

Il caso. L'idea di Maggiore Rent e Ge Vetture aziendali all'asta: in 17 ore vendute 631 auto

In sole quattro giorni di sedute d'asta, per 17 ore complessive, sono state vendute oltre 631 auto usate rientrate dal noleggio, per un valore complessivo che supera i 5 milioni di euro, alla presenza di quasi 300 concessionari e rivenditori di veicoli.

In periodo di crisi del mercato dell'usato, l'idea di due aziende del noleggio a breve e lungo termine come Maggiore Rent e Ge Capital Solutions si è rivelata vincente. Nel 2009 gli appuntamenti sono stati quattro due a Milano e due a Roma, mentre pochi giorni fa a Roma c'è stato il primo appuntamento del 2010. L'asta per i dealer e i commercianti è uno strumento da sempre utilizzato come canale di remarketing per collocare tra concessionari e rivenditori, l'usato garantito rientrato dalle flotte.

Molte di queste aste oggi si effettuano anche su internet sui siti riservati agli operatori. La novità della formula lanciata nel 2009 da Ge e Maggiore, in collaborazione con la multinazionale della vendita dell'usato Manheim, riguarda la possibilità per i commercianti di acquistare anche i singoli modelli delle auto poste in vendita. Le aste per i commercianti fino ad ora infatti sono state sempre organizzate dalle case di noleggio dividendo le flotte in offerta acquistabili solo in gruppi prestabiliti formati da autovetture di diversi modelli e cilindrata.

L'asta individuale invece secondo la positiva esperienza di Ge e Maggiore, consente di rivolgersi ai venditori al dettaglio di auto usate, saltando i grossi distributori, e quindi a prezzi leggermente maggiori rispetto alla vendita "all'ingrosso" di auto comprate in pacchetti bloccati e indivisibili. In un periodo in cui il mercato dell'usato è calato non solo in volumi venduti, ma anche e soprattutto nel livello dei prezzi, diven-

ta fondamentale quindi per le aziende di noleggio vendere direttamente ai commercianti, che spesso avendo piccoli saloni non sono interessati ad acquistare pacchetti numerosi di auto. «Dopo le prime sperimentazioni, in una fase difficile anche per il mercato dell'usato garantito che ha dovuto affrontare la forte concorrenza del nuovo incentivato», sostengono i promotori dell'iniziativa. «Oggi possiamo dire di aver individuato un nuovo e vincente ca-

CHE COSA CAMBIA

In passato venivano messi all'incanto interi lotti. La nuova formula prevede la possibilità di comprare anche singoli pezzi

nale per la vendita dei veicoli provenienti dal noleggio a lungo e a breve termine che si affianca a quelli tradizionali».

La multicanalità e negli ultimi anni anche la vendita diretta ai privati, sono due delle tante strade che i noleggiatori battono per piazzare in modo rapido e remunerativo le auto rientrate, e i promotori dell'iniziativa delle aste individuale vi sono arrivati dopo diversi tentativi già percorsi. Maggiore Rent infatti da oltre 60 anni è un'azienda italiana del noleggio auto a breve termine e, con il brand AmicoBlu, dei veicoli commerciali, ha oltre 170 agenzie di noleggio in più di 100 città italiane, aeroporti e stazioni ferroviarie. Ge, società di noleggio a lungo termine di auto aziendali, ogni anno rivende circa 5 mila veicoli usati a fine del noleggio (in media dopo 3 anni) oggetto di una regolare manutenzione e guidate da un solo utilizzatore.