

SIFÀ / ARRIVANO I NUMERI DEL 2020: LA SOCIETÀ DI NOLEGGIO CHIUDE IN POSITIVO

Filosofia rent a tutto tondo



PER TANTE, TANTISSIME AZIENDE CORRISPONDERE UN CANONE MENSILE ALLA INCLUSIVE PER LA PROPRIA FLOTTA HA PIÙ SENSO, IN TERMINI ECONOMICI E LOGISTICI, DI UN'ACQUISIZIONE DI PROPRIETÀ. MA I SERVIZI OFFERTI DEVONO ESSERE DI QUALITÀ. COME QUELLI GARANTITI DALL'AZIENDA GUIDATA DA PAOLO GHINOLFI.

CRISTINA ALTIERI
REGGIO EMILIA

Chiude l'annus horribilis con un trionfo SIFÀ - Gruppo BPER Banca: l'azienda guidata da Paolo Ghinolfi registra nel 2020 il risultato migliore di sempre, sia in termini di fatturato, che da 110 milioni di euro va a circa 165 milioni, sia di flotta gestita, con 24.000 unità contro le 20.000 dei dodici mesi precedenti, cui va a sommarsi l'importante traguardo di 9.500 nuovi ordini. L'azienda, che opera nel campo del noleggio a lungo termine di veicoli e flotte, ha saputo reagire alle sfide imposte dallo scenario pandemico trasformandole in opportunità. Uno sviluppo supportato dall'azionista unico BPER Banca su tutto il territorio, grazie a una sinergia positiva e premiata da Nord a Sud del Paese. Nessun ripensamento dunque sui numeri del piano quinquennale: la crescita è proseguita con il raggiungimento degli obiettivi previsti, nonostante - è bene ripeterlo - le difficoltà del settore automotive in generale e di quello del noleggio a lungo termine nello specifico. Quali sono state le mosse vincenti di SIFÀ? Innanzitutto continuare ad investire sia nell'apertura sia nel rinnovamento di nuove filiali, ma l'azienda nel corso del 2020 è cresciuta in maniera strutturata anche a livello di organico, rafforzandosi a tutti i livelli con innesti di risorse altamente qualificate e arrivando a contare oggi 150 collaboratori. Anche per il 2021 sono confermate le stime effettuate in epoca pre Covid-19: nuovi ordini pari a 13.650 unità, un'ipotesi di fatturato di 205 milioni di euro e una flotta di veicoli in gestione che arriverà a 34.000 veicoli entro la fine dell'anno.

"Il 2020 è stato un anno particolarmente complicato - spiega Paolo Ghinolfi - sia a livello economico che a livello sociale, e ciò non può che aggiungere ulteriore valore ai risultati raggiunti. In uno scenario di contrazione, che ha visto il mercato dell'auto calare di oltre il 30 per cento, è straordinario essere riusciti non solo a mantenere i volumi ma anche a registrare una crescita. Per SIFÀ il

segno "più" ha un valore certamente superiore al dato numerico assoluto. Abbiamo affrontato i momenti critici limitando al massimo l'impatto su dipendenti, collaboratori, clienti e stakeholder, mantenendo relazioni aperte a 360 gradi, garantendo puntualità nei pagamenti ai fornitori e restando attivi e focalizzati sugli obiettivi. Sono molto soddisfatto del lavoro svolto dal nostro team perché le performance ottenute sono frutto del successo di una formula innovativa che prevede offerte personalizzate per ogni singolo cliente. Ringrazio personalmente BPER Banca, nostro azionista unico, per il supporto che non ci ha mai fatto mancare."

Il numero uno ha le idee chiare anche sugli obiettivi 2021. "Manteniamo i target delineati nel nostro piano pluriennale - prosegue Ghinolfi - e siamo relativamente fiduciosi di poterli raggiungere, augurandoci che le istituzioni garantiscano un adeguato sostegno al nostro settore. Continueremo a supportare i clienti fornendo loro soluzioni su misura: SIFÀ ha sempre fatto dell'approccio sartoriale e consulenziale il suo fiore all'occhiello e sarà nostra premura proseguire su questa strada, promuovendo modelli sem-

pre più sostenibili. SIFÀ ha infatti creato una Divisione specifica per la transizione elettrica delle flotte, progettando per le imprese, la pubblica amministrazione, i professionisti e i privati soluzioni di mobilità sostenibile che uniscano i vantaggi di utilizzo delle auto elettriche e ibride alla convenienza del noleggio a lungo termine".

