

IL COLOSSO DELLA DISTRIBUZIONE AUTO E VAN

Maldarizzi ora anche

PAOLO ALTIERI
BARI

Francesco Maldarizzi sorride soddisfatto. Il fondatore e Amministratore delegato di Maldarizzi Automotive Group, colosso pugliese della distribuzione auto e veicoli commerciali nel Sud Italia e degno rappresentante della migliore imprenditoria meridionale, ha concretizzato un nuovo business che si annuncia pieno di positive aspettative. Merito della partnership siglata con Fraikin, gruppo francese specializzato nel noleggio di veicoli industriali e commerciali che vanta ormai anche in Italia una solida presenza. Dunque, non più solo auto e veicoli commerciali: Maldarizzi si apre al mondo dei truck, mettendo a disposizione delle aziende di trasporto tutta la sua esperienza nella vendita e nell'assistenza e il know-how maturato in decenni di attività sul territorio, di conoscenza e rispetto del cliente e ovviamente di passione autentica. "Il nostro punto di forza è proprio nella conoscenza del territorio, visto che operiamo in un'area vasta che comprende Puglia e Basilicata - spiega Francesco Maldarizzi, che incontriamo alla Fiera del Levante in un angolo della vasta

area (circa 22mila mq) dove per l'intero periodo della rassegna si è trasferita l'intera organizzazione del gruppo barese per rispondere a tutte le richieste dei clienti. "Conosciamo le realtà imprenditoriali locali e siamo sicuri di poter soddisfare anche le esigenze dei trasportatori, dal momento che anche un autista possiede un'auto ed è probabile che sia già passato da noi, ci conosce e sa come lavoriamo".

Persona di profonda umanità, di grande esperienza, fortemente determinato a rafforzare il business della sua azienda, attento nel valorizzare i suoi collaboratori, Francesco Maldarizzi, che lo scorso anno è stato insignito del prestigioso titolo di Cavaliere del Lavoro - "uno dei quattro finora conferiti nel settore automotive e il primo nel Mezzogiorno", sottolinea con orgoglio - continua a operare al meglio, come sua abitudine. Alla divisione "Maldarizzi 4Business", guidata da un manager esperto come Biagio Petrarolo, è assegnato il compito di occuparsi di veicoli da lavoro e del noleggio van e truck. Un team di dodici persone, destinato a crescere nel tempo con l'inserimento di nuove figure specializzate e adeguatamente formate, vota-



Un'immagine dello spazio espositivo di Maldarizzi Automotive Group alla Fiera del Levante dedicata al nuovo business.



Francesco Maldarizzi, fondatore e Amministratore delegato di Maldarizzi Automotive Group.

te alla missione di venire incontro a tutte le esigenze di mobilità e trasporto dei professionisti, con soluzioni personalizzate. "Mentre nel mondo auto è il cliente che si reca in concessionaria, noi di Maldarizzi 4Business andiamo direttamente a casa dell'azienda cliente e lì discutiamo le soluzioni che meglio si adattano al suo business", precisa Petrarolo. Nel novero delle soluzioni proposte da oggi c'è anche il noleggio di veicoli industriali gestito in collaborazione con Fraikin; attività che si somma al noleggio di auto e van che già facevano parte dell'attività di Maldarizzi Automotive Group, oggi proprietario di un network di ben 10 conces-

sionarie ubicate fra Bari, Trani, Matera, Foggia e Taranto, titolari del mandato per i brand del Gruppo FCA (Fiat e Fiat Professional, Lancia, Jeep, Alfa-Romeo), Mercedes-Benz, V e Vans, AMG, BMW e MINI. Maldarizzi registra un fatturato annuo di 300 milioni di euro, conta quasi 300 dipendenti e agisce trasversalmente su tutti i business, dalla vendita all'assistenza, dal noleggio ai servizi. Annualmente, sono 16mila le auto e i van venduti complessivamente da tutte le realtà del Gruppo.

"Sono nato a Bari ma la mia famiglia è originaria di Castellana, dove mio nonno Francesco era un imprenditore agricolo - racconta Malda-

rizzi - Nel secondo dopoguerra, la riforma agraria comportò la riduzione dei terreni di famiglia e di conseguenza la decisione da parte di mio padre Nicola, uno dei cinque fratelli Maldarizzi, di tralasciare il settore agricolo per dedicarsi alle attività imprenditoriali, prima nel settore dei concimi e poi in quello petrolifero. Dopo la crisi petrolifera del 1973, mio padre si trovò costretto a un nuovo cambiamento mentre io, che ero all'inizio, mi dedicai da subito ad altro. Conobbi un direttore sviluppo rete della Lancia e insieme apriamo la concessionaria di Bari. Erano gli anni di auto mitiche come la Lancia Beta e la prima Delta di fine anni Ottanta..."

