

RENTAL NETWORK

# UNA SPINTA AL NOLEGGIO



**Nell'estate 2007 nasce Rental Network, una rete di servizi pensati proprio per le imprese di noleggio, per supportare le aziende nelle loro scelte e nella crescita formativa del loro personale** di Maurizio Quaranta



Da sinistra: Paolo Bernardini, Alessandro Galli, Renata Bernardini e Pier Angelo Cantù fondatori di Rental Network

**L**e imprese che offrono servizi professionali di noleggio nei diversi settori produttivi, nell'edilizia, nell'industria, nei trasporti e nel mondo degli eventi, hanno oggi l'esigenza di crescere sotto ogni profilo, per garantire un'offerta completa e di elevato contenuto, che sappia interpretare i bisogni di un mercato in rapida evoluzione. Ma attorno a loro vi è un contesto normativo carente, un assetto strutturale ancora sfuocato e un sistema finanziario miope. Fortunatamente la scorsa estate, un gruppo di professionisti, che più e meglio di altri, è riuscito a focalizzare le criticità del settore, ha creato un "marchio", un "contenitore": è nato così Rental Network, un sistema di servizi e competenze, a disposizione delle realtà aziendali impegnate nel mercato del noleggio.

Ce ne parla Pier Angelo Cantù, ideatore e coordinatore di Rental Network.

«Grazie all'esperienza acquisita sul campo dal 2001 con una rivista tecnica del settore specializzata nell'ambito del noleggio e ai miei molteplici contatti ho percepito nel settore una grande necessità di consulenza da parte delle aziende, il che mi ha convinto a fare il grande passo lo scorso anno: fondare dapprima la Rental Consulting, una società di consulenza, e poi Rental Network».

Come dargli torto? Anche il sottoscritto, oramai da diversi anni spettatore e narratore delle dinamiche distributive, soprattutto legate al mondo dell'edilizia, si rende conto delle problematiche del mondo del noleggio.

In primis, mi viene da pensare alla carenze di norme che regolino questo mercato e

che tutelino gli ingenti investimenti: fenomeni quali l'appropriazione indebita, il danneggiamento o il furto dei macchinari non trovano nella nostra realtà nazionale idonei strumenti di lotta, se non in procedimenti lunghi e per nulla soddisfattivi; per non parlar poi del recupero crediti, in cui il più delle volte è il debitore ad essere più tutelato del creditore.

Spesso poi, ciò che balza al nostro occhio è una relativa formazione, un'approssimativa analisi dei rischi e delle potenzialità del territorio, una carenza sul lato assicurativo e contrattualistico, come se far noleggio fosse un modo come un altro per mantenere attivo il parco macchine, aiutando il proprio cliente per un bisogno momentaneo. Il noleggio è altro: è investimento, organizzazione, razionalizzazione delle risorse, sviluppo di una rete, formazione,

comunicazione, assistenza, il tutto in una veste legale e fiscale ritagliata ad hoc. «Insomma, dopo aver avuto la fortuna di osservare questo settore, mi sono sentito pronto ad immergermi in questo nuovo impegno, mettendo a disposizione di chi vuole operare in questo ambito in modo più che professionale le mie conoscenze e il mio sapere. E se da un lato nella società di consulenza Rental Consulting ho convogliato sei anni di mia personale esperienza, in Rental Network, sono riuscito a riunire i professionisti che in precedenza avevano intrapreso con me un percorso di analisi, studio, divulgazione, formazione e informazione sul noleggino. Siamo un "laboratorio", un centro studi e osservatorio specializzato di un mercato che, sulla scia di quanto avviene da anni all'estero, sta assumendo anche in Italia un ruolo sempre più rilevante. Rental Network studia il mercato in profondità, offrendo analisi, conoscenze, numeri e consulenze studiate ad hoc, mediante la condivisione di esperienze maturate dai singoli provider e sviluppate nell'insieme». Rental Network è per l'appunto un network, di cui fanno parte 16 società: c'è chi si occupa di comunicazione, chi di analisi di mercato, chi fa formazione, chi pianifica lo sviluppo economico e l'organizzazione del servizio, chi gli aspetti legali... insomma, è un gruppo di aziende e professionisti che aiutano a sviluppare l'offerta di noleggino e farne un'impresa di successo, competitiva, con personale preparato e la tecnologia più aggiornata. «È un contenitore, all'interno del quale queste società, che in forma e modalità differenti forniscono servizi, si sono riconosciute: abbiamo pensato a

questa struttura perché è l'unica che consente alle 16 realtà che ne fanno parte di mantenere l'autonomia della loro area di competenza, ma nel contempo di lavorare insieme per dare servizi specifici per il noleggino. Insomma, le nostre diversità, le nostre esperienze pregresse e la nostra poliedricità sono risorse per noi stessi e risorsa per gli altri. L'elevata professionalità di ogni provider e i contenuti generati in sinergia, garantiscono uno spettro di servizi di alto profilo che tocca tutti i fabbisogni: consulenza, formazione e marketing, comunicazione strategica, area legale, area fiscale e amministrativa, ricerche e analisi di mercato sia quantitative che qualitative, sviluppo di nuove tecnologie, risk management e area finanziaria, responsabilità sociale, outsourcing partnership. E ancora, applicativi gestionali, progettazione grafica, allestimenti per location, eventi e manifestazioni, catering e consulenza e formazione per il settore del sollevamento aereo, mediante IPAF Italia. Il network è partito ufficialmente nel luglio 2007, dopo alcuni mesi che abbiamo trascorso condividendo l'ipotesi di lavoro e stilando un profilo organizzativo ed etico: alla base del nostro impegno c'è e ci sarà un lavoro di comunicazione interno puntuale e preciso, che ci consentirà di valutare le criticità, captare i bisogni e suddividerci gli incarichi a seconda delle competenze».



