

SIFA Punta sulla consulenza e la qualità del servizio per obiettivi sempre più sfidanti

IL NOLEGGIO SFIDA LA CRISI

Malgrado la congiuntura negativa che sta vivendo il settore automotive, la Società Italiana Flotte Aziendali - Gruppo BPER Banca - continua a confermarsi fra i top player del Noleggio a Lungo Termine in Italia. Merito di una pianificazione efficace e di azioni concrete nell'ottica della vicinanza e del supporto costante ai clienti.

Di **Alberto Caspani**
Milano

I risultati ci sono e si vedono. A dispetto delle conseguenze della pandemia, della guerra in Ucraina e, non ultimo, dell'aumento dell'inflazione, anche nel 2022 SIFA - l'Azienda di Noleggio a Lungo Termine del Gruppo BPER Banca - ha proseguito la sua crescita e promette di chiudere l'anno con un fatturato di circa 238 milioni di euro e circa 40 mila unità di flotta gestita, pienamente in linea con i suoi piani di sviluppo.

TRE DIVERSE PROSPETTIVE

“Per capire cosa aspettarsi nel prossimo anno - spiega **Paolo Ghinolfi**, fondatore e Amministratore Delegato di SIFA - occorre adottare punti di vista differenti. Da una parte, viviamo ancora le conseguenze della pandemia, legate al fermo degli impianti produttivi nel corso dei vari lockdown e

Terzo punto delicato è infine l'inflazione, argomento riguardo al quale tutti stanno mettendo la testa sotto la sabbia”. Un fenomeno che impatta inevitabilmente sui costi aziendali e riguardo al quale SIFA ha aperto con i propri clienti un confronto mirato, mettendo sempre come priorità la qualità del servizio. Se per tutti è più semplice scaricare eventuali rincari sugli altri membri della filiera, è solo attraverso un'equa ripartizione economica che diviene possibile attutire le continue fluttuazioni, evitando di creare situazioni di forte criticità e disagio soprattutto nei confronti del cliente finale. “Noi noleggiatori paghiamo il prodotto molto di più rispetto al passato - aggiunge **Ghinolfi** - in un contesto in cui l'inflazione del settore ha toccato il 20 per cento, ragion per cui è impossibile pensare di lavorare sui livelli del passato. Esiste inoltre un'associazione di categoria che dovrebbe occuparsi scrupolosamente

“
SIAMO IN FASE DI NEGOZIATO CON DIVERSI PARTNER PER INTRODURRE IN FLOTTA ANCHE VEICOLI OLTRE I 60 QUINTALI: PUNTIAMO A FORNIRE SOLUZIONI DIVERSIFICATE OCCUPANDOCI ANCHE DI REALTÀ DI MASSIMO RILIEVO.
”



alla crisi dei chip; dall'altra, la guerra russo-ucraina ha reso ancor più critica la situazione soprattutto per quanto riguarda la carenza di fasciocavi, che vengono prodotti soprattutto nelle fabbriche in terra ucraina: ne sono conseguiti una forte dilatazione dei tempi di produzione e consegna dei mezzi e, anche, il prolungamento dei tempi di fermo tecnico per via dell'assenza di parti di ricambio. Ci troviamo nella situazione paradossale di avere uno stock ordini enorme - aggiunge **Ghinolfi** - proprio a causa della lentezza d'evasione, talvolta vicina addirittura all'anno solare.

di questi temi, ma a oggi non è ancora riuscita a farlo in modo efficace”.

NUOVO IMPULSO AL METANO

Fra le criticità evidenziate, l'approvvigionamento dei mezzi resta indubbiamente il maggior problema: che si tratti di vetture o di mezzi commerciali, la ritardata consegna impatta anche sulla messa in opera di progetti industriali che SIFA aveva già avviato, come nel caso dell'entrata sul mercato dei truck. Fra i servizi su larga scala è prevista, infatti, anche la disponibilità di un tipo di prodotto non comune

L'idea di mobilità circolare secondo Sifa. Sopra l'Amministratore Delegato **Paolo Ghinolfi**.

nel settore del Noleggio a Lungo Termine, ovvero i veicoli commerciali oltre i 60 quintali. “Ce ne stiamo già occupando - precisa **Ghinolfi** - perché siamo in fase di negoziazione con importanti partner: puntiamo a fornire soluzioni diversificate a livello nazionale, occupandoci anche di realtà di massimo rilievo. Per ovviare alle difficoltà di questo settore, cerchiamo di affrontare il tema dei mezzi a metano in modo più strutturato, nonché aperto dal punto di vista delle soluzioni tecniche: se l'aumento dei prezzi inerente sia il gas tradizionale, sia in forma liquida, ha costretto molti clienti

a interrompere la propria attività per non lavorare in perdita, l'apertura al dialogo con chi produce direttamente il carburante ci permette di individuare percorsi alternativi. Grazie a questa mediazione è possibile tornare sul mercato in modo più rapido ed efficace. In sostanza, malgrado gli effetti prolungati di più crisi concomitanti, abbiamo trovato nuove strade per garantire il progressivo sviluppo dell'azienda”.