Nel frattempo il futuro Cavaliere del Lavoro si laurea in Economia e Commercio e riceve una proposta da Renault. "Passai nel 1981 sotto le insegne della Losanga e ci sono rimasto fino al 2001 - prosegue Francesco Maldarizzi - Sono stati anni bellissimi e fecondi: Renault è un costruttore che mi ha formato tanto. Non bisogna dimenticare che la Casa francese è entrata nel mercato italiano puntando molto sul post-vendita attraverso una qualità del personale molto elevata e che non ho più riscontrato altrove. Ricordo le prime porte aperte con i responsabili di zona che si mettevano a vendere automobili nei nostri showroom e lo sapevano fare molto bene.

CLAUDIO GARIBOLDI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI FRAIKIN ITALIA

"ANCHE AL SUD È PRONTO IL DECOLLO DEL NOLEGGIO DEI VEICOLI PESANTI"

A Bari Claudio Gariboldi, Amministratore delegato di Fraikin Italia, sa di aver trovato casa. Con un partner capace e appassionato come Francesco Maldarizzi si aprono prospettive interessanti di crescita per Fraikin. Il colosso francese del noleggio truck e van punta tutto sulla professionalità e la qualità del servizio, caratteristiche che il Gruppo Maldarizzi è in grado di rispettare al meglio.

"La scelta di un partner come Maldarizzi non è certo casuale - precisa il numero uno di Fraikin Italia - A livello di presenza commerciale sul territorio italiano, come Fraikin Italia abbiamo fatto una scelta chiara: nel Nord e Centro Italia privilegiamo la forza vendita diretta, mentre al Sud scegliamo i migliori partner presenti sul territorio, quelli che danno le più elevate garanzie di buona riuscita del business. Per Puglia e Basilicata Maldarizzi è il partner ideale, visto che ha forti opportunità di sviluppo nel veicolo commerciale e in-

dustriale così come ha già dimostrato nel settore auto. La collaborazione è iniziata da qualche mese ma mi sembra che i primi risultati siano più che promettenti. Da una parte Maldarizzi si preoccupa di inserire nel team dedicato al noleggio risorse umane formate e fortemente specializzate; noi garantiremo tutto il supporto possibile affinché la partnership raggiunga i risultati sperati".

Del resto, come ha confermato lo stesso Francesco Maldarizzi, il cliente del noleggio non c'è più solo la rata più bassa in assoluto ma la corretta valutazione di una rata in rapporto alla qualità dei servizi che vengono resi.

"Anche al Sud il mercato delle flotte è pronto per il noleggio truck", conferma Gariboldi. Che aggiunge: "La tendenza collegata al noleggio lo inserisce in un contesto sociale in cui la proprietà del mezzo non è più considerata un valore as-

soluta dalle nuove generazioni. Si spiega così il successo di iniziative come il car sharing. In altri paesi europei abbiamo tassi di penetrazione del noleggio di veicoli commerciali e industriali maggiori che da noi, quindi abbiamo valide opportunità di crescita e sviluppo. Vediamo inoltre che il mercato si sta popolando con nuovi player e competitor: lo ritengo una cosa positiva, dal momento che più si parla di noleggio più la tendenza al suo sviluppo verrà accelerata".

Prosegue dunque a ritmi serrati l'avanzata di Fraikin in Italia, un paese dalle forti potenzialità nel settore noleggio. Gli attuali 14 Fraikin Point sono destinati ad aumentare di numero nei prossimi mesi in linea con una massiccia strategia di implementazione delle caratteristiche vincenti delle soluzioni proposte dal brand per i professionisti del trasporto, oggi sempre più alla ricerca di validi ed efficienti strumenti per la gestione ottimale del proprio business.



DEL SUD ENTRA NEL MONDO DEL NOLEGGIO TRUCK E TRAILER

roccaforte Fraikin



Da sinistra: **Biagio Petrarolo**, il Cavalier **Maldarizzi**, **Paolo Altieri**, **Claudio Gariboldi** e **Diego Pellicoli**.

Parlavano con i clienti ed erano preparati. Un'attività che oggi non esiste più perché gli uomini dei costruttori dialogano con noi ma non con il cliente: invece a mio parere il dialogo con il cliente è fondamentale perché, anche se ha piena fiducia nel dealer del marchio di riferimento, ha piacere a parlare con il costruttore per determinate problematiche".