A questo proposito il nuovo prodotto Mobilità sostenibile integrata comprende in un unico canone sia il veicolo sia la stazione di ricarica: è un'iniziativa allineata al progetto strategico "Circular Mobility" che impegna l'azienda in attività di formazione al personale sui principi dell'economia circolare e su come questi possano applicarsi nelle varie fasi della catena del valore automobilistico. "Il veicolo elettrico - conclude Ghinolfi - è solo una piccola parte della Circular Mobility, processo che integra tutta la filiera con l'obiettivo di impattare il meno possibile sull'ambiente, dalla produzione all'utilizzo al riciclo finale del veicolo. È un progetto che coinvolge tutti gli stakeholder ai vari livelli, e presenta vie di sviluppo molto interessanti per il noleggio a lungo termine, anche per il segmento dei

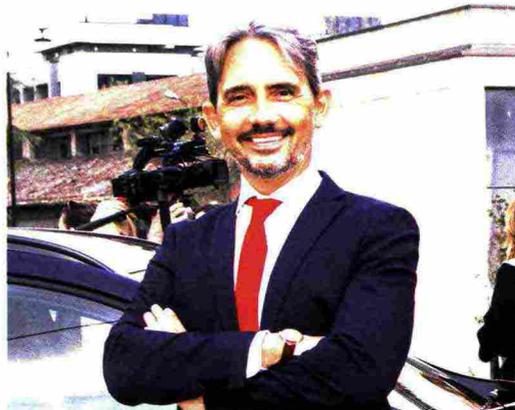
veicoli professionali. A breve, inoltre, implementeremo importanti iniziative di car sharing, anche corporate, con sviluppi tecnologici ad hoc."

Altri servizi sono in rampa di lancio per i clienti SIFÀ, come il Telepass incluso all'interno del canone di noleggio. "Tutti i veicoli dei clienti che lo richiederanno - spiega il Direttore Commerciale Sabino Fort - saranno dotati dell'apparecchio, con il vantaggio di ricevere un unico report mensile riepilogativo delle spese sostenute. Le aziende avranno dunque un unico interlocutore e, di conseguenza, non sarà necessario sprecare troppo tempo, come spesso accade, nella rendicontazione dei viaggi. In generale, la strategia di SIFÀ prevede una gestione integrata di un numero sempre maggiore di servizi all'interno del canone di noleggio, per supportare le aziende in questo momento così particolare e delicato".

Sempre su questo tema ma parlando di carte carburante, oltre alla partnership ormai consolidata con DKV, SIFÀ ha stretto un accordo anche con ENI che consentirà di offrire ai clienti la multicard della nota impresa di energia. "Il nostro obiet-

tivo è garantire ai clienti una copertura più completa della gestione dei rifornimenti sul territorio nazionale", prosegue Fort.

Infine, in ottica di Responsabilità Sociale d'Impresa, SIFÀ ha lanciato un nuovo prodotto di noleggio dedicato ai dipendenti delle aziende clienti. "Il nostro intento - aggiunge il Direttore Commerciale - è offrire alle imprese la possibilità di estendere i benefici del noleggio a lungo termine anche a coloro che non hanno una company car assegnata". Un servizio che va a coinvolgere la sfera del welfare aziendale, visto che, con l'avvento del Covid, il ruolo del veicolo è diventato ancora più importante rispetto al passato, anche e soprattutto in ottica di sicurezza. "Mettiamo a disposizione dell'azienda - conclude Fort - un minisito costruito ad hoc, in base alle esigenze della popolazione aziendale, in cui i dipendenti possono consultare le nostre offerte di veicoli a noleggio, costruite a condizioni a loro esclusivamente riservate. Dal sito, i dipendenti interessati potranno richiedere un preventivo compilando un form molto semplice: il team Telesales SIFÀ provvederà a contattarli entro 24 ore".



Sabino Fort, Direttore Commerciale di SIFÀ.



Paolo Ghinolfi, Amministratore delegato SIFÀ.