

Utilizziamo i cookie per migliorare l'esperienza d'uso del nostro sito. Se continui ad utilizzare questo sito scorrendo la pagina o clicchi sul tasto di approvazione (Ok), noi assumiamo che tu accetti il loro utilizzo.

Ok Cookie policy



autoaziendali magazine

VIDEOLISTINO ESPLORA caratteristiche e specifiche dei MODELLI destinati alle FLOTTE **NOVITÀ**

HOME TEMI FISCO NEWSLETTER VIDEO EVENTI STRUMENTI RIVISTA

f t y in

Servizi su misura, qualità e sicurezza: ecco i pilastri di SIFÀ per ripartire

9 Luglio 2020

Dai una scossa alla tua impresa con smart EQ fortwo.

scopri di più >

Roberto Parlangei, Direttore Centrale – Chief Customer Officer di SIFÀ, racconta in questa intervista la vision di SIFÀ in merito alla gestione dei servizi di noleggio a lungo termine, con un focus sulla qualità dei servizi offerti, sulla sicurezza e sulle ultime novità messe in campo.

f t y in



Roberto Parlangei, Direttore Centrale – Chief Customer Officer SIFÀ

Il Coronavirus ha prodotto un impatto significativo anche sul mondo dell'automotive. Dal suo osservatorio, quali scenari si delineano?

"Nel 2019 il settore del NLT ha mantenuto un trend positivo nonostante le crescenti difficoltà economiche del Paese. Ora la situazione si è naturalmente modificata. I piani vanno rivisti. SIFÀ non si è mai fermata e ha continuato ad assistere i propri clienti anche durante la fase di lockdown; ora, a maggior ragione, siamo ripartiti velocemente e in sicurezza (ad esempio con processi efficaci di igienizzazione dei mezzi e il

supporto alle aziende con **veicoli usati di prima scelta**, sicuri e garantiti, per potenziare rapidamente la flotta in caso di picchi di lavoro). Occorre velocemente riaccendere 'la fiamma' della voglia di fare. Continueranno infatti a essere premiate le società di NLT che avranno voglia e mezzi per investire nella **qualità del servizio**, che sapranno dare un 'sapore' piacevole e quindi far vivere un'esperienza di valore ai clienti. Naturalmente il 'sistema Paese' deve fare la propria parte con infrastrutture e incentivi a utilizzi virtuosi dei mezzi. Occorre ripartire da dove eravamo. Ecco perché è importante fare 'adesso', riprendendo il concetto che mi è caro di **'presente perfetto'**: sapere cosa sei, il tuo posizionamento coerente e sostenibile anziché pensare sempre a cosa potrai essere. Da parte nostra e di Aniasa c'è tutta la collaborazione possibile, ma è chiaramente indispensabile che Aniasa sia membro permanente dei tavoli istituzionali dove si discute e si decide di ogni nuova disposizione relativa alla mobilità".

Quali sono le caratteristiche che dovrebbero avere le soluzioni di gestione dei servizi di NLT?

"SIFÀ garantisce un'esperienza personalizzata di noleggio, dall'ordine del veicolo sino alla sua restituzione e questo è proprio il compito della funzione che attualmente dirigo come Direttore Centrale – Chief Customer Officer. La nostra azienda vuole proporsi come "il sarto della mobilità italiana" e all'atto pratico questo si traduce in un **servizio su misura, veloce e flessibile**: ogni cliente ha un account manager dedicato che risponde in modo rapido ed efficace alle sue richieste e redige un piano il più possibile personalizzato (alimentazioni, life-cycle dei veicoli), tenendo sempre presente il total cost of ownership. Per quanto riguarda le alimentazioni, l'**analisi della flotta su strada** è fondamentale per ridurre l'impatto ambientale e rispettare limiti di CO2 sempre più stringenti: il nostro compito è quello di suggerire un adeguato mix tra vetture endotermiche, ibride e completamente elettriche e questo soprattutto analizzando il 'profilo' dell'utilizzatore e la sua effettiva modalità di impiego del mezzo. Ecco perché, in collaborazione con l'ufficio Gestione Flotte, adottiamo una **politica di riadeguamento contrattuale proattiva**. Un altro punto di forza è rappresentato dal **settore degli LCV**, per il quale SIFÀ conta, oltre che su una grande expertise, su una divisione dedicata che si è attivata su nuovi settori quali food, pharma, vending, logistica, e con nuove modalità, ad esempio utilizzando officine mobili".

"SIFÀ inoltre, offre una **formula dedicata per il fleet management**, gestendo tutte le attività connesse al parco auto di proprietà del cliente. Un servizio distintivo è anche il **Fuel Card Management**: SIFÀ ha stipulato una partnership con DKV per consentire ai propri clienti di accedere, in sicurezza tramite codice PIN, a un network di 8.500 stazioni di rifornimento su tutto il territorio nazionale, comprese le pompe bianche. Su ogni carta è riportato il numero di targa, per cui il cliente riceve una fattura unica a fine mese, accompagnata da un report riepilogativo per ogni auto circolante".

Come affronta SIFÀ il tema della sicurezza?

"Il focus sulla sicurezza è da sempre presente nel DNA di SIFÀ, ed è di grande attualità non solo per le vetture ma anche per il segmento dei veicoli commerciali, in ragione dell'evoluzione indotta dall'e-commerce e, quindi, dall'aumento delle consegne a domicilio. I benefici dei **sistemi automatici di ausilio alla guida (ADAS)** sono infatti interessanti soprattutto per chi viaggia in città, effettua consegne, ha potenzialmente più sinistri e corre più rischi. Motivo per cui in SIFÀ reputiamo che sui veicoli commerciali dovrebbero essere montati obbligatoriamente per legge. Inoltre, poiché questi dispositivi presentano un livello di tecnologia elevato che, in caso di guasti o sinistri, richiede una manutenzione specializzata, riteniamo centrale per il futuro il **ruolo dei riparatori**, che dovranno investire in formazione, risorse, apparecchiature".

Articoli correlati

Login Registrati

Prima il dovere. Se non hai una Volkswagen. Scegli le soluzioni di noleggio più adatte al tuo business

Scopri le promozioni

160 km di autonomia e ricarica in meno di 40 minuti. >> All electric, now!

scopri di più >

Prima il dovere. Se non hai una Volkswagen. Scegli le soluzioni di noleggio più adatte al tuo business

Scopri le promozioni

RESTAURI EDITION 2.0 TSI COMPANY CAR

DRIVE

16 SETTEMBRE 2020 LAINATE (MILANO)

Cerca ...

DATI E ANALISI

- Inchieste congiunturali
- Dati mercato auto nuove e usate
- Congiuntura economica
- Indicatori di fiducia

ABBONATI gratuitamente per ricevere online il mensile del Centro Studi Promotor