

SIFA / INTERVISTA AL RESPONSABILE OPERATIONS ANDREA CARBUTTI

“LA SFIDA DEL NOLEGGIO? CRESCERE”



Dopo aver maturato esperienza non solo nel noleggio ma, anzi, misurandosi con business molto diversi tra loro, Andrea Carbutti, classe 1972, a gennaio di quest'anno è stato chiamato dall'Amministratore delegato **Paolo Ghinolfi** a ricoprire il ruolo di Responsabile Aree Operations, IT, Amministrazione Finanza e Controllo, Organizzazione e Pricing in **SIFA**, società operativa nel noleggio di proprietà di BPER Banca. Romano, Carbutti ha conseguito una laurea in Scienze statistiche ed economiche all'Università La Sapienza.

Campanella a pagina III

INTERVISTA

ANDREA CARBUTTI

RESPONSABILE OPERATIONS, IT, AMMINISTRAZIONE FINANZA E CONTROLLO, ORGANIZZAZIONE E PRICING **SIFA**

“Puntiamo sulla forza delle idee”

VOLUTO NEL TEAM DALL'AMMINISTRATORE DELEGATO **PAOLO GHINOLFI**, DA GENNAIO DI QUEST'ANNO

ANDREA CARBUTTI È RESPONSABILE AREE OPERATIONS, IT, AMMINISTRAZIONE FINANZA E CONTROLLO, ORGANIZZAZIONE E PRICING.

A CAPO DI UNA SQUADRA DI SEI RISORSE, IL MANAGER PUNTA SU TECNOLOGIE E GIOVANI PER AGGANCIARE IL FUTURO DELL'AUTOMOTIVE: “RISPETTO AI COMPETITOR ABBIAMO LA GIUSTA FLESSIBILITÀ PER ADEGUARCI RAPIDAMENTE AI CAMBIAMENTI DEL MERCATO”.

di MAX CAMPANELLA
REGGIO EMILIA

Dopo aver maturato esperienza non solo nel noleggio ma, anzi, misurandosi con business molto diversi tra loro, Andrea Carbutti, classe 1972, a gennaio di quest'anno è stato chiamato dall'Amministratore delegato **Paolo Ghinolfi** a ricoprire il ruolo di Responsabile Aree Operations, IT, Amministrazione Finanza e Controllo, Organizzazione e Pricing in **SIFA**, società operativa nel noleggio di proprietà di BPER Banca. Romano, una laurea in Scienze statistiche ed economiche all'Università La Sapienza, seguita a tre anni e mezzo con la divisa da ufficiale della Marina Militare, e un master in Gestione finanziaria, dal 2018 vive a Milano con la moglie Chiara e il figlio Damiano, 9 anni.

La carriera di Andrea Carbutti per lo più si è sviluppata con focus su start-up e reengineering aziendali. Nel 2002 entra nella direzione operativa di una primaria azienda del Noleggio a Lungo Termine, per poi occuparsi di marketing, vendite, finance e di contratti a 360 gradi. Lì prende confidenza con strumenti analitici e costituisce un team dedicato al pricing. Nel 2007 per un im-

portante Costruttore si occupa di flotte ma dopo sette mesi un Gruppo Bancario lo vuole al suo interno per mansioni di IT, noleggio e risk management accanto al Direttore Generale. Nel 2013 in Birra Peroni si dedica a progetti internazionali e ottimizzazione di investimenti promozionali. Nel 2018 è chiamato a svolgere il ruolo di General Manager in una nuova realtà del Noleggio a Lungo Termine, frutto della partnership tra una Banca e un Concessionario, avviando ex-novo l'azienda a 360 gradi. Oggi in **SIFA** coordina sei risorse che fanno riferimento alle aree Operations, IT, AFC, Organizzazione & Qualità, Pricing. “Gli obiettivi di medio lungo termine - precisa Carbutti - riguardano la coniugazione degli obiettivi di crescita aziendali, con una revisione dei processi interni, mantenendo il cliente al centro dell'organizzazione”.

Quali obiettivi si propone per ciascun ambito di business? “Per Operations - precisa - la ridefinizione dell'approccio focalizzato sull'ascolto del cliente. Per Amministrazione, Finanza e Controllo obiettivo principale è l'implementa-

zione di un sistema di controllo di gestione basato su strumenti di business intelligence. Per l'IT stiamo privilegiando progetti d'integrazione degli applicativi, con l'obiettivo di strutturare un datawarehouse, alla base delle BI applications. In merito al Pricing, ridefinire strategie di posizionamento in linea con le nuove esigenze di mercato, soprattutto in termini di prodotti. Il team di Organizzazione & Qualità avrà come obiettivo la diffusione, a livello aziendale, di una metodologia di project management condivisa”.

