

SIFÀ / IL 2019 SI È CHIUSO CON 20MILA UNITÀ GESTITE E FATTURATO DI 110 MILIONI DI EURO

# I numeri del successo

“SONO MOLTO SODDISFATTO DEL LAVORO SVOLTO DAL NOSTRO TEAM PERCHÉ I RISULTATI RAGGIUNTI ANCITE NEL 2019 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 - RIBADISCE PAOLO GHINOLFI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI SIFÀ - È PROPRIO L’APPROCCIO CONSULENZIALE TAILOR MADE IL NOSTRO PUNTO DI FORZA RISPETTO AI COMPETITOR. IL NOSTRO PRINCIPALE PROGETTO PER IL 2020 È DENOMINATO ‘CIRCULAR MOBILITY’, CHE ANDRÀ A DEFINIRE UN NUOVO MODO DI FARE BUSINESS, IN OTTICA DI MOBILITY AS A SERVICE”.

FABIO BASILICO  
MILANO

Continua la marcia trionfale di SIFÀ sul mercato italiano. Il 2019 è stato un anno straordinario per Società Italiana Flotte Aziendali, che prosegue la sua crescita in linea con gli ambiziosi obiettivi del piano quinquennale, nonostante le crescenti difficoltà a cui è sottoposta l’economia del nostro Paese, che non hanno risparmiato il settore dell’automotive e quello del noleggio a lungo termine. L’impegno del team SIFÀ ha permesso di chiudere il precedente esercizio con un fatturato di circa 110 milioni di euro e circa 20mila unità di flotta gestita. Nel corso dell’anno l’azienda, a capitale interamente italiano e partecipata al 51 per cento da BPER Banca, ha raggiunto una serie di importanti traguardi: superare l’obiettivo di ordini 2019 prefissato a 8mila nuove commesse, chiudendo l’anno con ben 9mila nuovi ordini; raggiungere un fatturato di circa 110 milioni di euro, a fronte di una stima di 87 milioni; confermare la progressiva espansione sul territorio che ha portato a 12 il numero delle sedi SIFÀ in Italia (nel 2018 erano 10).

L’azienda leader nel noleggio a lungo termine ha saputo crescere in modo strutturato anche a livello di organico, contando a oggi 110 collaboratori. Per il 2020 restano confermati gli ambiziosi obiettivi del piano pluriennale, con una stima di nuovi ordini pari a 12mila unità e un’ipotesi di fatturato di 180 milioni di euro.

“Sono molto soddisfatto del lavoro svolto dal nostro team perché i risultati raggiunti anche nel 2019 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 - ribadisce Paolo Ghinolfi, Amministratore delegato di SIFÀ - In termini di flotta circolante e di ordini, siamo sopra le previsioni e potrei quindi affermare che il traguardo delle 25mila unità



che ci eravamo posti entro il 2020 è molto vicino. Tutto ciò assume ancora più valore se consideriamo che lo scenario economico non aiuta le aziende, che anzi rischiano di scomparire se alla base non c’è una competenza di altissima qualità che le contraddistingua. Grazie anche al supporto di BPER Banca, nostro azionista di maggioranza, 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”.

“Il nostro principale progetto per il 2020 - aggiunge Ghinolfi - è denominato ‘Circular Mobility’, che andrà a definire un nuovo modo di fare business, in ottica di Mobility as a Service. Il noleggio oggi si inserisce in un contesto decisamente più ampio, che comprende anche il car sharing e la mobilità all’interno delle smart city. Avremo grande attenzio-

ne per il mondo dell’e-Mobility, ma anche la giusta cautela, per l’attuale stato dell’elettrico qui in Italia. Secondo la visione di SIFÀ, la mobilità del domani è un contenitore circolare, composto dalle materie prime (ovvero l’alimentazione dei veicoli), dalla produzione (le Case), dalla distribuzione (concessionari e noleggiatori), dall’utilizzo e dalla gestione (noleggio, car sharing) e dallo smaltimento e riutilizzo (usato). Saremo inoltre pronti a proporre soluzioni non solo sul territorio italiano, come indicato nel nome della nostra azienda, ma anche a livello internazionale. Stiamo stipulando accordi con una rete di Partner a livello europeo per fornire risposte concrete ai clienti in tutto il continente. Per noi è un passo molto importante e significativo”.

