

FLOTTE SCENARI Il futuro del Nlt per gli Lcv e le possibilità per gli spedizionieri

Soluzioni a portata di mano

Sicurezza, tecnologia e ambiente sono solo tre dei temi affrontati durante la tavola rotonda "Il futuro del noleggio a lungo termine dei veicoli commerciali, le soluzioni per gli spedizionieri" tenutosi lo scorso luglio a Reggio Emilia, presso la concessionaria Mercedes-Benz Neacar. A questi argomenti si sono aggiunti focus sugli allestimenti e un altro paio di evergreen, i consumi e la formazione degli operatori. Un momento di confronto voluto da Sifà, Società Italiana Flotte Aziendale, in cui si è cercato di trovare il "fil rouge" tra noleggio e corrieri, mettendo naturalmente al centro i veicoli.

Tre le rappresentanze a confrontarsi: Marco Trapani, Key Account Manager presso Mercedes-Benz Italia divisione Vans, Simone Vicentini, General Manager di GLS Enterprise e Paolo Ghinolfi, A.D. di Sifà.

E' stato proprio quest'ultimo ad aprire i lavori e a inquadrare lo scenario odierno: «Nel mondo dei trasporti è in atto un cambiamento culturale: il noleggio a lungo termine deve essere visto dai corrieri come una valida opportunità, non soltanto economica».

Ha subito concordato Simone Vicentini, che ha spiegato: «Dal 2013 la consegna delle merci è cambiata: sono aumentati i volumi nel mondo B2C e il B2B è oggi più qualificato. Per gestire il Paese Italia, uno dei più complessi al mondo, sono necessarie flotte moderne e diversificate, che contemplino diverse tipologie di veicoli».

E così, la flotta ideale di uno spedizioniere dovrebbe essere composta da biciclette (nel caso di GLS il 2 per cento del parco mezzi), da veicoli commerciali tradizionali ed elettrici, da cassonati, da automezzi a me-

■ Veicoli commerciali, logistica e noleggio: qual è il denominatore comune? Se n'è parlato a Reggio Emilia, ospiti del locale concessionario Mercedes-Benz, Neacar. Il renting è una risorsa per i logistici, che oggi possono contare su veicoli più sicuri e performanti, anche sul fronte dei consumi. Ma le criticità non mancano.



tano, nonché da barche (ben 8 nel caso dello spedizioniere in questione): «Sono indispensabili per le consegne a Venezia - ha puntualizzato Vicentini -; man mano che arrivano nuove tecnologie, noi le adottiamo».

Tecnologie sia ai fini della diminuzione dell'impatto ambientale - vedi veicoli a gas naturale ed elettrici - sia in ter-

■ Una platea qualificata ha assistito al confronto fra rappresentanti di Case auto, corrieri e noleggiatori. In basso: Paolo Ghinolfi, A.D. di Sifà - Società Italiana Flotte Aziendali, con sede a Reggio Emilia. Per il 2018 l'azienda punta al raddoppio della flotta.

mini di sicurezza. Un tema, quest'ultimo, che resta urgente e centrale, perché coinvolge tutta la filiera del trasporto e non solo, che troppe volte viene sottovalutato: a dirlo sono gli incidenti (ancora numerosi), i fermi tecnici e i conseguenti di-

sguidi che, a cascata, compromettono l'efficienza del sistema consegne. In questo senso - hanno condiviso i relatori - il noleggio può contribuire parecchio, perché impone standard qualitativi più elevati: «Le tecnologie sono disponibili - ha fatto notare Marco Trapani, portando ai presenti l'esempio del nuovo Mercedes-Benz Sprinter - occorre soltanto "digerirle", acquistarle, noleggiarle, utilizzarle».

Già, perché se è vero che anche i veicoli commerciali oggi dispongono di tecnologie avveniristiche (il contatto vocale - dunque le mani libere - la prevenzione della collisione, i dispositivi di frenata assistita e di aiuto alla guida) al pari delle automobili, è altrettanto vero che, troppo spesso, l'imprenditore che ne decide l'acquisto preferisce risparmiare.

«La tecnologia fa lievitare i





■ **Le tecnologie ci sono, hanno ribadito i tecnici riuniti a confronto. Certo, i mezzi all'avanguardia costano, ma l'investimento ritorna in sicurezza e produttività. Anche la formazione del personale viaggiante ha una grande importanza.**

costi dei mezzi - ha ammesso Trapani - ma il senso dell'investimento c'è: l'unità operativa che, da remoto, dialoga con il veicolo, che dà indicazioni all'operatore, non è soltanto un supporto per chi guida, ma lo è forse ancor di più per l'imprendi-

tore, che stando comodamente in ufficio può essere messo al corrente circa l'andamento della spedizione e lo stile di guida del driver. Il problema - ha ribadito il manager - è far accettare i costi della tecnologia e, dunque, della sicurezza».

