

L'azienda

PERSAPERNE DI PIÙ
www.italnolo.it
genova.repubblica.it

> IL CONVEGNO

MASSIMO MINELLA

Il Sudafrica fra passione business confronto al palazzo del Principe

«**L**A SFIDA dell'Internazionalizzazione per le imprese: opportunità in Sudafrica a vent'anni dalla caduta dell'apartheid». È questo il titolo del convegno organizzato da Ernst&Young in collaborazione con il consolato onorario della Repubblica del Sudafrica e Janua. Il convegno si terrà giovedì alle 18 al Palazzo del Principe. L'incontro rappresenta un momento di confronto fra le imprese, quanto mai utile in questa fase di difficile congiuntura dell'economia, sulle opportunità per intraprendere un processo di internazionalizzazione con un Paese in continua crescita quale il Sudafrica. L'iniziativa è frutto di un lavoro di squadra firmato dai manager di EY Guido Soderò, Enrico Lezioni, Andrea Daglio, con il fondatore e presidente di Janua Luca Marchesi e il console onorario del Sudafrica Enrico De Barbieri. «Abbiamo raccolto il patrocinio degli enti locali e il sostegno di molte aziende — spiega De Barbieri — Vogliamo far conoscere le potenzialità di un paese come il Sudafrica e per questo abbiamo deciso di lanciare una serie di iniziative». Dopo il convegno e la serata di gala, a cui prenderà parte anche l'ambasciatore sudafricano in Italia Nomatamba Tambo, a giugno il Suq dedicherà una serata al paese africano e dopo l'estate si terrà una mostra sull'apartheid. «Vogliamo ricordare i vent'anni dall'apartheid parlando di internazionalizzazione — spiega De Barbieri, da poco nominato socio professionista di Ferpi — Lo faremo con le imprese, in un confronto costruttivo per far crescere ulteriormente il dialogo».



ZUMA
Il presidente del Sudafrica



TAMBO
L'ambasciatrice del Sudafrica in Italia



DE BARBIERI
Il console onorario del Sudafrica

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Italnolo, quando il business è a noleggio sfida alla recessione partendo dai prodotti

«La piccola attrezzatura si paga in poco tempo, la grande in 2-3 anni»

<SEGUE DALLA PRIMA DI ECONOMIA

NOLEGGIARE anziché acquistare, sempre un vantaggio?

«Ogni articolo ha il suo ciclo, si va da 1 a 15 anni, alla fine lo cannibalizziamo per riutilizzare le parti buone, oppure lo vendiamo nel nostro ex parco noleggio».

Quanto può rendere un articolo?

«La piccola attrezzatura si paga in poco tempo, la grande in 2 o 3 anni. Sempre la piccola può rendere molto, da un acquisto di 1.500 euro si arriva a un noleggio di 30.000. Il grande come un camion, riesce a triplicare il suo valore. Il noleggio a breve rende molto, il gioco è riuscire a noleggiare tanto».

Quanto rende a Italnolo il noleggio? Perché oggi un'idea vincente?

«Italnolo ha un fatturato di venti milioni di euro di affitti al-



IMPREDITORE
Edmondo Colliva, imprenditore spezzino

l'anno. E' cambiata la mentalità della gente, nell'economia moderna si affermano tante nuove microeconomie: oggi siamo passati a pensare più al profitto più che al possesso dato da un oggetto. Molte aziende artigianali avevano un parco di attrezzature che non usavano costantemente, penalizzando il cash flow».

A quanto pare il segreto sta nell'acquistare gli articoli giusti. Voi come fate?

«Noi comperiamo in base alle richieste generate dalla nostra guida Italnolo, 2 milioni di copie in tutte le sedi Italnolo italiane, oltre 40 in franchising. Evitiamo in tutti i modi di accumulare un magazzino che non giri abba-

stanza, teniamo pochi pezzi di ogni articolo, dal trapano alla macchina che produce nebbia, dal tagliaerba alla escavatrice di diversi quintali, dalla macchina per fare zucchero filato a quella per bollire gli hot dog».

La vostra filosofia?

«Affittiamo la fantasia, partiamo dal presupposto che il cliente quando entra da noi lo fa non perché ha bisogno di, ma piuttosto perché deve fare».

In questo momento la tipologia che va maggiormente?

«Il piccolo va molto, soprattutto articoli legati al settore della movimentazione, furgoni, autocarri, piattaforme aeree, gentee merci si muovono con più intensità, siamo entrati nell'era dello spostamento continuo».

Anche il noleggio ha risentito della crisi?

«Dopo il 2008 siamo cresciuti mediamente del 10%, amacchia di leopardo, con punte del 30% di alcuni affiliati, come in Emilia Romagna. La domanda è cambiata, è diventata più oculata, più contratti piccoli a minor costo».

Progetti futuri?

«Diventare grandi come i nostri cugini stranieri e arrivare ad avere anche 300 sedi in tutta Italia in pochi anni».

(bettina bush)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Y&R

Fai sentire
il tuo talento su
ilmiolibro.it

1° PREMIO Volà a Chicago
per un workshop di una settimana alla
Scuola Internazionale di Comics

ILMIOLIBRO INSIEME A **SCUOLA INTERNAZIONALE DI COMICS** PRESENTA "ILMIOESORDIO A FUMETTI"

IN COLLABORAZIONE CON

Scuola Internazionale di Comics
Accademia delle Arti Figurative e Digitali
[WWW.SCUOLACOMICS.IT](http://www.scuolacomics.it)

Torna il concorso per autori, disegnatori e appassionati che premia i migliori talenti del fumetto italiano. In gara i libri di fumetti di ogni genere e stile pubblicati dagli autori su ilmiolibro.it entro il 30 agosto di quest'anno. Il vincitore volerà a Chicago per un workshop di una settimana nella sede di Scuola Comics. E se sei un lettore potrai partecipare alla valutazione delle opere, scrivere le tue recensioni e ricevere libri e ebook gratis.

Visita ilmiolibro.it per le informazioni, le date e il regolamento del concorso.

ilmiolibro.it
SCRIVI, LEGGI, SCOPRI.