



Tutto quanto fa spettacolo... o quasi

Nolomarket di Cesena è un esempio eloquente di come da un'offerta di noleggio generalista sia stato possibile aprirsi e veder crescere clienti nel settore degli eventi. La filosofia con cui l'impresa si è affacciata al nuovo mercato è comunque la stessa: cercare di porsi come partner unico per il noleggio. Lo sforzo per soddisfare questo impegno nel settore dello spettacolo è però ancora più forte: il noleggiatore può trovarsi di fronte alle richieste più disparate a ogni orario. Poter offrire una vasta gamma di prodotti, per 24 ore al giorno, sta diventando, a detta di Giuseppe Brai, contitolare della Nolomarket, il vero punto di forza dell'impresa.

Il primo passo nel mondo dello spettacolo è stato fatto collaborando con case cinematografiche. Brai ricorda le esperienze fatte nell'estate scorsa quando Nolomarket ha fornito energia per le riprese dei nuovi film di Ligabue e dei Luna Pop.



Offrendo prodotti sempre legati alla produzione di energia (torri faro, gruppi elettrogeni), Nolomarket è stata partner di diversi eventi, dai concerti, agli eventi sportivi, quali le finali nazionali di Beach Volley e i tornei di rugby su sabbia (l'ultima moda della riviera romagnola). Avere i prodotti idonei in questi casi richiede comunque investimenti mirati, dato che la richiesta si orienta su macchinari supersilenziati e dalle prestazioni particolari.

Giuseppe Brai vede tuttavia il settore degli eventi e dello spettacolo, in cui la Nolomarket è entrata quasi per caso, come la scommessa su cui puntare per il 2002. Le scelte strategiche fatte per diventare una presenza di spicco nel settore, mirano a dotarsi di un'ampia gamma di prodotti e a poter garantire grande flessibilità del servizio, anche se, conclude Giuseppe Brai: «Sarà difficile includere nel parco dei cammelli... che pur ci sono stati richiesti!».

Giuseppe Brai
Nolomarket di Cesena

Con un parco macchine di quasi 250 unità, ci proponiamo come noleggiatori generalisti di veicoli industriali - autocarri, trattori e semirimorchi - piattaforme aeree, generatori di corrente, macchine movimento terra, cercando di coprire tutte le esigenze del mercato. Abbiamo suddiviso i due marchi Nolobrai - per gli automezzi - e Nolomarket, cui fanno capo tutte le altre tipologie di macchine. La formazione?

Sentiamo davvero la necessità di un training costante in questo settore, tanto è vero che ho personalmente seguito tutti i corsi Assodimi, da quello per principianti a quello avanzato. Uno strumento necessario per arginare quella mentalità un po' "ruspante" tipica della nostra area geografica romagnola. Il noleggio è soprattutto un'operazione finanziaria, e come tale va studiata e analizzata a fondo: ciò che sembra valido epidermicamente, a lungo termine si può rivelare un fatale errore. E le tecniche di noleggio vanno insegnate: un conto è vendere un prodotto, un altro è vendere il noleggio.



Giuseppe Brai

Per vendere il concetto di noleggio

Caro lettore,

è giunto il momento di ottenere risultati concreti da tutti gli sforzi e investimenti in risorse e mezzi che lei ha attivato per promuovere il noleggio.

Il successo di Noleggio dimostra che i tempi sono più che maturi, ma occorre essere più determinati e incisivi per diffondere o meglio "vendere il concetto di noleggio" ai vari livelli del mercato.

Tutti sono infatti interessati a farlo:

- l'impresa, l'artigiano per ottenere più facilmente l'uso temporaneo di un prodotto che non può o non vuole acquistare ma che risolve il suo problema nel modo più rapido, efficiente ed economico.
- Il distributore, il rivenditore per ampliare la gamma di servizi al cliente, per soddisfare le nuove esigenze con soluzioni diverse, ma soprattutto per entrare in una nuova attività che appare molto redditizia.
- La società di noleggio naturalmente perché è il suo mestiere.



