



IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO - FONDATA E DIRETTA DA PAOLO ALTIERI

All'interno
inserto
sul mondo
dei veicoli
commerciali

Pagina 54

IL MONDO DEI TRASPORTI

N° 269 / Maggio 2018

INTERVISTA / L'AD PAOLO GHINOLFI ANNUNCIA LO SBARCO NEL MONDO DEI PESANTI

Sifà mantiene le promesse

MAX CAMPANELLA
MILANO

“In punta di piedi”, com'è nel suo stile e come ama sottolineare l'Amministratore delegato Paolo Ghinolfi: SIFÀ (Società Italia Flotte Aziendali), forte dell'affermazione nel noleggio a lungo termine di veicoli e flotte aziendali, ha ottenuto tutte le necessarie licenze per avviare la nuova offensiva nei pesanti stradali, veicoli che d'ora in avanti la Divisione dedicata Van&Go potrà proporre ai clienti, andando a soddisfare una domanda crescente.

Promessa mantenuta quella di Paolo Ghinolfi, manager con indubbie capacità relazionali: persona semplice (come quelle della natia Reggio Emilia), che ama ascoltare e imparare dagli interlocutori, con estrema pacatezza ma altrettanta determinazione due mesi fa al giornalista che lo intervistava ha assicurato: “Vogliamo rispondere alle esigenze dei nostri clienti, alle loro necessità nella movimentazione logistica delle merci: considerato che il noleggio rappresenta il futuro, l'offerta dei pesanti rappresenta la nostra naturale evoluzione”.

“IN PUNTA DI PIEDI”,
COM'È NEL SUO STILE,
E CON L'OBIETTIVO DI
SODDISFARE LE
ESIGENZE DEI CLIENTI
PRIM'ANCORA CHE
FARE BUSINESS E
ERODERE QUOTE DI
MERCATO, L'AZIENDA
OPERATIVA CON
SUCCESSO NEL
NOLEGGIO A LUNGO
TERMINE DI VEICOLI E
FLOTTE AZIENDALI HA
OTTENUTO TUTTE LE
LICENZE NECESSARIE
PER PROPORRE VEICOLI
AL DI SOPRA DEI 60 Q.
“INIZIAMO UN
PERCORSO DI
STRUTTURAZIONE
DELLA DIVISIONE
DEDICATA VAN&GO”,
AFFERMA PAOLO
GHINOLFI.



volumi e nelle dimensioni. Nel 2017 chiude con un fatturato che sfiora i 30 milioni di euro e mette a segno importanti forniture anche nel segmento professionale: veicoli refrigerati vengono allestiti per clienti di rilievo e flotte importanti - ad esempio il Gruppo Granarolo - con l'obiettivo di soddisfare specifiche esigenze. L'anno scorso, la scelta di iniziare il percorso per d'ingrassare nei veicoli pesanti. “Siamo partiti - risponde Paolo Ghinolfi - affrontando l'intero percorso normativo e ottenendo le necessarie autorizzazioni: per il momento disponiamo di una flotta di 12mila veicoli complessivi, tra cui alcune centinaia di veicoli commerciali sotto le 3,5 t. Stiamo definendo i primi contratti e presto l'attuale numero di veicoli industriali, dai 60 q in su, che oggi si aggirano intorno alla decina di unità, cresceranno gradualmente in funzione delle necessità della clientela”.

LA COLLABORAZIONE CON I COSTRUTTORI

In questi anni SIFÀ ha stretto una forte collaborazione con le case costruttrici di veicoli commerciali. Nel caso dei veicoli industriali

Con un fatturato che nel 2017 ha sfiorato i 30 milioni di euro, previsto in raddoppio quest'anno, portando a 12mila i veicoli in flotta, e un portafoglio di alcune migliaia di ordini, SIFA è oggi un riferimento nel settore del noleggio: conta 35 dipendenti diretti, dà lavoro a una cinquantina di

altri cinque che si dedicano ai servizi post vendita, settore quest'ultimo particolarmente curato da SIFA. "Abbiamo - precisa Paolo Ghinolfi, Amministratore delegato - ad esempio un servizio di veicolo sostitutivo, in modo che il professionista non debba perdere il lavoro commissionato nel malaugurato caso di mal funzionamento del mezzo".

Al mondo dei veicoli commerciali SIFA dedica la Divisione Van&Go, con cinque persone che si occupano di sales per il noleggio

altre cinque che si dedicano ai servizi post vendita, settore quest'ultimo particolarmente curato da SIFA. "Abbiamo - precisa Paolo Ghinolfi, Amministratore delegato - ad esempio un servizio di veicolo sostitutivo, in modo che il professionista non debba perdere il lavoro commissionato nel malaugurato caso di mal funzionamento del mezzo".

