

INTERVISTA

PAOLO GHINOLFI

AMMINISTRATORE DELEGATO SIFÀ



# “Manteniamo le promesse”

NEL 2015 SIFÀ (SOCIETÀ ITALIANA FLOTTE AZIENDALI) SI AFFACCIAVA AL MERCATO DEL NOLEGGIO FORTE DELL'INGRESSO DI BPER BANCA NEL CAPITALE SOCIALE. OGGI IL NUMERO UNO PAOLO GHINOLFI TRACCIA UN BILANCIO DELL'EVOLUZIONE DEL SETTORE E DELLA CRESCITA DELLA SUA AZIENDA: “VIVIAMO LO STORICO MOMENTO CHE RICHIEDE DI STRUTTURARE L'ORGANIZZAZIONE MANAGERIALE PER AFFRONTARE LE SFIDE FUTURE: SOSTENERE LA CRESCITA E DIFENDERSI DAI RISCHI DI UN'ECONOMIA CHE FATICA A DECOLLARE”, DICHIARA.

di MAX CAMPANELLA  
MILANO

Intervistare Paolo Ghinolfi è sempre un'esperienza che arricchisce. Personaggio caratterizzato da grande carisma, senza dubbio uno dei pionieri del Noleggio a Lungo Termine in Italia, l'Amministratore delegato di SIFÀ (Società Italiana Flotte Aziendali) in pochi anni ha saputo costituire un team di manager

affiatati, ai quali trasmette la sua passione, accompagnata dal desiderio di condividere successi e promuovere il gioco di squadra. E quando si tratta di affrontare situazioni strategiche per SIFÀ o per l'intero settore del noleggio, vuole giocare un ruolo di primo piano, pronto a scendere in campo.

SIFÀ, braccio operativo nel noleggio dell'italianissima BPER Banca, nasce nel 2015 promuovendo una tipologia di noleggio altamente customizzata. Con la sua divisione Van&Go, dedicata ai veicoli commerciali, si è ritagliata in questi quattro anni un ruolo da protagonista, proponendo mezzi e allestimenti

“cuciti” sulle specifiche esigenze di ogni singolo cliente. L'evoluzione è evidente nei numeri quanto nell'organizzazione: quel team che, nel 2015, alla conferenza stampa illustrava il suo business plan, è oggi una struttura capillarmente distribuita su tutto il territorio nazionale, con Direzione generale (e sede principa-

le) a Reggio Emilia, Direzione commerciale a Milano e tre Direzioni territoriali presidiate da tre Responsabili di area: Elena Scolari (Nord), Stefania Baldi Forti (Centro), Davide Tomasini (Sud, Sicilia e Sardegna); la flotta, oggi di circa 15mila unità, raggiungerà nel 2020 quota 25mila unità come da piano plurienn-



Gli LCV rappresentano circa il 40 per cento della flotta di SIFÀ. Nella foto due furgoni di grandi dimensioni dell'azienda Pietro Fiorentini. Nella pagina a lato, parte della flotta di Salerno Trasporti.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

**SIFA** costruisce partnership con i suoi clienti favorendone contestualmente il business, fornendo un servizio personalizzato calibrato su specifiche esigenze come nel caso dei veicoli commerciali.

nale. "Sono i dati - commenta **Ghinolfi** - che avevamo ipotizzato all'avvio dell'attività: iniziamo il 2020 con un ottimo portafoglio ordini e buone prospettive, in linea con le ambizioni e la capacità di raggiungere i traguardi illustrati all'azionista BPER Banca nell'ambito del piano triennale 2020-2022. E tutto questo, malgrado l'economia italiana registri evidenti rallentamenti: le crisi aziendali come quella dell'ex ILVA producono effetti a cascata, con aziende dell'indotto che rischiano di fallire. In una situazione di mercato così delicata, **SIFA** si protegge rafforzando la struttura organizzativa a tutti i livelli, con innesti di risorse altamente qualificate".

Un potenziamento necessario a fronteggiare le nuove sfide. "In tutte le aziende - afferma **Ghinolfi** - vi sono momenti destinati a diventare "storici", ad esempio quando si è raggiunto un livello di maturità e professionalità tale da richiedere un assessment organizzativo. È il caso di **SIFA** che, avvalendosi del supporto di una società di consulenza specializzata, si sta strutturando in tutte le aree di attività per affrontare la crescita futura e assicurare la copertura dei rischi". Sulla base di questi propositi sono entrati in azienda professionisti esperti nel rispettivo ramo, non tutti provenienti dal noleggio: Pietro Sgarlata agli acquisti, Augusto Barbera nel remarketing, Paolo Matuella a capo della gestione legale e della compliance, Paolo Gerla al pricing e posizionamento. "Per altre importanti aree - prosegue l'Amministratore Delegato - sono stati costituiti team dedicati, ad esempio per il controllo di gestione, per il credito nel quale operano esperti senior provenienti da BPER Banca, per il recupero crediti. Obiettivo di **SIFA** è proseguire con uno sviluppo sano: il piano di inserimen-

ti prosegue e si concluderà nel primo semestre 2020".