Franco De Michelis

Per diffondere maggiormente il concetto di noleggio è necessario fare una distinzione fra noleggio generalista e specialista

- Il produttore per incrementare l'uso dei suoi prodotti, dimostrare la validità di nuove tecnologie e diffondere la sua presenza in un settore in forte evoluzione e che registra sempre più l'entrata di nuovi imprenditori.

Per diffondere maggiormente il concetto di noleggio è necessario fare una distinzione fra noleggio generalista e specialista. Infatti lei, impresa che prende a nolo, per trovare la soluzione ai diversi problemi emergenti in cantiere si rivolgerà a una società di noleggio che le assicuri la disponibilità immediata della più ampia gamma di varie macchine e attrezzature, in genere di piccole e medie dimensioni, la più prossima al suo cantiere (max 20 - 30 minuti).

Quello che a lei serve è un noleggiatore "generalista" organizzato a livello locale.

Se invece ha necessità di una macchina o attrezzatura specializzata, in genere di medie o grandi dimensioni, si rivolgerà a un noleggiatore che le assicuri la più ampia gamma del prodotto richiesto con disponibilità nel suo cantiere nei tempi programmati anche se si trova ad alcune centinaia di chilometri.

In questo caso si tratta di noleggiatore "specialista" che per la sua natura opera a livello regionale o anche più ampio, a seconda del tipo di prodotto.

Il **generalista** le offre un catalogo molto vasto di prodotti, dalle piccole attrezzature, compressori, generatori fino al massimo alle macchine compatte (per

esempio i cataloghi Italnolo, Noloitalia, HSS, Multirent, NoloMarket).

Per accontentare tutte le sue esigenze si sta ampliando la gamma dei prodotti affiancando ai tradizionali prodotti per l'edilizia quelli per gli eventi e le manifestazioni, per la pulizia industriale, per riscaldamento e deumidificazione, per WC chimici eccetera.

Forse avrà notato nei magazzini di materiali edili sempre più nuove offerte di noleggio di tipo generalista.

Lo **specialista** le offre un catalogo completo per una gamma specializzata di

prodotto, dalle macchine movimento terra, impianti di frantumazione, piattaforme aeree di tutti i tipi, compressori e gruppi elettrogeni di grande potenza, alle gru a torre, ponteggi e casseforme. In questo caso stanno crescendo nei parchi di noleggio le grandi macchine che soddisfano le sue esigenze per cantieri di breve durata o per le punte di produzione.

Dal recente Saie ho rilevato per lei le seguenti osservazioni:

- aumenta la richiesta di noleggio da parte di artigiani e piccole imprese e dei privati, i rivenditori di piccole attrezzature e magazzini edili si preparano a diventare noleggiatori generalisti (il successo della catena Italnolo è una forte testimonianza).

- I produttori di macchine e attrezzature per il cantiere propongono marchi specializzati.

- Assodimi ha lanciato il marchio Assonolo con i gruppi specializzati per qualificare le società di noleggio.

Non esistono limiti ai prodotti che si possono noleggiare, come dimostrano gli articoli già pubblicati e quelli che verranno trattati dalla rivista

- Aumentano i dépliant dedicati al noleggio.

- Aumentano le società di puro noleggio e i parchi di macchine a noleggio.

Non esistono limiti ai prodotti che si possono noleggiare (nel senso sia di dare sia di prendere a nolo) come dimostrano gli articoli pubblicati sul cinema, sulle attrezzature sportive, sul software, sugli hardware, e quelli che pubblicheremo sulle fiere, sulle mostre, sulle sfilate di moda, sui manager, sul mondo del bricolage e così via.

Lei può prendere a noleggio tutto ciò che non si consuma per ricercare la soluzione più economica ed efficiente al suo problema, avendo sempre in mente che il noleggio è l'uso limitato nel tempo di un bene a un costo fisso predeterminato.