

Le migliori auto a noleggio... e solo per il trade

Arriva anche in Italia il broker internazionale di auto a noleggio Flexible Car Hire. Reclutata una squadra di validi professionisti, come il direttore generale Alessandro Patacchiola, ha creato il brand Flexible Autos per conquistare il mercato del sud Europa. Come? Con una formula vincente dedicata solo al trade che permette di fornire prodotti completi e competitivi *di Davide Deponti*



Alessandro Patacchiola

«Arrivo da un'importante esperienza in Holiday Autos, storico broker ora chiuso nella parte dedicata alle vendite trade per decisione della sua recente e nuova proprietà. Proprio quando è arrivata la notizia della rinuncia, c'è stato il grande e importante interesse di un altro operatore del noleggio trade, ovvero Flexible Car Hire. È questo un brand presente già da più di venti anni nel Regno Unito che ha preso l'occasione della dismissione di Holiday Autos per entrare nel mercato sud Europa col brand Flexible Autos, e la sua competenza e esperienza. La squadra scelta per lavorare ha preso molte delle risorse lasciate a casa da Holiday Autos». Quelle che oggi sono coordinate e gestite da chi ci sta raccontando questa storia, ovvero un manager di lunga esperienza nel settore rent car. È Alessandro Patacchiola, nuovo direttore generale per Spagna, Italia e Portogallo di Flexible Autos: che ha dato a noi di Trend un'intervista esclusiva per il quale lo ringraziamo. Anche perché la struttura che oggi dirige ha iniziato a lavorare sul mercato italiano veramente da pochi giorni e quindi sono queste le sue prime importanti parole che interessano molto il pubblico degli agenti che sanno che il noleggio auto è una risorsa importante per il mercato del futuro. Sono come sempre i numeri a dirlo: nonostante infatti il settore del noleggio auto in Italia sia considerato come uno dei "parenti poveri" della grande famiglia del turismo, esso ha avuto nell'ultimo anno conteggiato dagli esperti dell'ANIASA, Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici, un fatturato complessivo di 5 miliardi di euro.

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 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. Numeri che non lasciano adito a sospetti: quello del rent car è sempre più un settore fondamentale per chi opera sul mercato turistico italiano. Chiusa allora con queste certezze di business importante la parentesi sulle cifre, ritorniamo ad ascoltare la voce di Alessandro Patacchiola, che ci racconta la nuova avventura italiana del broker Flexible Autos.

Allora questa innovativa esperienza è appena partita e siamo curiosi di raccontare agli agenti cosa devono aspettarsi da Flexible Autos?

«Stiamo operando febbrilmente e siamo davvero felici di annunciare che la nostra

struttura commerciale è già operativa.

Ne fanno parte con nostro particolare orgoglio la Promotravel per la parte del nord Italia, sulla quale si è già attivata con il lavoro di ben 8 promoters che garantiscono una presenza davvero capillare. Non manca l'esperienza e la competenza di Stefano Baragli, fondamentale collaboratore per la Toscana. Infine abbiamo stretto un rapporto con il Gsa Rephouse per la copertura commerciale del centro sud. Per il resto la struttura di Flexible rimane fondata sull'esperienza Holiday Autos anche per quanto riguarda il call center che, ubicato a Barcellona per il sud Europa, risponde però con prontezza e cortesia grazie alla presenza di operatori italiani. Mi preme però a questo punto sottolineare che Flexible è un broker che fornisce alle agenzie partner un sistema molto più avanzato. Grazie infatti al suo sito per gli operatori trade Flexible consente alle adv di non avere fastidi e perdite di tempo nelle telefonate al call center, che pure resta come detto a disposizione quotidiana, ma permette loro di realizzare tutte le operazioni di noleggio auto per il cliente finale con passaggi semplici e immediati fatti proprio tramite questa piattaforma online. La vera continuazione di Holiday Autos è Flexible Autos che ha ripreso il sistema e lo ha portato avanti con questa nuova esperienza dedicata solo al trade. Il tutto con un mix tra le eccellenze».

Possiamo dire che anche un manager di lungo corso come Alessandro Patacchiola ha trovato un partner unico?

«Certamente. Ero proprio alla ricerca di una società seria con la quale continuare



Il noleggio auto è un modo di viaggiare apprezzato da tempo, anche a New York



Foto di gruppo per il team di lavoro che ha iniziato l'avventura Flexible Autos: da sinistra Pasquale Petrossi, Alessandro Patacchiola e Stefano Baragli.

il progetto **iniziato in Holiday Autos**.

