

# Linate Parking va alla "guerra"

Tariffe più convenienti e custodia garantita 24 ore su 24: con il nuovo parcheggio di Via Forlanini, il Gruppo Marengo si pone in diretta concorrenza con Sea e punta a "rubarle" il 20% della clientela



**L**e valige sono davanti alla porta, passaporto e biglietto nel portadocumenti, le chiavi della macchina in tasca... La macchina, già. Dov'è? Abbandonare per un paio di settimane in un posteggio ofusca il piacere del viaggio e

alleggerisce il portafoglio, ma non ci sono alternative. O forse sì: Linate Parking, sempre un parcheggio certo, ma dalle tariffe competitive e custodito 24 ore su 24. Progettato dall'architetto milanese Giancarlo Santuz e inaugurato lo scorso dicembre

Marengo, titolare insieme al fondatore Renato dell'omonimo Gruppo - di cui la principale porta di ingresso di Milano, il Viale Forlanini, l'aeroporto di Linate e il Parco Forlanini, erano mancanti". Dei 42mila metri quadri su cui si estende il complesso, che

quasi esclusivamente una clientela "aerportuale". E così è stato. Ma andando avanti, quando le belle giornate invoglieranno ad una gita nel parco e anche i pendolari cominceranno a conoscersi e ad apprezzare il vantaggio di poter lasciare l'auto, contiamo di arrivare a un terzo, un terzo e un terzo". A disposizione dell'utenza, un parcheggio con 800 posti auto

(senza contare lo spazio riservato a motorini, furgoni e tir) aperto e custodito 24 ore al giorno, "a differenza dei parcheggi Sea che non garantiscono la custodia dei mezzi"; che offre un servizio navetta su auto e pulmini a otto posti, gratuito, per consentire al viaggiatore e ai suoi bagagli di raggiungere l'ingresso. Partenze dall'aeroporto in cinque minuti (o anche a piedi,

## Occhio alla tariffa!

SDSTA	LINATE PARKING	SEA
1 ora	3 euro	4 euro
da 2 a 6 ore	5 euro	6 euro
da 6 a 12 ore	7 euro	11 euro
da 12 a 24 ore	10 euro	14 euro
dal 6° al 10° giorno	tariffa unica	tariffa unica
	60 euro	80 euro
dall'11° giorno	tariffa giornaliera	tariffa giornaliera
	5 euro	7 euro

nello stesso tempo, lungo un apposito percorso pedonale); che propone ai suoi clienti un ventaglio di servizi gratuiti, dall'assicurazione incendio e furto al controllo pneumatici, dal ripristino della batteria esausta alla cassa automatica; su richiesta, infine, l'autolavaggio.

"E non abbiamo paura di confrontarci con le tariffe Sea", annuncia battagliero il titolare del Gruppo Marengo. Sea che, con i suoi cinquemila posti, si è già vista rosciare "un cinque per cento della clientela con l'obiettivo di arrivare al venti entro il 2005". La Sea è avvisata. ■



## Access unlimited dagli impianti di risalita all'aeroporto

"In principio era il futuro". Nella brochure di presentazione ha scritto proprio così, senza preoccuparsi di apparire presuntuoso. Del resto, se ti chiami SKIDATA e negli anni 70 hai progettato un sistema, anzi "il" sistema per l'oblitterazione e la registrazione dei biglietti degli impianti di risalita, te lo puoi permettere. Dunque SKIDATA, società che ai -20° della Norvegia e al +50° del Medio Oriente - vale a dire in condizioni climatiche per le meno ostili - ha testato una tecnologia che le ha permesso di diventare oggi un'azienda leader nel controllo degli accessi, siano essi comprensori sciistici o parcheggi.

"Per quanto concerne il sistema gestionale del parcheggio - ha spiegato David Marengo - è stato ovviamente scelto il Sistema SKIDATA, che riteniamo il migliore in circolazione per qualità e funzionalità". Ovviamente.

A poco più di un quarto di secolo dalla fondazione - SKIDATA nasce nel '77 a Salisburgo, in Austria - la società che si prefiggeva di "realizzare e fornire sistemi innovativi ed elettronici di gestione per gli impianti di risalita sciistici", è oggi una multinazionale presente in 38 Paesi con oltre 420 dipendenti diretti, una base installata di circa 4.500 sistemi, 3.000 clienti. "La progettazione e la produzione - precisa una nota - vengono realizzate direttamente dalla casa madre, ottenendo così il controllo qualitativo assoluto di tutte le fasi del prodotto sino alla commercializzazione. L'impegno, la qualità e la continuità - si legge ancora - sono altresì garantiti da una rete distributiva di partners, in diverse regioni, in grado di garantire tempestivamente l'assistenza post vendita, nonché fornire l'assistenza per tutte le fasi preliminari dal progetto all'esecuzione sino all'avvio dell'impianto".

L'ultimo "acquisto" è proprio il concessionario partner del Gruppo Marengo per il sistema adottato a Linate Parking: Nextec, società di Cologno Monzese (alla porte di Milano) che punta la posta più alta sulla "facile fruibilità dei servizi e la rapidità d'intervento sul cliente". Insomma, anche Linate Parking potrà contare su "una struttura tecnica in continua e costante evoluzione", sui "corsi di formazione per i clienti finali", sul "sostegno telefonico Nextec software e hardware", sull'"invio di tecnici altamente qualificati direttamente sul posto", sul "servizio di manutenzione preventiva", sul "servizio di manutenzione preventiva". Il progetto definitivo di Linate Parking prevede due corsie di ingresso e due di uscita, cassa manuale presso l'ufficio e cassa automatica esterna, biglietto all'ingresso e pagamento al ritiro dell'auto. Un sistema di telecamere vigilerà sugli accessi e sulla sicurezza della clientela.

dalla SO.SE.M.I. (Gruppo Marengo), il posteggio è ubicato in Via Forlanini 123 sul lato di uscita dall'Aeroporto di Linate in direzione Milano, a 150 metri dal terminal. Una posizione strategica sia per chi deve prendere un volo, sia per chi desidera sgranchirsi le gambe nel parco o, dovendo entrare in città, opta per i mezzi pubblici. Linate Parking, infatti, fa parte di un complesso commerciale ancora in costruzione (tre milioni di euro l'investimento) "con svariate funzioni anche di utilità pubblica - precisa David

ingloba tra l'altro un distributore Exxon-Mobil e un McDonald's - McDrive, il parcheggio occupa circa l'80 per cento della superficie. Ed è proprio su Linate Parking che si riversano le maggiori attese del Gruppo, almeno in termini di fatturato: un milione e mezzo di euro a regime su un volume di due. Equa, invece, la ripartizione della clientela del centro: "Questi primi quattro mesi - spiega Marengo - non fanno testo. Con il freddo e il brutto tempo avevamo dato per scontato che avremmo avuto

