



Un buon inizio

Alla presenza dei manager delle principali società di noleggio italiane, e con il suggestivo titolo “Lavoriamo insieme”, si è svolto a Milano, il 16 gennaio, il Primo Rental Network Meeting. Domanda e offerta di servizi hanno cominciato a cercarsi

di Fabrizio Moresco

Un incontro, quello con alcuni tra i principali operatori del settore (i top manager delle prime società di noleggio italiane per importanza e di qualche costruttore), servito soprattutto a conoscersi e capirsi, dopo avere gettato sul terreno le reciproche disponibilità ed esigenze, comprese alcune inevitabili provocazioni costruttive.

Pier Angelo Cantù, coordinatore di Rental Network e titolare di Rental Consulting, ha incanalato in questa nuova esperienza un lavoro di ricognizione che lo ha impegnato nei precedenti sette anni, espresso nella conduzione della prima rivista italiana dedicata al noleggio. Le esperienze maturate, le interpretazioni di mercato, le competenze legali, fiscali, amministrative, eccetera, condivise da Cantù con i professionisti che hanno fatto diventare grande quella esperienza, sono diventate ora un insieme integrato di servizi a disposizione delle aziende, delle associazioni e degli osservatori economici, organizzati ed erogati in un'ottica chiara, quella dello spirito di servizio e della comunicazione continua.

Questa posizione, lucidamente perseguita nel tempo e fermamente mantenuta, ha avuto un'ulteriore e più approfondita conferma durante il Meeting, la cui parte di maggior spessore, quella in cui il confronto si è aperto alle modalità da attivare per mettere in luce un territorio



di lavoro comune, è emersa dopo che i provider delle aree del Network avevano esposto la loro sfera d'azione singola e d'insieme e la precisa determinazione d'intenti.

Le prime esigenze emerse dalla platea, accompagnate dall'unanime positivo riscontro, hanno riguardato la necessità di possedere numeri elaborati, rilevazioni statistiche, indici e cifre che quantifichino gli aspetti organizzativi del noleggio, i volumi di mercato e le aree geografiche dove intervenire più pesantemente. Sono stati posti, inoltre, interrogativi circa l'esistenza o meno di “pacchetti” già belli e pronti, offerti dal Network per risolvere questo o quel problema specifico di questa o quell'azienda.



“Abbiamo dedicato energie e risorse a identificare una serie di modalità atte a erogare servizi singoli e d’insieme e modalità attraverso cui realizzare un dialogo più diretto con tutti - si è espresso Cantù - tenendo sempre presente la specificità di ciò che ci siamo proposti di fare con la creazione di Rental Network, cioè servire le necessità della singola azienda o di un segmento d’insieme e studiare il settore in profondità, restituendo conoscenze e analisi, in un rapporto dinamico con gli attori principali del mercato, cioè chi sceglie la strada della professionalità. Ogni azienda è diversa dall’altra, e così è per il target operativo - ha proseguito il coordinatore - che continua a evolversi. Non ci pare quindi opportuno presentarci in modo generico o con un basso profilo semplicemente per poter andare bene a tutti. Nel settore, servizi generici o di scarso profilo già esistono e spesso vengono utilizzati da chi nel noleggio vuole operare con un approccio mordi e fuggi, con l’obiettivo di sfruttare il trend positivo e gli investimenti dei leader, dando loro fastidio con una concorrenza basata sui costi.

Siamo convinti che non tutte le aziende possiedono le competenze interne o esterne, costantemente aggiornate, per emergere nel settore. Il nostro desiderio è quello di fare business aiutandovi a fare business, eliminando le diseconomicità della curva di apprendimento. Vogliamo servire il noleggio, anziché servircene. Per questo non abbiamo in animo né di diventare una associazione né di elaborare studi e statistiche per tutti, oppure consulenze e formazione generiche e superficiali, cose che alla fine non interessano a nessuno.

Preferiamo pertanto non offrire pacchetti standard, ma ci battiamo per la costituzione di un nucleo centrale di consulenze personalizzate, rese profonde dalle esperienze dei singoli e dal dialogo continuo, nella comunicazione globale con tutti, e reso a tutti accessibile attraverso modalità semplici ed economiche che studiamo ogni giorno”.