Al 51 per cento di proprietà di BPER Banca, isti-

torie multimarca (PSA e Mercedes-Benz).
È in questo fazzoletto di terra, a Reggio Emilia, che nasce SIFA, trovando le sue radici nell'incontro fortuito tra Paolo Ghinolfi e Claudio Campani. Alle prime armi nel settore, Ghinolfi a metà degli Anni Ottanta entra in un dealer Lancia e incrocia gli interessi di Campani, persona dotata di straordinarie doti di energia e grande scopritore di talenti.

dato vita al gruppo aziendale che porta il suo nome nel settore delle Concessionarie, Campani Group, nel 2013 chiede a Ghinolfi di lavorare insieme per organizzare l'azienda nei suoi vari rami di attività (uffici, vendite, brand ecc.).

"Quell'esperienza - afferma Ghinolfi - ha rappresentato un vero e proprio tesoro, portandomi a stretto contatto con il mondo dei servizi ai veicoli in tutti i suoi aspetti".

E grazie a questa esperienza se SIFA ha acquisito una sua caratteristica peculiare che la distingue nel settore. Abbiamo lavorato su tanti elementi, grandi e piccoli, per indirizzare il livello di servizi nella maniera più adatta possibile per soddisfare le esigenze della clientela. Facciamo veicoli con pneumatici invernali già dalla consegna, abbiamo stretto accordi con le Case in modo che il cliente, in caso di necessità di assistenza, si può rivolgere direttamente alla Rete del brand, garantendo l'utilizzo di ricambi originali. In più abbiamo nella flotta veicoli con ogni trazione, dal diesel al metano all'ibrido-elettrico, in modo da permettere ai clienti l'accesso alle ZTL o Aree C. Le sfide dei prossimi anni ci troveranno in prima linea nel dare la giusta risposta agli operatori B2B che necessitano di mezzi adeguati agli spostamenti nei centri urbani, elettrici compresi".

Nel 2014 Campani mette in contatto Ghinolfi con BPER Banca, quinto gruppo bancario italiano. A fine 2014 viene stretto l'accordo

nel caso delle grandi flotte con magazzini logistici, oltre a vetture e veicoli commerciali occorrono spesso pesanti stradali al di sopra delle 60 q, anche per effettuare tratte notturne, ad esempio bilci per carico e scarico di pacchi che vanno poi distribuiti. Conoscendo i nostri interlocutori e con la consapevolezza che utilizzano i veicoli nel migliore dei modi, intendiamo fornire quest'ulteriore servizio ai clienti: in questa fase stiamo maturando l'esperienza giusta per entrare nel mercato dei pesanti stradali. Come nel nostro spirito, senza alcuna pretesa di fare numeri, ma con l'obiettivo di fare tutto quello che serve al mercato italiano: siamo in contatto con i principali costruttori per individuare quelli con i quali è possibile condividere un servizio di noleggio basato sui valori sui quali nasce la nostra azienda".

In termini di numeri qual è l'obiettivo per l'anno in corso? "Chiudere il 2020 - risponde in conclusione Ghinolfi - con oltre 25mila veicoli e, soprattutto, coprire gli spazi del mercato che al momento sono scoperti. Negli anni passati Campani mi ha dato importanti opportunità: oggi al suo fianco viviamo una nuova e affascinante avventura. Col supporto di una banca italiana, BPER Banca, obiettivo di SIFA è essere accolta e riconosciuta sul mercato italiano come operatore completo del noleggio a lungo termine, in grado di dare dinamismo al mercato italiano, anticipando oltre le attese".



SIFA, Società Italiana Flotte Aziendali, nasce a Reggio Emilia grazie alla tenacia di Paolo Ghinolfi e al supporto di BPER Banca.

ATTENZIONE AL CLIENTE

"Pesanti? Si fa" titolava il numero di Marzo de "Il Mondo dei Trasporti". A neanche 60 giorni di distanza da quell'intervista, SIFA parte rapidamente con l'offerta di truck

a noleggio, rispondendo alla crescente attenzione del mercato. Un'attività che per l'azienda - al 51 per cento di proprietà di BPER Banca, con sede a Reggio Emilia e uffici nel cuore di Milano - rappresenta parte del suo dna.

Paolo Ghinolfi, Amministratore delegato di SIFA (Società Italia Flotte Aziendali).