Intanto, nel 1997, Fiat avvia il processo di cessione delle succursali in Italia: una fase storica che Francesco Maldarizzi vive ancora una volta da attivo protagonista: "Affrontammo allora una lunga trattativa di quasi due anni per la storica succursale di Bari, che aveva motorizzato

generazioni di automobilisti di Puglia, Basilicata e Calabria. Portammo a termine la trattativa e successivamente mi dimisi da Renault per dedicarmi a tempo pieno alla realtà barese. Iniziammo con Fiat e Lancia, a cui poi si sono aggiunti gli altri marchi FCA. Oggi la concessionaria registra vendite per 8.000 unità tra nuovo e usato". Altra tappa fondamentale nel 2008 quando Francesco Maldarizzi inizia l'avventura con Mercedes-Benz a Matera, a cui segue Bari nel 2011. "Due anni fa si sono aggiunti i vans della Stella, mentre i commerciali Fiat li abbiamo sempre trattati insieme a quelli Renault. Nel 2015 si concretizza il mandato Bmw con sedi pri-

ma a Foggia, poi a Trani e dal luglio scorso anche Bari. Le attuali tre società del Gruppo - una per FCA, una per Bmw e una per Mercedes-Benz - confluiranno entro fine 2018 in un'unica entità denominata Maldarizzi Automotive Group".

Lo step di questi mesi è appunto l'entrata trionfale nel mondo del veicolo industriale, supportata da un player d'eccezione come Fraikin. "Vogliamo entrare nelle aziende che hanno già avuto modo di testare la Maldarizzi con le auto - precisa l'Amministratore delegato - Ci stiamo attrezzando al meglio per proporre una soluzione di trasporto come il noleggio, oggi all'avanguardia e con un forte

trend di crescita. La prima fase riguarda l'organizzazione degli uomini dedicati alla mission, la seconda gli accordi per la parte assistenziale che dovremo gestire con Fraikin. Anche se abbiamo una rete di officine principalmente adibite all'assistenza auto, alcune sono già in grado di operare anche sul veicolo industriale. Altre se ne aggiungeranno strada facendo".

Anche Claudio Gariboldi, Amministratore delegato di Fraikin Italia, sottolinea il momento magico dell'incontro con Maldarizzi: "Mentre nel Centro-Nord Italia operiamo direttamente, nel Sud abbiamo optato per una strategia di partnership con la selezione dei migliori player del

territorio. Quello siglato con Maldarizzi è dunque un matrimonio molto positivo. Del resto, ci inseriamo in una macro tendenza in base alla quale il noleggio si sta rivelando la formula vincente del futuro nel settore trasporti, mentre nell'auto è già consolidato da quasi 25 anni, come anche nel settore van. Nel mondo truck il noleggio è ancora agli albori, quindi ci sono grandi opportunità di sviluppo. Il nostro partner è da sempre legato alla logica del servizio e vanta una grande esperienza nel noleggio auto e veicoli commerciali; si tratta di estendere questa expertise al mondo dei veicoli pesanti".

Per il Gruppo Maldarizzi il 2017 si è chiuso con risultati soddisfacenti in termini di fatturato e performance, conto economico e anche immagine. "Per quanto riguarda Bmw il primo anno dall'avvio delle attività a Trani ha ovviamente registrato fatturati modesti anche se in crescita tutti i giorni - commenta Francesco Maldarizzi - Per Bari, il primo anno concreto di Bmw sarà il 2019 e mi auguro che nel 2020 si riuscirà a portare i brand del Gruppo tedesco oltre i 50 milioni di euro di fatturato, in linea con gli ottimi risultati conseguiti da FCA e Mercedes-Benz. Il 2018 è un anno che ci sta impegnando molto di più per far fronte a un mercato altalenante. Resta il fatto che nei sei anni di difficili congiunture economiche del Paese, ci siamo concentrati sul controllo maniacale della gestione aziendale, basato sul perfezionamento e l'efficienza assoluta dei processi, rispetto al mero aspetto commerciale. Una scelta che è stata la nostra carta vincente rispetto a tante altre realtà, l'unico modo per rimanere in piedi, e sopravvivere, alla grande crisi". "Sono abituato a pensare in positivo - conclude Francesco Maldarizzi - e sono convinto che le nostre prospettive sono legate al mercato e all'evoluzione che sta interessando profondamente il settore dell'automobile. Voglio continuare a far crescere le aziende del

MALDARIZZI
AUTOMOTIVE GROUP,
COLOSSO PUGLIESE
DELLA DISTRIBUZIONE
AUTO E VEICOLI
COMMERCIALI NEL SUD
ITALIA E DEGNO
RAPPRESENTANTE
DELLA MIGLIORE
IMPRENDITORIA
MERIDIONALE, HA
CONCRETIZZATO UN
NUOVO BUSINESS CHE
SI ANNUNCIA PIENO DI
POSITIVE ASPETTATIVE.
MERITO DELLA
PARTNERSHIP SIGLATA
CON FRAIKIN, GRUPPO
FRANCESE
SPECIALIZZATO NEL
NOLEGGIO DI VEICOLI
INDUSTRIALI E
COMMERCIALI CHE
VANTA ORMAI ANCHE IN
ITALIA UNA SOLIDA
PRESENZA. PER LA
NUOVA ATTIVITÀ DI
NOLEGGIO DI VAN E
TRUCK È STATA CREATA
LA DIVISIONE
4BUSINESS AFFIDATA
ALLA RESPONSABILITÀ
DI BIAGIO PETRAROLO.