“Inoltre - precisa l’Ad SIFÀ - ha sempre fatto dell’approccio sartoriale e della consulenza nei confronti dei clienti il suo fiore all’occhiello e

continuerà a farlo: in particolare, nel 2020 vogliamo essere promotori di scelte oculate e modelli sostenibili. La digitalizzazione sarà un punto di forza. Per noi si tratta di un altro elemento di distinzione: il nostro è un portale ‘aperto’ per il Fleet Manager, sul quale sono visibili tutti i dettagli della nostra offerta, in modo trasparente. Vogliamo davvero essere un libro aperto per il nostro cliente e la raccolta dati attraverso le soluzioni telematiche va assolutamente in questa direzione”.

Punto di forza di SIFÀ sin dal suo sbarco sul mercato nel 2015 è l’italianità, valore che sta particolarmente a cuore al numero uno. “Nel panorama delle società di noleggio - afferma Ghinolfi - SIFÀ è l’unico operatore a poter vantare quello che per noi rappresenta più che una matrice, in quanto unica società italiana ‘captive’ di una Banca nazionale. Siamo nati con l’obiettivo di dare un servizio alle imprese italiane, e il nostro patrimonio viene reinvestito in Italia. Il fatto di essere cresciuti nonostante un trend economico non favorevole dimostra che per una società tutta italiana c’è ancora spazio per crescere”. Leva strategica della crescita di SIFÀ sono i veicoli professionali, che rappresentano una parte importante della flotta. “Oggi - dice ancora Paolo Ghinolfi - gli LCV rappresentano circa il 40 per cento della flotta, una tendenza confermata anche nel 2020. Nel settore dei veicoli professionali c’è tanto spazio per il noleggio, ma non possiamo esimerci da un’analisi dei vari segmenti di questo mercato. Quello dei corrieri, ad esempio, è un segmento in forte crescita, in ragione dello sviluppo dell’e-commerce e della domanda di logistica dell’ultimo miglio, ma rappresenta un mercato instabile e poco regolamentato, costituito com’è da aziende di trasporto di dimensioni medio-piccole che, complice un’economia non florida, spesso chiudono i battenti prima dell’anno di vita. Quelle di grandi dimensioni, poi, sono costrette ad af-

frontare picchi di lavoro, che richiedono un aumento di autisti fino all’80 per cento per periodi brevi, affidando i veicoli a driver spesso senza competenza; i risultati per noi noleggiatori sono tangibili al rientro del mezzo”.

Della maggiore professionalità del settore Paolo Ghinolfi fa una battaglia personale nel confronto con tutti i player. “L’obiettivo - spiega l’Amministratore delegato - è consentire a SIFÀ e alle aziende di noleggio di supportare i clienti nelle loro esigenze difendendo dai rischi in termini di sicurezza attiva e passiva”.

La strategia di SIFÀ nei veicoli professionali prevede tra l’altro un ulteriore coinvolgimento della logistica. “Continuiamo a presidiare anche la logistica - ammette Ghinolfi - Allarghiamo il focus su attività più tradizionali, nelle quali risulta premiante il nostro approccio consulenziale: dal vending all’impiantistica al trasporto del freddo, serviamo tante aziende che conosciamo bene e che sono abituate a operare seguendo precise regole. Puntiamo nel 2020 a crescere con la divisione Van&Go, potenziandola con l’ingresso di profili senior di alto livello: nel 2020 il target è raggiungere i 5-6mila ordini di veicoli commerciali”.

Nel segmento professionale SIFÀ ha sempre assegnato primaria importanza ai veicoli allestiti, proponendo nel parco allestimenti disponibili in pronta consegna (frigoriferi, officine, ecc.) e studiando con il professionista e l’alleggeritore veicoli ad hoc per esigenze specifiche. “Abbiamo sviluppato - conclude Paolo Ghinolfi - partnership di qualità con Case costruttrici, concessionarie e allestitori. L’obiettivo è innalzare l’asticella della qualità del noleggio: per noi l’allestimento è parte integrante del mezzo. Per questo, i nostri consulenti sono preparati con aggiornamenti e formazione in loco direttamente presso gli allestitori partner di SIFÀ, in tutte le categorie di allestimento”.



Approccio sartoriale e consulenza i cavalli di battaglia di SIFÀ, braccio nel noleggio dell’italiana BPER Banca.