IL SUCCESSO DELL'USATO

“A offrirci respiro economico è soprattutto il settore

dell'usato - osserva ancora **Ghinolfi** - avendo subito, da un paio d'anni a questa parte, una notevole spinta dovuta ai blocchi della pandemia. Molti sono infatti i clienti che chiedono mezzi in pre-assegnazione, oppure mezzi sostitutivi, per via delle riparazioni da effettuare. Non va però trascurato il fatto che questo tipo di mercato funziona sino a quando permane una situazione emergenziale: se richieste simili divergono la norma, alla lunga la nostra attività ne viene stravolta. Dovendo mettere a disposizione il nostro usato per consentire al cliente di completare le proprie attività, siamo costretti a privarci di mezzi che in questo momento hanno un forte valore di vendita. La tentazione di sfruttare finestre di liquidità è forte per tutti, ma ancora una volta è la visione d'insieme che deve essere privilegiata, sempre tenendo ben presente che la nostra priorità deve essere la cura e il servizio al cliente. Come sostengo da tempo, occorre il più possibile uscire da logiche d'impresa “individualista” - come siamo per tradizione portati a fare in Italia - per aprirsi, invece, a un confronto con tutti gli attori della filiera e sviluppare una mentalità maggiormente sistemica, dando la possibilità a tutti di uscire più forti da questa congiuntura”. L'attuale crisi sta inoltre incidendo sull'unilateralità degli investimenti verso il segmento elettrico: per quanto la “via” sembri tracciata e principalmente focalizzata su questa tipologia di veicoli,

oggi appaiono più evidenti i limiti di una strategia economica che sembra aver anteposto l'idealità alla concretezza.

ESPLORARE STRADE ALTERNATIVE

I costi dell'energia elettrica hanno indubbiamente reso meno vantaggioso l'uso dei mezzi a basse emissioni; i progetti di rafforzamento della rete di ricarica faticano a decollare, mentre il problema dell'autonomia delle batterie appare ancora lungi dall'essere risolto. "Le richieste per il cosiddetto 'ultimo miglio' sono senza dubbio forti - commenta l'Amministratore Delegato di SIFA - ma in assenza di garanzie sull'efficientamento tecnologico, l'interesse per altre tipologie di mercato stenta a prendere quota. Questo ci ha portato a valutare con maggior attenzione gli sviluppi dei mezzi a metano, dal momento che i prezzi degli approvvigionamenti stanno scendendo più rapidamente. Esistono inoltre risorse, come il biogas, altrettanto importanti sul piano delle energie rinnovabili. In particolare, stiamo portando avanti richieste affinché i veicoli a metano siano parificati a quelli elettrici relativamente al discorso emissioni, proprio come già avviene in altri Paesi. Anzi, questo tipo



di alimentazione mostra una capacità di volgere in negativo i valori d'emissione stessi, qualora siano considerati in ottica circolare. Per noi è divenuto dunque strategico implementare i servizi di consulenza verso i clienti, in modo da fornire una visione più articolata dei possibili sviluppi di mercato e non restare

vincolati ai limiti che investono attualmente la tecnologia elettrica". Per il medio periodo SIFA vede un'affermazione dell'idrogeno come alimentazione ideale dei truck e in generale dei veicoli pesanti, tenuto conto che sono in corso di realizzazione stazioni di rifornimento in più punti strategici della Penisola. Pru-



“
È PER NOI OGGI STRATEGICO SVILUPPARE I MIGLIORI SERVIZI DI CONSULENZA.”

denza vuole che il percorso di transizione sia accompagnato da una maggior consapevolezza circa le potenzialità di diversificazione energetica, utilizzando il metano come forma intermedia, in attesa di sviluppi più avanzati sia sul fronte dell'elettrico sia dell'idrogeno.

VERSO UNA MAGGIOR CONSAPEVOLEZZA

"Durante il prossimo anno acquisirà maggior peso la consulenza - riconosce Ghinolfi

- mirando a far comprendere che gli obiettivi di sviluppo sostenibile previsti per il 2035, o il 2050, devono fare i conti con la situazione reale del mercato odierno ed essere d'ispirazione per le aziende, e non "mannaie" con cui fare i conti. La transizione resta densa di incognite per le aziende del Noleggio a Lungo Termine ed è necessario che, sin da ora, sia rafforzato il confronto a tutti i livelli della filiera, adottando soluzioni innovative ma condivise".

SIFA continuerà dunque a consolidare la propria presenza in tutte le province d'Italia, in linea con la ramificazione del Gruppo BPER Banca, cui oggi fanno riferimento 5 milioni di clienti, grazie anche al recente ingresso di Carige. Ancora più qualificato sarà poi il servizio di assistenza, con un network esteso e capillare che comprende sia la rete ufficiale dei costruttori con relativi ricambi originali, sia una rete generica di strutture convenzionate che permette una copertura totale del territorio. Cambiare le regole della mobilità aziendale, significa anche questo per SIFA: raccogliere le istanze del mercato senza pregiudizi o condizionamenti ideologici, dare il proprio contributo al settore in un'ottica di sistema, con l'obiettivo di offrire un servizio completo e perfettamente calibrato sulle esigenze di ogni singolo cliente.

PIAGGIO Sottoscritto un preliminare per una nuova gamma elettrica con Foton

UN ACCORDO CHE GUARDA AL FUTURO

Roberto Colaninno, Presidente e AD di Piaggio & C. Spa, e Wang Shuhai, Vice General Manager di Foton Motor Group, hanno sottoscritto a Mantova un accordo preliminare per lo sviluppo di una nuova gamma di veicoli elettrici commerciali leggeri a quattro ruote. L'accordo consolida la partnership tra i due Gruppi iniziata nel settembre 2017 per lo sviluppo congiunto di soluzioni innovative per il mercato dei veicoli commerciali leggeri. Nei prossimi mesi un team composto dai rappresentanti delle due parti lavorerà per elaborare e validare un piano produttivo e commerciale, nonché per definire la documentazione contrattuale con l'obiettivo - in caso di esito positivo delle predette attività - di finalizzare la documentazione tecnica del progetto ed i relativi contratti entro la primavera 2023.



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.