Gruppo, dare soddisfazione a questo territorio e ai miei collaboratori. Mi hanno insegnato che il primo pilastro di un'azienda sono le risorse umane. Con una bella squadra vinci le crisi e porti a casa i risultati. Le squadre però non nascono dal nulla, ci vogliono anni e anni per formarle. Un discorso che vale anche per i miei figli, Nicola e Andrea. Il più grande è già presente in azienda e sta facendo il suo percorso formativo mentre il minore si è appena laureato e preferisco che prima di entrare nel Gruppo di famiglia faccia esperienza nel mondo in altri settori, per allargare la mente ed essere pronto ad affrontare tutte le sfide. L'importante è non mollare mai e non fermarsi davanti a un no".

BIAGIO PETRAROLO, DIRETTORE DELLA DIVISIONE "MALDARIZZI 4BUSINESS"

"MOTIVATI E APPASSIONATI NEL PROPORRE VALIDE SOLUZIONI ALLE AZIENDE"

Francesco Maldarizzi lo ha voluto tra i suoi più stretti collaboratori e il rapporto di fiducia umana e professionale è tale che a Biagio Petrarolo è stato affidato il compito strategico di Direttore della nuova divisione "Maldarizzi 4Business", totalmente dedicata ai veicoli da lavoro e al noleggio van e truck. Nato ad Andria nel 1969, Biagio Petrarolo è un pugliese che ha girato il mondo. Diplomato analista contabile ha iniziato la sua carriera alla Ribatti veicoli industriali, concessionario Daf di Andria. "Nel 1995 mi sono trasferito a Brescia per lavorare in una concessionaria Renault veicoli industriali - racconta - mentre nel 1998 sono entrato in Varese Carri che all'epoca apparteneva a Iveco e dove ho fatto nuove esperienze come venditore e capo vendita veicoli pesanti. Nel 2005 sono passato in Mercedes-Benz Italia dove mi sono occupato dei truckster di Bari e Roma mentre nel 2009 sono tornato in Varese Carri e sono rimasto fino al 2014 con incarichi manageriali al vertice. Dopo il 2014 sono in Austria in qualità di

buyer di veicoli usati per il mercato italiano. Nel giugno 2017 inizia la mia attività con Maldarizzi in Puglia". Petrarolo è a capo di una squadra agguerrita formata da 12 persone, 6 dedicate al noleggio auto, van e truck, 4 alla vendita van e 2 al back office. Le sedi di riferimento per "Maldarizzi 4Business" sono ben 10: una a Foggia, 3 a Trani, 3 a Bari, due a Matera e una a Taranto. "Attualmente consuntiviamo una cinquantina di van venduti al mese per quanto riguarda Fiat Professional, a cui si aggiungono una decina di van Mercedes-Benz, per un totale di 600-700 unità all'anno. Vendiamo mensilmente una sessantina di soluzioni di noleggio lungo termine con auto e veicoli commerciali, per un totale di vendite della divisione "4Business" di un migliaio all'anno. Il noleggio van rappresenta il 10 per cento del business totale di Maldarizzi 4Business, ma i numeri sono destinati a crescere, così come è destinata a prendere piede anche l'attività di noleggio truck. Nel settore auto, il noleggio rappresenta invece già il 20

per cento. I clienti più attenti sono le grandi aziende che mostrano un particolare interesse per il noleggio, sia a lungo termine che anche per il breve termine: un servizio, quest'ultimo, che stiamo implementando nella nostra offerta per andare incontro alla richiesta. Inoltre, cominciano anche ad affacciarsi al mondo del noleggio le medie e piccole flotte". Con la costituzione della "Maldarizzi 4business" la strategia del Gruppo pugliese per il settore dei veicoli da lavoro ha preso una direzione ben determinata: "Con la nascita della divisione - prosegue Petrarolo - abbiamo accorpato le auto con i van trasversalmente proponendoci alle aziende con un messaggio chiaro: Maldarizzi Automotive Group è in grado di soddisfare pienamente qualsiasi esigenza di mobilità, anche con un'ampia offerta di noleggio, dall'auto al van e al truck. Maldarizzi Automotive Group non è solo un concessionario ma un'azienda di servizi e soluzioni di mobilità che proponiamo al cliente direttamente a casa sua".