**AREA**  
CONSULENZA E FORMAZIONE  
www.rentalconsulting.it - manager@rentalconsulting.it



**AREA**  
COMUNICAZIONE STRATEGICA  
involvero@facebook.it



**AREA**  
LEGALE  
www.manzottoassociati.it - milano@manzottoassociati.it



**AREA**  
FISCALE E AMMINISTRATIVA  
alessandro.galli@compagnia.net

**AREA**  
RISK MANAGEMENT E FINANZIARIA  
www.kriel.it - massimo.dalesandro@kriel.it



**AREA**  
SVILUPPO NUOVE TECNOLOGIE  
www.smc.it - smc.milano@smc.it



**AREA**  
RICERCHE E ANALISI QUANTITATIVE  
www.tradelab.it - ceszia@tradelab.it



**AREA**  
RICERCHE E ANALISI QUALITATIVE  
www.alphabet.it - info@alphabet.it



**AREA**  
RESPONSABILITÀ SOCIALE  
www.refe.net - info@refe.net



**AREA**  
OUTSOURCING PARTNERSHIP  
www.detratto.com - alessandro.detratto@detratto.com



**CONSULENZA E FORMAZIONE**  
PER IL SETTORE DELL'ACCESSO AEREO  
www.ipaf.org/it - italia@ipaf.org



**APPLICATIVI**  
GESTIONALI  
www.archimedia.com - info@archimedia.com



**PROGETTAZIONE**  
GRAFICA  
www.advartgrafica.it - stucchi@advart191.it



**ALLESTIMENTI**  
PER EVENTI E FIERE  
www.immaginefiera.it - info@imf.it



**CATERING**  
E RISTORAZIONE  
ristorand@libero.it



**IL TUO PARTNER**  
DELLA CARTA STAMPATA  
prestare@laserpolver.191.it



L'avvocato Paolo Bernardini, partner dello studio legale Manzato & Associati, provider di Rental Network, ci riferisce per l'appunto che «il quadro normativo che fa da riferimento al settore del noleggio presenta delle notevoli carenze che finiscono col generare fragilità al sistema delle imprese.

La necessità di tutelarsi in ogni specifico aspetto, di agire sempre nel rispetto delle norme e di individuare contenuti contrattuali corretti, sono solo alcune delle esigenze in questa area.

Siamo molto contenti di far parte di questo network e dal canto nostro il contributo che daremo alle imprese del settore sarà nel campo del diritto e contrattualistica commerciale e societaria, redazione di modelli di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del Dlgs 231/2001, in materia di responsabilità amministrativa delle società, diritto industriale e della concorrenza, diritto del lavoro, igiene e sicurezza sul lavoro, diritto comunitario e internazionale, diritto delle nuove tecnologie, diritto della Privacy e Sicurezza informatica e attività di recupero del credito». Il dottor Alessandro Galli, di Galli-Madau-Micaludi-Persano Adorno-Villa Dottori Commercialisti Associati, ci riferisce che «le problematiche fiscali e amministrative nel settore del noleggio ricoprono un ruolo prioritario nello sviluppo delle imprese: l'approfondimento degli aspetti fiscali rappresenta un elemento di vantaggio competitivo anche dal punto di vista commerciale come, ad esempio, nell'ambito della consulenza riguardo i vantaggi e le opportunità dei clienti.

Il nostro studio si propone, all'interno del network, di effettuare un'analisi approfondita dei risvolti fiscali e amministrativi, che unitamente agli aspetti legali permette inoltre una struttura calibrata della contrattualistica e della gestione dei contenziosi».

La dottoressa Renata Bernardini, giornalista e professionista della comunicazione, partecipa a Rental Network con L'Involucro, la sua agenzia di comunicazione e ufficio stampa nata specificatamente per soddisfare le esigenze comunicative delle aziende che operano nel mercato del noleggio: «Siamo consapevoli delle peculiarità comunicative di un settore dove il servizio rappresenta un valore spesso difficile da trasmettere con efficacia.

A tal fine, abbiamo predisposto un team di esperti di comunicazione e uno staff di giornalisti specializzati, pronti ad interpretare e a trasferire in efficaci attività di comunicazione i contenuti rilevanti da trasferire al mercato, nel pieno rispetto delle specificità, della storia, della filosofia e della mission di ciascuna singola azienda».

«Dal canto mio – conclude Pier Angelo Cantù – con Rental Consulting rispondo ai bisogni specifici di consulenza e formazione delle imprese che operano a diverso titolo nei settori del noleggio e dell'*outsourcing*.

Per fare business, crediamo sia oggi fondamentale arrivare in tempo, con idee forti e un'organizzazione adeguata: dallo sviluppo di competenze personali e manageriali, a quelle economico-finanziarie e commerciali, sono convinto che, attraverso un approccio che restituisca dignità alla qualità dei servizi offerti e ai processi che li generano, le aziende di questo settore siano in grado di rafforzarsi, fidelizzando una domanda matura e consapevole che ne sostenga la crescita». ■