

Il rilancio del fleet management passa dall'Ict

Come registrato dall'Undicesimo rapporto Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici), il 2011, in Italia, è stato un anno negativo per il fleet management. A fronte di un incremento del 2 per cento nel numero complessivo dei veicoli gestiti in outsourcing per conto della Pa e delle aziende private, a livello di fatturato il calo è stato del 25 per cento, confermando così la sottodimensione del settore rispetto allo sviluppo che ha nel resto dei paesi europei. Se infatti dal confronto con il 2010 risulta cresciuto il numero dei veicoli gestiti, il fatturato medio per veicolo è passato da 631 a 464 euro (meno 26,5 per cento), consegnando a fine anno al settore un fatturato di 60 milioni di euro contro gli 80 del 2010. Le cause? E le soluzioni? Ne parliamo con Elpidio Sacchi, titolare di Safo, gruppo di società con presenza in Italia, nel Regno Unito e in Romania: «Durate lo scorso anno, l'inasprirsi degli effetti della crisi economica

Elpidio Sacchi,
amministratore del Safo
Group di Roma
www.safogroup.it



L'ultimo anno ha registrato una flessione nel settore delle flotte aziendali, della Pa e del noleggio. Elpidio Sacchi illustra le cause e indica le soluzioni praticabili per portare il mercato in linea ai livelli europei

Luca Cavera

e il contemporaneo aumento dei prezzi dei carburanti hanno fortemente penalizzato il mercato italiano. A questo si è poi sommato il ritardo dei pagamenti da parte della Pa e il disincentivo all'investimento determinato dalla stretta sul credito».

Quali sono le strategie praticabili per invertire questa tendenza?

«Com'è stato indicato già dal rapporto Aniasa, il settore potrebbe compiere un salto di qualità potenziando l'applicazione delle tecnologie informatiche e approfittando dei meccanismi di outsourcing su componenti di servizio che non siano direttamente parte del core business. Noi, ad esempio, siamo una società che è specializzata da oltre trent'anni nella fornitura di servizi specialistici. Il nostro approccio prevede che ci assumiamo la responsabilità in outsourcing su processi che, rispetto al core business delle società di noleggio sono marginali e ne facciamo il nostro core business. Ciò determina che, operando su volumi più ampi di veicoli rispetto alla singola società di noleggio, attuiamo una suddivisione degli oneri di investimento per i noleggiatori e costruiamo elementi di eccellenza. La conseguenza è una rilevante riduzione dei costi e un significativo miglioramento dei servizi che i nostri clienti possono offrire ai locatari. Grazie a questo approccio, stiamo dando una mano ai nostri clienti per resistere



L'obiettivo è offrire soluzioni che garantiscano l'accesso alle informazioni in qualunque momento e in totale mobilità

alla generale tendenza alla crisi e, allo stesso tempo, conseguiamo una significativa crescita nelle nostre attività».

I vostri servizi quali aree di gestione coprono?

«L'offerta del nostro gruppo è articolata su tre linee di business principali: servizi specialistici per l'automotive, general back office e soluzioni Ict. Queste tre linee, poi, combinate, contribuiscono a migliorare l'offerta complessiva. I nostri servizi specialistici comprendono tutte le procedure amministrative per la gestione di grandi flotte e coprono l'intero ciclo di vita del veicolo e dell'attività di noleggio professionale, dalla fase di quotation al remarketing. Per quanto riguarda il general back office, i nostri servizi prevedono le attività di document management, recupero crediti, Crm e data entry. Infine, per l'Ict, facciamo consulenza, progettazione e sviluppo di soluzioni software, direttamente presso le nostre factory di Roma e Bucarest».

Quali sono le ultime novità a livello di Sw development?

«Le nostre maggiori competenze ed esperienze sono state maturate nella realizzazione di soluzioni di tipo datawarehousing e Cpm. Oggi ci stiamo concentrando soprattutto sullo sviluppo di soluzioni per le nuove piattaforme mobili. Abbiamo investito e stiamo continuando a investire risorse in questa direzione, costituendo anche una divisione specifica e dedicata esclusivamente alla realizzazione di applicazioni per le piattaforme iOS e Android. Il nostro obiettivo è quello di offrire nuove soluzioni di business, utilizzando sistemi di comunicazione all'avanguardia che garantiscano l'accessibilità alle informazioni in qualunque momento e in totale mobilità».

Quali sono gli obiettivi per il 2012?

«L'attuale politica di sviluppo del gruppo si basa sulla ferma volontà di garantire ai nostri partner la massima disponibilità e flessibilità attraverso una struttura competente e affidabile rispetto alle esigenze del mercato, accompagnate da un processo continuo di innovazione ed evoluzione e con una vision europea. Per questo motivo il gruppo sta insistendo su una strategia di espansione all'estero, per la costituzione di nuove partnership. Già entro il 2012, contiamo di insediarcì anche in altri paesi europei».