

# Un settore in continua espansione

## Noleggiare l'auto conviene Alle aziende e ai privati

MICHELE ZACCARDI

■ Leader in Italia, Consecution Group si occupa da quindici anni di noleggio auto e gestione delle flotte aziendali. «Siamo una società di quasi 70 dipendenti con una rete indiretta estesa su tutto il territorio nazionale» spiega a *Libero* Vania Ilenia Goglio, Corporate Marketing Leader del gruppo. «Con circa 4mila ordini, nell'ambito del noleggio a lungo termine siamo il primo broker sul territorio italiano».

**Quali sono i rami principali della vostra attività?**

«Da quindici anni ci occupiamo di tre grandi settori: il noleggio auto a lungo termine in qualità di intermediari, che è il nostro core business, il fleet management e il noleggio a breve. Quest'ultimo rappresenta una novità degli ultimi due anni; è un servizio che riserviamo alla nostra clientela di lungo termine».

**Su cosa vi state concentrando in questo periodo?**

«Per quanto riguarda il fleet management, ci stiamo orientando anche alla platea estera. Siccome i clienti tipo di questo settore sono società di grandi dimensioni con sedi o filiali all'estero, abbiamo esteso la gestione della flotta anche in altri Paesi. Stiamo poi lavorando

**Ilenia Goglio (Consecution Group): «Minori costi iniziali, nessuna svalutazione del mezzo, manutenzione garantita: rispetto all'acquisto è più vantaggioso»**



do molto al tema della sostenibilità. Innanzitutto, stiamo introducendo auto elettriche nella flotta aziendale. In secondo luogo, già da un paio d'anni abbiamo realizzato delle importanti partnership con soggetti che si occupano di infrastrutture sul territorio. Perché il tema della disponibilità di infrastrutture è uno dei vincoli allo sviluppo dell'elettrico. Per questo, grazie agli accordi che abbiamo siglato, possiamo proporre veicoli elettrici abbinati a tutta la strumentazione necessaria, come le torrette di ricarica all'interno delle aziende. Questo ci consente di avere un'offerta a 360 gradi».

**Prevedete di incrementa-**



**re il parco auto nell'ottica di sviluppare il noleggio a breve termine?**

«Non è nella nostra strategia diventare un provider di breve termine. Il nostro obiettivo è rafforzare la nostra presenza sul mercato attraverso l'intermediazione del lungo termine

**LEADER IN ITALIA**

Qui a sinistra, Ilenia Goglio, Corporate Marketing Leader del gruppo Consecution Group, che da quindici anni si occupa di noleggio auto e gestione delle flotte aziendali: con circa 4mila ordini, sono il primo broker in Italia nell'ambito del noleggio a lungo termine

e per questo abbiamo bisogno di ampliare la nostra rete indiretta che già oggi conta un'ottantina di braccia operative. Ovvero agenti singoli o strutture che già svolgevano, prima di diventare nostri partner, l'attività di servizio di noleggio a lungo termine. In particolare,

da qualche tempo ci siamo rivolti a tutto il mondo dei concessionari, un settore che ha dovuto attrezzarsi per proporre all'interno della propria offerta anche il noleggio: la domanda infatti è cresciuta e questi soggetti non erano ancora preparati».

**Il mercato del noleggio è in espansione?**

«Assolutamente sì. Il noleggio, soprattutto quello a lungo termine, sta diventando un'alternativa rilevante all'acquisto. Ovviamente, questo non vale per tutte le zone del nostro Paese. Ma si può dire che già oggi il noleggio a lungo termine è una soluzione di mobilità che viene presa effettiva-

mente in considerazione. Gran parte di questo mercato viene trainato da quello che per ora non è il nostro focus ma che tendenzialmente dovrà diventarlo, ovvero il mercato del private. Il noleggio a lungo termine è sempre stato un servizio da aziende. Ma, negli ultimi tempi, la domanda espressa dai privati è in forte crescita. Si tratta di un mercato potenzialmente molto ampio a cui ci dedicheremo nei prossimi 3-5 anni».

**Quali sono i motivi della crescita del settore?**

«Innanzitutto, i costi di accesso sono più bassi. Ma in realtà il

motivo principale credo sia il fatto che un'auto dopo che viene acquistata si svaluta molto rapidamente. Inoltre, il noleggio offre la possibilità di avere una macchina sempre in ottime condizioni. Infine, c'è anche un aspetto culturale, ovvero che la modernità ha portato a vivere l'auto come un servizio e non come un bene da possedere. Non a caso nelle grandi città negli ultimi anni si è assistito alla grande diffusione dello sharing. Molte persone che vivono nei grandi centri non hanno l'auto. In queste realtà, noleggio e servizi alternativi di mobilità stanno prendendo sempre più piede».

© PRODUZIONE RISERVATA

## Noleggio auto e gestione delle flotte aziendali

Consecution Group opera da oltre dieci anni nel settore Automotive con particolare riferimento al noleggio a lungo termine e alla gestione delle flotte.

La nostra missione è fornire alle piccole medie imprese soluzioni di mobilità che rispondano e recepiscono le aspettative di clienti e driver. Essere integratori di soluzioni attraverso la competenza e la disponibilità di servizi sul territorio è il nostro principale compito.



Visita il sito  
[consecutiongroup.com](http://consecutiongroup.com)



Seguici sui Social!