Su questa, che è da considerare una vera e propria dichiarazione programmatica, si sono concentrate le puntualizzazioni di Vincenzo Andrezza di Alimak Hek e Presidente di Assonolo e quelle di Mendes Migotto, Amministratore Delegato di Venpa. Andrezza ha sollecitato ad accorciare la distanza con le associazioni esistenti e ha chiesto la massima accessibilità dei servizi di Rental Network, per poter portare avanti un’azione generale nella complessità del mercato italiano del noleggio. Migotto, riconoscendo l’alto profilo dell’iniziativa, ha sottolineato l’esigenza della comunicazione globale, avvertendo che cercare l’eccellenza e non condividerla avrebbe poco senso; i servizi integrati per il noleggio professionale proposti dal Network - ha aggiunto Migotto - potrebbero trovare una concreta



applicazione proprio in una grande opera di condivisione con le associazioni, in cui i noleggiatori professionali si possano riconoscere; l'appartenenza a una associazione - ha concluso - diventerebbe così più appetibile per gli stessi soci”.

Dopo aver ribadito la piena disponibilità a collaborare, nel rispetto della propria identità, con tutti i soggetti che hanno il medesimo fine, a fronte di interventi che ribadivano unicamente l'interesse per l'iniziativa, era a questo punto necessaria una parola illuminante che racchiudesse quanto detto fin lì, per rilanciare le premesse come basi propositive per il futuro. Ci ha pensato Joseph Sassoon di Alphabet Research, provider del Network per le analisi qualitative e già noto al settore per gli studi sui trend del noleggio: “E' evidente che domanda e offerta si stanno cercando - ha esordito il sociologo - e questo del resto avviene da quando cominciarono a sorgere le prime idee riguardo alla progettazione del Network, se non ancora prima, nella convergenza dei bisogni espressi dal mercato alla redazione della rivista, ai tempi di Cantù. Oggi finalmente l'offerta è chiara e presentata in modo esplicito, ma sarebbe assurdo pensare che con oggi il contatto con le imprese sia da considerarsi esaurito; è appena cominciato, invece, il cammino verso la comprensione della domanda che diventerà sempre più consapevole man mano che si accresceranno i contributi da parte della

aziende. Il network - ha proseguito Sassoon - permetterà a ogni provider di maturare non solo con l'esperienza proveniente dal suo stesso lavoro ma anche di beneficiare dell'interazione di competenze provenienti dagli altri. Se alla continua disponibilità ed elasticità della nostra offerta corrisponderà uguale vivacità e serietà della domanda aziendale, alimentata attraverso incontri collettivi o separati, newsletter, servizi continuativi, eccetera, potrà finalmente emergere un nuovo modo di affrontare questo settore del mercato”.

Null'altro da aggiungere, se non insistere ancora su una radicata convinzione: Rental Network offre servizi (e non servizi), ma prima di questo e contemporaneamente a questo, offre se stesso nella sua molteplicità: è questa la chiave di lettura per fare del rapporto tra i provider e le aziende qualcosa di unico e ancora inedito, che comincia già a far pensare e parlare di sé in giro.





Le aziende partecipanti

All'iniziativa hanno aderito le aziende riportate nell'elenco di seguito. Un grazie a chi ha partecipato e anche a quanti non hanno potuto esserci perché impegnati altrove. A breve sono previsti nuovi meeting con altri operatori del settore e soggetti a diverso titolo interessati.

MOVIMENTO TERRA

Volvo Rents, Volvo CE, Komatsu-NolOk, Maie, CGT, Liebherr Noleggio, Gruppo Gelai e Castegnaro

MULTISPECIALISTI EDILIZIA

Cofiloc, CAT Rental Store, Niederstaetter

SOLLEVAMENTO

Venpa, Vernazza Autogru, Nacanco, Berti Piattaforme

INFORMATION TECHNOLOGY

Econocom, ECS

STRUTTURE E ATTREZZATURE PROVVISORIALI

Doka, Euroedile, Alimak Hek

MOVIMENTAZIONE

Jungheinrich Italiana, OM Carrelli, Still Italia, CLS

BAGNI CHIMICI, PREFABBRICATI MODULARI

Sebach, FAE Tecnifor, Algeco

GENERALISTI - RIVENDITA EDILE

Italnolo, Gruppo Made, Gruppo Big Mat

PRODUTTORI

Haulotte, JLG, JCB, Merlo