

SIFA / SABINO FORT ILLUSTRÀ LE INIZIATIVE MESSE IN CAMPO PER SOSTENERE LA RIPRESA

# Il noleggio è conveniente anche con l'usato

MAX CAMPANELLA  
MILANO

Consentire alle aziende e ai professionisti di ripartire rispondendo alle necessità lavorative in maniera rapida, senza le attese che, inevitabilmente e ancor più in questa fase post pandemica, rischiano di allungare i tempi dell'arrivo di un veicolo nuovo. Questo l'obiettivo con cui SIFA ha lanciato l'iniziativa dell'usato a noleggio (con possibilità anche di acquisto), proseguendo lungo un percorso che ha visto la società, operativa nel noleggio a lungo termine di vetture e veicoli commerciali, impegnata in prima linea prima, durante e ora dopo il lockdown.

Guidata dall'Amministratore Delegato Paolo Ghinolfi, SIFA ha attivato in anticipo i piani di business continuity, in parallelo con l'intera organizzazione di BPER Banca, di cui è società partecipata al 51 per cento: piani studiati per affrontare la crisi in modo efficace e strutturato. "Questo - spiega Sabino Fort, Direttore Commerciale - ci ha visti preparati per tempo a ogni circostanza, potendo mettere a fattor comune l'esperienza di BPER Banca e il suo patrimonio di conoscenze".

Quali iniziative sono state intraprese per assicurare i clienti sulla sicurezza di un veicolo noleggiato? "Andare incontro al cambiamento della domanda - prosegue Sabino Fort - è la strategia con cui ci siamo mossi. Attraverso una comunicazione dedicata ai clienti tramite i nostri canali (email e social), ma anche one-to-one, abbiamo illustrato come avviene l'igienizzazione dei veicoli che diamo in consegna. Su tutti i mezzi è previsto un processo d'igienizzazione protocollato: per gli interni, vengono utilizzati prodotti adeguati, secondo le indicazioni del Ministero; ogni autista che si occupa della consegna protegge se stesso e il veicolo con dispositivi (guanti, tuta e mascherina) che, prima della consegna al cliente, vengono messi in un involucro sigillato e portati via per lo smaltimento secondo le procedure prescritte. All'interno del veicolo il cliente trova inoltre un vademecum che illustra le corrette



ARRIVO DEL VEICOLO IN POCHE SETTIMANE E RISPARMIO ECONOMICO LE CHIAVI DI VOLTA DELL'INTERESSE RISCONTRATO DALL'INIZIATIVA. NELLA FLOTTA FURGONI, CASSONATI E ALLESTITI: "VENGONO SCELTI I MEZZI PIÙ GIOVANI O CON MENO CHILOMETRI, RIMESSI A NUOVO E PRONTI PER SCENDERE IN CAMPO A SUPPORTO DELLE AZIENDE", Afferma SABINO FORT, DIRETTORE COMMERCIALE.

abitudini da seguire per l'igiene personale e per tenere il mezzo sempre pulito".

E se a distanza di qualche giorno il veicolo torna in officina? "Tra i nostri 8mila centri di assistenza - afferma Fort - abbiamo individuato quelli disponibili a effettuare il servizio d'igienizzazione a un

costo concordato con SIFA: quando il cliente prenota un tagliando o qualsiasi appuntamento, compreso il cambio degli pneumatici, se ritiene può chiedere che, al termine dell'operazione, il veicolo venga igienizzato, alle migliori condizioni economiche a lui riservate".

Quali invece le iniziative di carattere commerciale? "In questo caso - illustra Sabino Fort - abbiamo ritenuto di rispondere all'esigenza dei clienti che hanno bisogno di veicoli di pronta disponibilità, ad esempio per il settore alimentare, per il pharma, la distribuzione alla GDO e le con-

segne e-commerce: chi ha bisogno di un furgone non può aspettare troppo tempo. Abbiamo selezionato, all'interno del parco dei veicoli commerciali, quelli più giovani o con meno chilometri; sottoposti ad attività di rimessa a nuovo e tagliandati, e su questi abbiamo costruito un'offerta di noleggio. Trattandosi di veicoli usati, oltre al vantaggio della consegna in tempi rapidi il canone è decisamente concorrenziale: rispetto al nuovo la forbice è del 15-20 per cento. Nella flotta abbiamo furgoni di varie dimensioni, capacità di carico e prestazioni, con possibilità di un allestimento su richiesta".

È previsto un limite temporale per questo tipo di noleggio? "L'ideale - afferma Sabino Fort - è prevedere almeno 12 mesi, ma in qualche caso abbiamo accolto richieste semestrali con la possibilità, alla scadenza, di trasformare il contratto in lungo termine. L'approccio è quello noto di SIFA: soluzioni flessibili e customizzate, che non escludono affatto future novità in base alle necessità della clientela. La proposta sta riscuotendo interesse: sul nostro sito stiamo implementan-

do una sezione dedicata con le foto dei veicoli e la doppia opzione noleggio o acquisto".

Quali sono i vantaggi che più attraggono in questo tipo di soluzione? "Abbiamo iniziato da poco più di un mese - precisa Fort - e, oltre al risparmio, sicuramente la pronta disponibilità è elemento chiave nella scelta: con questa opzione abbiamo consegnato veicoli per la filiera alimentare, per il pharma, la distribuzione alla GDO e le consegne e-commerce ma anche per flotte come Salerno Trasporti, cui ci lega una partnership che comprende la gestione di un piazzale SIFA, e che con questo tipo di modalità ha noleggiato trenta veicoli".

Quali altre iniziative sono state messe in campo per favorire la ripresa? "Molte aziende alla riapertura - precisa in conclusione Fort - hanno dovuto fare i conti con dipendenti in difficoltà a causa delle restrizioni al trasporto pubblico. Oltre all'usato, abbiamo messo a disposizione utilitarie nuove, anch'esse in pronta consegna, con offerte molto vantaggiose, utili anche al personale che deve spostarsi in città".