RESPONSABILIZZARE GLI AUTISTI

In ogni caso, la scelta di veicoli nuovi ed efficienti, dotati delle migliori tecnologie, certamente aiuta, ma da sola non basta: come è stato rilevato durante la tavola rotonda, un altro punto cruciale è la formazione degli operatori e di chi guida. A tal proposito, Ghinolfi ha lanciato un vero e proprio

appello: «Un passo fondamentale è la professionalizzazione degli autisti: mettiamoli in condizione di utilizzare i veicoli con intelligenza, formiamoli affinché guidino come buoni padri di famiglia».

Dunque la guida sicura e affidabile assume un ruolo determinante, perché la responsabilità è doppia: verso l'operatore →

COSA C'È DI NUOVO

■ Da sinistra: Marco Trapani, Key Account Manager presso Mercedes-Benz Italia divisione Vans; Simone Vicentini, General Manager di GLS Enterprise.

e verso terzi. «Sui veicoli commerciali - ha proseguito Ghinolfi - ci si passa intere giornate, lavorando. La sicurezza è responsabilità di chi guida, ma non solo: occorre costruire una coscienza morale, alzare il livello».

«I momenti formativi - ha puntualizzato Vicentini - sono la chiave di volta per l'intero sistema. Chiedo (anche) alle società di noleggio di fare formazione».

La risposta è arrivata chiara e puntuale dall'AD di Sifà, il quale ha spiegato: «Questi sono temi che vanno affrontati con un vero e proprio tavolo di lavoro, perché le variabili sono infinite. Pensiamo ai picchi di Natale: in questi casi il personale è a chiamata. La cultura della sicurezza deve essere appannaggio di tutti, non soltanto del personale stabile».

Ed ecco che dalla sicurezza si è tornati al tema centrale, ossia il noleggio a lungo termine come soluzione per gli spedizionieri (e non solo). Come è stato fatto notare dai relatori, le esigenze oggi nascono in maniera veloce e continua, basti pensare all'e-commerce. In questa partita, la logistica, gli operatori, i veicoli giocano ruoli de-



terminanti perché i servizi sono calcolati al centesimo e al secondo. In altri termini, bisogna essere sempre pronti. Da qui il confronto continuo con i costruttori per sapere quali sono

le novità di prodotto, al fine di perseguire l'obiettivo del miglioramento continuo. E ottimizzazione vuol dire gestione dei consumi, ovvero, scelta della migliore tecnologia disponi-

bile. Dunque trazione elettrica, ibrido, gas o diesel?

Se per Mercedes-Benz Vans il futuro è elettrico, per Sifà la questione è più complessa.

«La demonizzazione dei motori diesel - dice Ghinolfi - non fa altro che creare reazioni isteriche: i mezzi hanno un valore residuo e le trazioni sono una variabile determinante. Non dimentichiamo che non tutti gli scogli dell'elettrico sono stati superati; è vero che oggi la ricarica veloce è possibile, ma la criticità resta la carenza infrastrutturale».

OPPORTUNITÀ PER GLI ALLESTITI

Tornando al noleggio, la vera opportunità per chi consegna merci è di poter disporre di veicoli adeguati, sia in termini di numeri sia di caratteristiche, in funzione del flusso di lavoro.

Ma resta un aspetto da chiarire: nella logistica nove volte su dieci occorrono veicoli "tailor made". Come fare? Con il noleggio l'allestimento diventa un compromesso? Non per forza: la soluzione, secondo l'AD di Sifà, è trovare il modo di avere dei prelaborati, da installare last minute, degli allestimenti che si montino e smontino, che siano intercambiabili. Diventa fondamentale, dunque, il ruolo degli allestitori, per i quali sembrano aprirsi nuove opportunità. ●

Emanuela Stifano

VISTI DA VICINO Chi è Sifà

Nasce nel 2012 dall'esperienza di Paolo Ghinolfi, già Presidente Aniasa, l'associazione italiana degli operatori del noleggio. A capitale interamente italiano, nel 2015 si allea col partner finanziario BPER Banca (che attualmente detiene il 51% del capitale sociale), presente in 18 regioni con circa 1.200 sportelli e due milioni di clienti. Grazie a questa partnership, Sifà assicura alla clientela la capillarità sul territorio nazionale e soluzioni diversificate, in base alle loro esigenze specifiche. Alla fine del 2017 Sifà annoverava una cinquantina di collaboratori, per oltre 4.000 nuove commesse acquisite e un parco auto circolante di 6.000 veicoli. Per l'anno in corso l'azienda ha previsto un investimento che supera i 200 milioni di euro grazie al quale sarà possibile arrivare al raddoppio della flotta, ovvero, a 12.000 veicoli nel parco auto. ●



■ I dispositivi di aiuto alla guida, come i comandi vocali, consentono di non staccare le mani dal volante, supportano chi sul furgone ci sta giornate intere.