E l'ho trovato appunto in Flexible: un broker che incarna una realtà che perfettamente capace di dare un **business esclusivo e forte alle agenzie di viaggio** e solo ad esse. Con alle spalle la garanzia di una **casa madre internazionale** che garantisce sulla qualità delle offerte e sulla competitività delle tariffe che gli agenti andranno poi a proporre».

Vogliamo allora raccontare brevemente quali sono gli elementi importanti che rendono il servizio di Flexible Autos unico nel panorama trade?

«Volentieri, anche perché sono tanti elementi e diversi. La prima caratteristica che ci rende unici è proprio quella **piattaforma trade only** della quale accennavo prima. Grazie ad essa e alla **tecnologia unica** che c'è alle sue spalle la tariffa del noleggio auto **la fa l'agenzia** stessa e la propone al turista senza problemi di confronto col mercato. Non ho timore di dire che siamo solo noi ad avere creato questo **rapporto unico con le adv** e che poi funziona attraverso un unico brand. In che senso? Nel senso che **altri broker hanno invece un doppio brand**: uno col quale vendono i noleggi alle agenzie di viaggio e un altro che è invece direttamente a disposizione del cliente finale. Ancora, l'utilizzo di una piattaforma

internet trade only vuol dire anche mettere a disposizione degli agenti **una tecnologia non ibrida tra adv e pubblico**. Il nostro è un sistema che è uno strumento potente e solo per agenti. Ad essi sono rivolti i plus che esso contiene, come ad esempio la **gestione di tutto lo storico** prenotazioni di un'agenzia. O ancora la possibilità del **recupero diretto online**, senza passare dal call center, delle vecchie fatture e dei voucher dei clienti. Da un punto di vista commerciale invece il sistema di Flexible Autos permette all'agente di **lasciare la prenotazione di un cliente in opzione**, senza l'impegno della carta di credito, fino a 48 ore prima della partenza. Va sottolineato anche che nel nostro sito l'agente poi trova la **visualizzazione immediata di chi è il fornitore** che propone quella particolare l'auto, cosa che invece **non è possibile** con i sistemi di altri broker. Ad oggi i nostri collaboratori principali sono: Alamo, **National**, Enterprise, Atesa, Citer, **Sixt**, Centauro, **First Car Hire**, Surprice y Goldcar, e siamo in procinto di includere Advantage, Locauto e Orlando Rent a Car. Solo nel nostro sito invece un agente **trova messe a confronto** tra loro, tutte le tariffe tra le quali scegliere in base alla richiesta fatta. Tariffe che, mi permetto di dire, spesso sono davvero **incredibili**. Tanto da sembrare "al giorno" e non "a settimana". Un esempio? La Barcellona aeroporto-Barcellona aeroporto che parte appunto **da 39 euro** alla settimana».

Un'occasione unica quindi per le adv che vogliono essere competitive con il mondo delle prenotazioni online?

«Esatto. La **mission di Flexible Autos**, broker che lavora solo ed esclusivamente col trade, giova ancora ricordarlo, è in primis quella di **dare alle agenzie uno strumento semplice ed efficace** che le permette di essere **competitive alla grande** su un mercato in difficoltà. Vogliamo proprio che l'agenzia sia competitiva anche **nei confronti del mondo online**. Per questo forniamo anche la possibilità del **rimborso totale della franchigia** al cliente finale. Perché è importante che proprio lui possa poi essere il **primo sponsor** per l'agenzia viaggi e per il brand Flexible Autos che sta alle spalle».

Per conoscere meglio...

Alessandro Patacchiola

Manager di grande esperienza nel settore è da ottobre direttore generale, per Spagna Italia e Portogallo, del nuovo brand di noleggio auto Flexible Autos, appartenente alla più grande società del Regno Unito Flexible Car Hire, operante con venti anni di esperienza. Alle capacità di Alessandro è stata affidata la sfida di lanciare sul mercato del sud Europa questo nuovo brand che si occupa di fornire le auto a noleggio agli operatori del settore trade e mai direttamente al cliente finale. Perfetto per questo ruolo di autorità e sviluppo che ha iniziato con entusiasmo Alessandro è stato in precedenza direttore commerciale, sempre per Italia, Spagna e Portogallo di Holiday Autos, altro brand del noleggio auto trade oggi però dismesso. Prima di entrare in Holiday Autos, dove ha ricoperto anche la carica di Sales Manager Spagna, Alessandro è stato Sales Executive per Barcelona Airlines, Avianca, Air Malta oltre che Team Leader Assistenza in Viaggio per Europ Assistance.

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 Flexible 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 8 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.

La vacanza in auto è sempre emozionante

