prima ad introdurre sia il prezzo garantito, sia il prezzo tutto compreso, prima in Europa e poi negli Usa. Oggi ai suoi clienti Holiday Autos offre tariffe a basso costo con tutte le assicurazioni base comprese nel prezzo, oltre 4.000 punti noleggio raggiungibili in ogni parte del mondo e un parco macchine di oltre 750.000 vetture.**

## Promotravel

**Nata a fine 2012 su iniziativa di un team che lavora nel turismo dal 1976 con importanti esperienze nell'area prodotto e nel mercato della distribuzione, opera nella rappresentanza e nello sviluppo commerciale nel mercato delle agenzie viaggi. Dal 2013 è GSA commerciale di Holiday Autos per Liguria, Piemonte, Val d'Aosta, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, oltre che di Glamour T.O. per Liguria, Piemonte, Val d'Aosta, Trentino, Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia. Basata su una sales force di 6 promoters di lungo corso, la formula Promotravel propone capillare copertura territoriale, moduli legati anche alle stagionalità, visite mirate e costi interessanti poiché dimensionati alla situazione attuale.**

**promotravel**