



Il Signore dei parcheggi e la SHARING ECONOMY



Dopo la creazione del primo network di aree di sosta negli aeroporti ad alto tasso di servizi, ecco l'innovativo progetto di car rental e car sharing basato sulla condivisione delle auto tra privati.



Giuliano Rovelli nel 2015 ha festeggiato 20 anni della sua ParkinGO.

Li avevamo lasciati una decina d'anni fa come una realtà innovativa e in crescita, ma ancora con tanta strada da fare. Oggi ritroviamo ParkinGO come un gruppo di portata internazionale, titolare di 50 parcheggi disseminati nei più importanti aeroporti e porti d'Italia ed Europa. Un ritmo di sviluppo che non conosce sosta e offre occupazione a circa 300 persone, senza contare gli affiliati del network. Il marchio nasce nel 1995 per soddisfare la crescente domanda di aree di sosta nei pressi dell'aeroporto Milano Malpensa e diviene ben presto il primo network di parcheggi dedicato a tutti i viaggiatori, sposando anche la formula del franchising. Ma il fondatore di ParkinGO, Giuliano Rovelli (che nel 1995 aveva 24 anni e pochissimi soldi in tasca), non è uno che perde troppo tempo a guardarsi indietro e punta deciso al futuro. Sarà forse per via del suo brillante passato di corridore motociclista, quando lo sguardo era ben fisso avanti verso la prossima curva e solo raramente dava una rapida occhiata dietro per vedere se arrivava qualcuno per sorpassarlo. Che sia quindi perché non ha perso il gusto per la velocità, che sia per carattere, una chiacchierata con lui è comunque un'esperienza "adrenalinica".

«ABBIAMO INNOVATO UN BUSINESS TRADIZIONALE»

«**L'**idea che mi ha sempre animato sul piano imprenditoriale» racconta Rovelli «in fondo è semplice: si può innovare anche senza inventare qualcosa da zero. Nel mio caso, vivendo a pochi km dall'aeroporto di Malpensa, ho analizzato l'esigenza di ripensare il servizio classico di parcheggi con un nuovo modello di mobilità. E la scelta ha pagato». Come siete riusciti a inserire l'innovazione in un'attività così tradizionale? «I fattori innovativi che si sono rivelati vincenti sono essenzialmente due: l'aver trasformato il "servizio all'auto" in un "servizio al cliente" e la creazione di una piattaforma informatica che copre in modo semplice e intuitivo tutte le esigenze del cliente e quelle gestionali». Cosa intende per "servizio al cliente"? «Innanzitutto la creazione di un rapporto di fiducia. Il cliente che usufruisce dei nostri parcheggi ci lascia le chiavi. All'ingresso la sua auto viene ripresa dal nostro sofisticato sistema di telecamere

ParkinGO Scanner, così da documentare in modo preciso e fino al più piccolo graffio le condizioni della vettura. Questa per noi è trasparenza nel rapporto col cliente e insieme a tutti i servizi offerti, quali navetta 24h tra il parcheggio e l'aeroporto, lavaggio, tagliando, cambio gomme, servizio di Car Valet con consegna dell'auto direttamente in aeroporto e molto altro. Sembrano servizi banali, ma fanno risparmiare tempo alle persone quando l'auto è in sosta». E la piattaforma? «Questo è il nostro fiore all'occhiello fin dall'inizio, quando ancora si basava su un software MS-Dos nel 1995. Oggi è una innovativa piattaforma e-commerce e gestionale che viene utilizzata da una vasta rete di parcheggi aeroportuali in Europa. Di fatto siamo diventati un aggregatore di questo mercato, grazie alla nostra doppia anima: siamo parcheggiatori e nello stesso tempo una Digital IT Company».



Giuliano Rovelli
insieme al suo
giovannissimo
team di
GetMyCar.

«LA SODDISFAZIONE DI CREARE LAVORO»

Cosa ci racconta del suo staff? «Che lavoro con un team meraviglioso, giovane, dinamico, creativo e che mi segue in tutti i miei "voli". Il nostro è un continuo dialogo che permette a tutti, azienda compresa, di crescere e imparare dalle esperienze di ogni singolo elemento che compone il nostro team. Poche cose mi rendono felice come l'aver visto in questi anni persone che si sono formate una famiglia, hanno pagato il mutuo, si sono realizzate personalmente e professionalmente grazie alla nostra azienda. Creare valore per sé e per gli altri credo sia la formula per il successo!». E della rete dei franchising ParkinGO cosa ci dice? «Abbiamo scelto imprenditori in gamba a cui abbiamo offerto tutto l'importante know-how, loro lo hanno messo a frutto realizzando ottimi guadagni, che non derivano solo dall'attività di parcheggio e dalla gamma dei servizi accessori, oggi siamo anche una media company e vendiamo spazi pubblicitari a clienti del calibro di Vodafone, Red Bull, Chateau d'Ax. Grande soddisfazione ci sta dando anche l'espansione all'estero, sulla quale puntiamo molto e grazie alla quale abbiamo instaurato partnership con realtà di primo piano».