Sul piano organizzativo, al suo ingresso in **SIFA** qual è il “quadro” che ha delineato e quali migliorie pensa di apportare? “**SIFA** - risponde Carbutti - è un'Azienda vivace, dinamica, e la crescita fin qui registrata lo dimostra. Naturalmente la crescita dimensionale (portafoglio clienti, flotta gestita, organico, ecc.) richiede processi interni ben delineati: ad esempio, **SIFA** ha un “cuore bancario”, quindi flussi finanziari e gestionali devono essere attentamente monitorati. Ogni cambiamento è una sfida: dove agire, come e con quale impatto organizzativo sono tutte analisi che sono

abituato a fare in modo puntuale, con attenzione al dettaglio”.

Qual è la sua analisi del mercato e dei suoi trend attuali e futuri? “Il momento storico che stiamo vivendo - continua Carbutti - è tutt’altro che facile, considerando il dinamismo che vive il comparto automotive: SIFÀ si è posta target sfidanti, li raggiungerà con l’impegno e l’innovazione continua. La sfida è crescere in un contesto completamente differente. Uno dei segmenti coinvolti è quello dei veicoli professionali: in questi vent’anni aziende e professionisti hanno reagito prima ai cambiamenti, ad esempio considerando il noleggio come alternativa alla proprietà ben prima del settore privato. Lo stesso sta accadendo con le alimentazioni alternative: chi utilizza veicoli per lavoro si orienta su prodotti innovativi approfittando della loro disponibilità. È indiscutibile che oggi si trovano più facilmente veicoli a basso impatto ambientale”.

Qual è il valore di business derivante dal noleggio di veicoli professionali? “Il valore di business - puntualizza Carbutti - è esprimibile in una frase: “noleggia ciò che si svaluta e acquista tutto ciò che si rivaluta”. A questo occorre aggiungere gli obiettivi benefici di avere, in un solo prodotto, tutti i servizi associati alla gestione di un veicolo: assistiamo a una crescita del mercato del noleggio, nonostante le difficoltà e la transizione green del mercato automotive”.

Uno degli ambiti di business di sua competenza è la definizione del costo finale del servizio SIFÀ: qual

è l’iter con cui avviene tale scelta? “Il processo di formazione delle tariffe - afferma Carbutti - ha come fondamento la condivisione, in appositi comitati, delle metodologie analitiche di determinazione dei prezzi dei servizi e la messa a punto di un approccio legato alla strategia commerciale dell’azienda, che non può che essere multifattoriale: canale, dimensione del cliente, tipologia prodotti, ecc.”

Altro ambito di sua competenza è l’IT: come sta cambiando in questi anni nel suo complesso l’utilizzo dei sistemi digitali in SIFÀ? “Sin dall’inizio - aggiunge il manager di SIFÀ - abbiamo investito sulle soluzioni digitali, ad esempio adottando la piattaforma Salesforce quale CRM. Oggi assistiamo sempre più a una convergenza dei back-end di scopo, con soluzioni che consentano agli utenti e ai clienti un accesso facilitato al mondo digital. Non esistono più sistemi informatici che gestiscono tutti i processi aziendali, ma molteplici applicativi, che devono essere legati tra loro in modo efficace e efficiente, in modo da sfruttare al massimo le informazioni disponibili”.

Sulla base della sua esperienza, quali ritiene che siano gli elementi e i valori che differenziano SIFÀ dai competitor? “SIFÀ è l’acronimo di Società Italiana Flotte Aziendali. Già nel nome ci distinguiamo per essere una realtà completamente italiana, in un mercato in cui i big player sono multinazionali. Questo carattere distintivo si oggettivizza nella vicinanza e nella cura sartoriale del cliente - il nostro focus è sul

cliente Corporate - Azienda di medio grandi dimensioni - che sempre più sarà centrale in un mercato competitivo. Siamo particolarmente attenti alle esigenze di mobilità dei clienti, per questo abbiamo investito risorse nella formulazione di prodotti di noleggio su veicoli usati e servizi di preassegnazione su veicoli di proprietà”.

Nella gestione di un parco mezzi, quali sono i criteri che orientano oggi le flotte e le aziende con una flotta in conto proprio? “I criteri che guidano le scelte dei clienti - dichiara Carbutti - sono di natura economica e funzionale. I gestori dei parchi, ma anche il titolare di una PMI o professionista, scelgono con molta attenzione i veicoli con cui comporre la flotta, vista la quantità di informazioni a disposizione, sia i servizi da includere nei pacchetti di noleggio. In questo noi li supportiamo con un vero e proprio approccio consulenziale, in modo che possano sempre percepire valore nelle soluzioni offerte”.

Come sarà SIFÀ tra tre anni? “Non è semplice - conclude Carbutti - immaginare un percorso pluriennale nell’automotive. SIFÀ crescerà esplorando soluzioni molto diverse da quelle odierne. Occorre cambiare puntando sulla tecnologia, aumentando la flessibilità, elemento cruciale per noi: SIFÀ ha la giusta flessibilità per adeguarsi al mercato più rapidamente dei competitor, aggiungendo nuove soluzioni, nuove idee. Ecco: puntiamo sulla forza delle idee, sui giovani, ascoltiamo tutti, perché le energie di tutti possono contribuire a immaginare il futuro”.



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.