Nel luglio 2015, sin dall'inizio della sua fondazione, Claudio Campani, tuttora Presidente, e lo stesso Ghinolfi hanno istituito una Divisione Van&Go dedicata ai

veicoli da lavoro, che ereditava da Campani Group l'intera struttura che si occupava di noleggio e allestimenti di veicoli commerciali fino a 60 q. In sostanza Van&Go rap-

presenta la "dote" che Campani Group porta nella nuova entità aziendale, che nei primi tre anni punta prima ad affermarsi nel noleggio di vetture.

"La strategia iniziale - prosegue Paolo Ghinolfi - puntava all'affermazione del marchio e alla sua notorietà, soprattutto con l'obiettivo di far emergere peculiari caratteristiche: l'attenzione al cliente e la customizzazione sono al primo posto nell'offerta in SIFA, che non sbarca sul mercato con l'obiettivo di fare a tutti i costi quote di mercato, ma rivolgendosi a una nicchia di clienti, privati e professionali, alla ricerca di un servizio di qualità. Con la volontà di mantenere l'auto-revoluzione con cui si pone sul mercato, nella prima fase l'attività di Van&Go era giocoforza caratterizzata in forte maggioranza da volumi relativi a veicoli fino a 3,5 t, facilitati dalla guida con patente B".

In tre anni SIFA cresce nei

quale sarà la strategia? "Stringeremo partnership con le Case costruttrici senza pregiudizi né esclusioni. Sarà fisiologico - afferma Ghinolfi - che con alcune di queste si vada a sviluppare un accordo per volumi maggiori mentre con altre registreremo un minore feeling operativo".

Nascerà un nuovo brand per il noleggio di autocarri? "Al momento - risponde l'Amministratore delegato - l'idea è di valorizzare il marchio Van&Go per caratterizzare l'attività sui veicoli industriali, senza escludere in futuro la definizione di un brand che caratterizzi l'autocarro della sua tipologia. Seguendo la filosofia che da sempre caratterizza SIFA, l'obiettivo è investire in questo settore senza proclamare, senza alcuna volontà di competere con operatori specializzati, ma piuttosto seguendo i clienti percorrendo la nostra strada. Per questo andremo innanzitutto a costruire una Rete di costruttori-allestitori-officine che garantiranno un efficace servizio vendita e assistenza".



LA STRATEGIA DELLA NUOVA OFFENSIVA RIFLETTE GLI STORICI VALORI DI SIFA

"PRONTI A STRINGERE PARTNERSHIP CON COSTRUTTORI CHE GARANTISCONO L'ASSOLUTO RISPETTO DELLE PRIORITÀ"

A distanza di tre anni dalla sua nascita, SIFA è oggi una realtà affermata nel noleggio di van e vetture, con dimensioni di tutto rispetto: dà lavoro a una sessantina di persone che quest'anno saliranno a 80 ed è presente in tutta Italia con presenze locali e uffici di back-office e commerciali.

Nel noleggio di veicoli industriali sta entrando "sotto voce", quasi

mantenendo l'umiltà che caratterizza l'inizio della sua attività nel luglio 2015.

Quali saranno le principali aree geografiche della nuova offensiva nei pesanti? "Stiamo ricevendo numerose richieste - spiega l'Amministratore delegato Paolo Ghinolfi - soprattutto da Veneto e Lazio, cui segue l'Emilia-Romagna. Per il momento si tratta di richieste sponta-

nee, non appena la struttura Van&Go sarà pronta ci aspettiamo importanti risultati in Lombardia e Piemonte".

La Divisione Van&Go avrà un personale dedicato per il noleggio di veicoli industriali? "Il settore - risponde Ghinolfi - richiede competenze specifiche, conoscenza del territorio e una Rete di servizi di assistenza che sono molto diversi dal

mondo delle vetture e dei veicoli commerciali: saranno inserite professionalità ben calibrate per la vendita e il post vendita. Per l'assistenza, come già fatto per le vetture, ci appoggeremo alle Reti ufficiali dei costruttori, stringendo contratti di service che consentiranno manutenzione ordinaria e straordinaria, per l'assistenza continua e per gli interventi stradali. Stiamo definendo ac-

cordi a 360 gradi con le realtà specializzate per offrire ai clienti un servizio completo, seguendo quelli che sono da sempre i nostri valori: ai fornitori chiediamo il giusto impegno per mantenere l'eccellenza del servizio che offriamo ai clienti".

Una partenza che poggia sulle solide basi dell'appartenenza a BPER Banca "che - conclude Ghinolfi - è assoluta garanzia del rispetto degli impegni da parte di SIFA che, come costruttrice, chiede ai fornitori il rispetto dei tempi e delle priorità su cui, nei veicoli industriali, il cliente deve poter contare per poter proseguire la sua attività".