Volumi in crescita richiedono anche un adeguato rafforzamento della presenza sul territorio: le sedi **SIFA** "ricaleano" il presidio delle Direzioni Territoriali di BPER Banca, network che sta conoscendo una fase di riorganizzazione a seguito dell'accorpamento di Unipol Banca. "La fusione di Unipol Banca in BPER - precisa **Ghinolfi** - permette a **SIFA** di poggiare su una rete più completa sul piano nazionale, con il rafforzamento in aree come ad esempio il sud della Puglia. Il nostro piano di assunzioni è finalizzato a sovrapporre la struttura **SIFA** in maniera coerente con quella dell'azionista di maggioranza, e a distribuire le risorse per favorire sviluppo commerciale e relazioni corporate".

Punto di forza di **SIFA** sin dal suo sbarco sul mercato è l'italianità, valore che sta particolarmente a cuore al numero uno. "Nel panorama delle società di noleggio - afferma **Ghinolfi** - **SIFA** è l'unico operatore a poter vantare quello che per noi rappresenta più che una matrice, in quanto unica società italiana "captive" di una Banca nazionale. Siamo nati con l'obiettivo di dare un servizio alle imprese italiane, e il nostro patrimonio viene reinvestito in Italia. Il fatto di essere cresciuti nonostante un trend economico non favorevole dimostra che per una società tutta italiana c'è ancora spazio per crescere".

Una leva della crescita di **SIFA** sono i veicoli professionali, che rappresentano una parte importante della flotta. "Oggi - precisa **Ghinolfi** - gli LCV rappresentano circa il 40 per cento della flotta, una tendenza che sarà confermata anche nel 2020. Nel settore dei veicoli professionali c'è tanto spazio per il noleggio, ma non possiamo esimerci da un'analisi dei

vari segmenti di questo mercato. Quello dei corrieri, ad esempio, è un segmento in forte crescita, in ragione dello sviluppo dell'e-commerce e della domanda di logistica dell'ultimo miglio, ma rappresenta un mercato instabile e poco regolamentato, costituito com'è da aziende di trasporto di dimensioni medio-piccole che, complice un'economia non florida, spesso chiudono i battenti prima dell'anno di vita. Quelle di grandi dimensioni, poi, sono costrette ad affrontare picchi di lavoro, che richiedono un aumento di autisti fino all'80 per cento per periodi brevi, affidando i veicoli a driver spesso senza competenza: i risultati per noi noleggiatori sono tangibili al rientro dei mezzi".

Della maggiore professionalità

del settore **Ghinolfi** fa una battaglia personale nel confronto con tutti i player. "L'obiettivo - spiega l'Amministratore delegato - è consentire a **SIFA** e alle aziende di noleggio di supportare i clienti nelle loro esigenze difendendo dai rischi in termini di sicurezza attiva e passiva. Ho proposto ai principali spedizionieri di istituire un patentino per corrieri, che ne attesti l'esperienza e le capacità di guida di un veicolo che ha determinate caratteristiche di dimensioni, portata, allestimento ecc. Ho chiesto inoltre ai costruttori di predisporre un "kit di sicurezza", con equipaggiamenti oggi essenziali su un veicolo professionale, in primis cambio automatico, sensori di parcheggio, telecamera posteriore e

cruise control. Finora non ho ricevuto aperture".

In attesa che queste proposte diventino realtà qual è la strategia di **SIFA** nei veicoli professionali? "Continuiamo a presidiare anche la logistica - risponde **Ghinolfi**. Allarghiamo il focus su attività più tradizionali, nelle quali risulta premiante il nostro approccio consulenziale: dal vending all'impiantistica al trasporto del freddo, serviamo tante aziende che conosciamo bene e che sono abituate a operare seguendo precise regole. Puntiamo nel 2020 a crescere con la divisione Van&Go, potenziandola con l'ingresso di profili senior di alto livello: nel 2020 il target è raggiungere i 5-6mila ordini di veicoli commerciali".



Da sinistra: **Licia Franciscolo**, Funzionario commerciale **SIFA**, l'ingegner **Ferdinando Di Giovanni**, Responsabile Ufficio Acquisti **Cicalat**; **Alessandro Valzania**, Coordinatore imprese Sede di Ravenna **BPER Banca**.

**Nel 2019 tante le consegne di veicoli commerciali forniti su misura per le esigenze specifiche degli utilizzatori**

## IMPORTANTI PARTNERSHIP CON COSTRUTTORI, DEALER E ALLESTITORI

Nel segmento professionale **SIFA** ha sempre assegnato primaria importanza ai veicoli allestiti, proponendo nel parco allestimenti disponibili in pronta consegna (frigoriferi, officine ecc.) e studiando con il professionista e l'allestitore veicoli ad hoc per esigenze specifiche. "Abbiamo sviluppato - dichiara **Paolo Ghinolfi** - par-

tnership di qualità con Case costruttrici, Concessionarie e allestitori. L'obiettivo è innalzare l'asticella della qualità del noleggio: per noi l'allestimento è parte integrante del mezzo. Per questo i nostri consulenti sono preparati con aggiornamenti e formazione in loco direttamente presso gli allestitori partner di **SIFA**, in tutte le

categorie di allestimento". Nel 2019 tante le forniture di veicoli professionali allestiti, alcune delle quali riportate su **Il Mondo dei Trasporti** con interviste e reportage dedicati: da Salerno Trasporti a Log Up, dal Gruppo Fiorentini al Consorzio Cicalat, sino alle forniture allestite in estruso di alluminio dalla toscana GEMA.



**SIFÀ**  
Società Italiana Flotte Aziendali

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.