LA NOVITÀ: GETMYCAR

Come si diceva all'inizio, Giuliano Rovelli non è certo uno che dorme sugli allori. Tutto ciò che è innovazione, dalla tecnologia alle nuove tendenze economiche, lo affascina e lo stimola. L'ultimo trend che ha catturato la sua attenzione imprenditoriale è la sharing economy (anche la *blockchain*, ma la lasciamo a un eventuale appuntamento futuro), che lo ha condotto alla messa in opera della sua ultima creazione: GetMyCar. «Sono convinto, racconta, che la sharing economy sia una delle chiavi del futuro, ma già oggi è un fenomeno in forte espansione in vari settori di business. Questo perché è in grado di combinare due aspetti di assoluta attualità: la sostenibilità e il risparmio. Gli esempi non mancano, da Uber a BlaBlaCar, per restare nel settore della mobilità. Ma anche situazioni come Airbnb, in campo turistico, testimoniano il potenziale della sharing economy. Le abbiamo studiate a fondo e mi sono detto: perché non aggiungere un altro elemento innovativo al nostro quadro? Abbiamo migliaia di auto in sosta nei nostri parcheggi, un costo per i proprietari, magari

Il risparmio sui costi di gestione dell'auto è una forma di guadagno

qualcuno vorrebbe condividerla con altri utenti risparmiando sui costi di gestione e sul parcheggio?». Così è nata GetMyCar! Come funziona esattamente? «Il criterio base è semplice: come Airbnb raccoglie situazioni abitative private e le rende disponibili in condivisione per soggiorni, GetMyCar fa lo stesso con le auto, offrendole in alternativa al noleggio tradizionale, più costoso e, a volte, di difficile accesso per scarsità di veicoli. In sostanza, quindi, chiunque abbia un'auto inutilizzata può condividerla, ricavandone consistenti risparmi sui costi di gestione».

QUESTIONE DI NUMERI

Ma come si fa a convincere gli italiani, notoriamente affezionati alle loro auto? «Se si danno loro le garanzie giuste, si può fare. Ma, di base, è un problema di numeri. Alcune recenti ricerche sulla propensione del pubblico alla condivisione rivelano che, in linea generale, oltre l'80% degli italiani si dichiara interessato al car sharing e che circa il 18% è disposto a metterci la sua auto. Quest'ultima cifra dà la misura: nei nostri parcheggi ospitiamo ogni anno oltre un milione di vetture, quindi abbiamo quasi 200mila auto disponibili. Un numero di tutto rispetto, specie se si pensa che la flotta della maggiore società di autonoleggio operante in Italia conta circa 36mila auto». E sul piano delle garanzie? «Qui entrano in gioco la nostra esperienza e organizzazione. La prima garanzia deriva dal nostro modo di trattare i mezzi: scanning all'ingresso, sorveglianza 24 ore su 24, massima attenzione da parte del personale. In secondo luogo, scattano altre garanzie, come quelle assicurative. Abbiamo sottoscritto un accordo quadro con Europ Assistance, del gruppo Generali, per assicurare sotto tutti i punti di vista i veicoli



utilizzati in condivisione. Il tutto gestito dalla nostra piattaforma. Insomma, i proprietari sono tutelati al 110%». E i proprietari cosa ci guadagnano? «I costi sono al km, definiti sulla base delle tabelle Aci, al di sotto delle quali il proprietario può applicare una forbice per stabilire la sua tariffa personale. Naturalmente, una tariffa entro i limiti di una condivisione costi, non trattandosi di un noleggio auto, che non rientra nello spirito della nostra iniziativa peer-to-peer. Il risparmio sui costi di gestione dell'auto è una forma di guadagno visti gli oneri di un asset come l'auto, che le ricerche danno inutilizzata per oltre il 90% del tempo». GetMyCar è una startup innovativa, quindi siete aperti a investimenti esterni? «Io e il mio team crediamo sia un progetto interessante, green e disruptive della mobilità a cui oggi siamo abituati. Lo conferma il fatto che abbiamo appena chiuso un accordo di investimento con partner di primissimo piano che hanno acquisito il 30% di GetMyCar, il progetto ha quindi un'interessante prospettiva di sviluppo globale». **INFO:** www.getmycar.com, www.parkingo.com

Cosa condivideresti?

Una ricerca sulla propensione dei cittadini europei alla sharing economy



72%
è interessato al car sharing

55%
è disponibile a condividere la sua auto

Prendereste in considerazione il car sharing?

Sì

- Italia **81%**
- Spagna **78%**
- Francia **73%**
- Germania **67%**
- Regno Unito **59%**



BICICLETTE

61%
è interessato al bike sharing

- Italia **72%**
- Spagna **69%**
- Francia **68%**
- Germania **58%**
- Regno Unito **39%**



PASSAGGI IN AUTO

76%
è interessato ai passaggi in auto

- Italia **79%**
- Spagna **81%**
- Francia **80%**
- Germania **82%**
- Regno Unito **58%**

Fonte: ricerca su un campione di 10.016 persone condotta nell'aprile 2016 da Opinion Matters per conto di Ford Motor Company.