

LA SOCIETÀ
DEL NOLEGGIO

Sifà chiude il 2018 con 10mila veicoli

SIFÀ, Società Italiana Flotte Aziendali, che opera nel settore del Noleggio a Lungo Termine di veicoli e flotte, chiude il 2018 con un fatturato di circa 50 milioni di Euro superando i 10.000 veicoli in flotta. Una straordinaria performance che conferma la costante crescita della società fondata e diretta da Paolo Ghinolfi, che può contare sulla collaborazione fondamentale dell'azionista di riferimento BPER Banca.

Nel corso dell'anno l'azienda, a capitale interamente italiano e partecipata al 51% da BPER Banca, ha raggiunto una serie di importanti traguardi, come quello di superare l'obiettivo di ordini prefissato con oltre 5.200 nuove commesse (immatricolazioni 2018 nel dettaglio: Autocarri trasporto merci n.2344, Autoveicoli speciali o specifici n.51, Autovetture n.1998, Motocicli n.16, Ciclomotori n.5) conseguire il fatturato fissato a 50 milioni di euro, confermare la progressiva espansione sul territorio che ha portato a 10 il numero delle sedi SIFÀ in Italia a fine 2018 (nel 2017 erano 7).

«L'eccellente performance di SIFÀ è ancora più sorprendente – scrivono dalla società – e acquista ulteriore valore, se si considera la contrazione generale dell'economia italiana nel 2018, che non ha risparmiato il settore dell'automotive e quello del Noleggio a Lungo Termine. L'azienda ha saputo crescere in modo strutturato anche a livello di organico, contando ad oggi 74 collaboratori». Per il 2019 restano confermati gli ambiziosi obiettivi del piano pluriennale, con una stima di nuovi ordini pari a 8.000 e un'ipotesi di fatturato di 87 milioni di euro, come tiene a

sottolineare Paolo Ghinolfi, ad di SIFÀ: «Nonostante lo scenario economico sia stato poco favorevole, i risultati raggiunti nel 2018 confermano il successo della nostra formula innovativa nel settore del Noleggio a Lungo Termine, che si fonda su un'offerta personalizzata su misura delle specifiche esigenze di ogni singolo cliente. Grazie anche al supporto di BPER Banca, nostro azionista di riferimento, vogliamo continuare a crescere mantenendo sempre un rapporto di prossimità e vicinanza ai nostri clienti. È proprio l'approccio consulenziale tailor made il nostro punto di forza rispetto ai competitor».

