

NOLEGGIATORI

ALLESTITO? A NOLEGGIO!



Allestire un veicolo commerciale richiede un concentrato di competenze piuttosto specifiche e sempre più ricercate. Ecco come rispondono i noleggiatori...

ture interne per trasporto pacchi) agli allestimenti cassoni per edilizia; da allestimenti con sponda idraulica a officine mobili per ogni tipologia di operatore con allestimenti interni modulari” specifica Cerruti. Conferma Fort: “Gli allestimenti più richiesti sono soprattutto quelli isotermici per i veicoli refrigerati e quelli per i corrieri, alcuni dei quali hanno indicazioni molto specifiche riguardo a scaffalature o pannellature. Ciascuno chiede che il mezzo sia predisposto in un certo modo, secondo linee guide aziendali”. Anche secondo **Federica Mari**, dell’Ufficio Ordini di Program Auto-noleggio, “gli allestimenti più richiesti sono sicuramente le furgonature e i cassoni, ma le richieste variano molto in base ai settori coinvolti e alla tipologia di clienti (pubblici-privati)”.

IL KNOW-HOW DEI NOLEGGIATORI

I clienti che richiedono veicoli allestiti hanno bisogno di essere

guidati da esperti in grado di ascoltare le loro necessità e trovare soluzioni che possano dare un valore aggiunto alla loro operatività quotidiana.

“Per il cliente l’allestimento è un vero e proprio strumento di lavoro, un investimento importante il cui costo spesso è superiore a quello del veicolo stesso. Pertanto, più sarà efficiente e in linea con le esigenze dei driver, più alti saranno i benefici da esso derivanti - spiega Federica Mari - Quando riceviamo la richiesta di un allestimento da parte del cliente, i nostri commerciali, formati sul tema, partono dall’ascolto delle sue esigenze, facendosi anche descrivere la giornata lavorativa tipo per comprendere a fondo quali strumenti gli saranno utili. Soltanto dopo tale fase Program selezionerà e consiglierà l’allestitore più idoneo attraverso la sua esperienza pregressa. Infatti, non dobbiamo mai dimenticare che l’allestimento di un veicolo commerciale rappresenta un concentrato di competenze e know-how e, per questo, diviene imprescindibile affidarsi ad allestitori e professionisti qualificati che conoscono i materiali, le soluzioni di arredo, i veicoli e l’impiantistica”. SIFÀ è molto forte sull’offerta di LCV con allestimenti speciali.

“I competitor hanno in flotta circa il 20% di veicoli commerciali, noi il 40%. Abbiamo sviluppato una serie di competenze verticali e siamo ben preparati, con specialisti dedicati agli allestiti” spiega Fort. La società ha accordi privilegiati con i più importanti allestitori e quindi una grande preparazione e rapidità nel rispondere alle esigenze di ogni tipo di allestimento. “Abbiamo definito una procedura interna che ci consente di identificare i migliori allestitori e al migliore prezzo. A valle di questa organizzazione, SIFÀ offre la soluzione più adatta al singolo cliente, che sia il piccolo imprenditore o la multiutility internazionale che richiede allestiti molto specifici” conclude Fort. LeasePlan ha strutturato, per tutti i

segmenti di mercato, un servizio di consulenza destinato ai clienti, attraverso la figura dell’LCV Expert che analizza le peculiarità e la tipologia di allestimento, e in stretta collaborazione con le altre funzioni aziendali, fornisce ogni tipo di supporto e si occupa di presidiare le varie fasi del servizio.

“Questo know how ci consente di fornire al cliente finale l’allestimento migliore sulla base delle sue esigenze professionali” spiega Cerruti. Inoltre, il sito internet dell’azienda è dotato di un configuratore on-line, che permette ai clienti, anche per il segmento pmi e privati, di creare con vari passaggi un mezzo allestito con tutte le caratteristiche tecniche, fino a richiederne la quotazione.

La manutenzione

Ma chi si occupa della manutenzione degli allestiti?

Per Program la manutenzione ordinaria sugli allestimenti è sempre garantita da contratto ed è valida per tutta la durata del noleggio, fatta salva la possibilità di definire la tipologia di manutenzione più adeguata, studiando anche la rete di assistenza e l’allestitore partner corretto. Per SIFÀ, invece, dipende dagli accordi con il cliente e dal tipo di allestimento: “Alcuni preferiscono curarla direttamente con la loro officina e

stipulano accordi diretti. In altri casi lo chiedono a noi e concordiamo una manutenzione specifica, il cui costo viene inserito nel canone di noleggio” spiega Sabino Fort. LeasePlan offre il servizio di assistenza attraverso il convenzionamento di strutture e fornitori specializzati per gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria sui veicoli allestiti e con un team di operatori dedicati alla gestione in grado di intervenire con tempestività ed efficienza.



Da sinistra: Sabino Fort (SIFÀ), Dario Cerruti (LeasePlan) e Federica Mari (Program)

di Marina Marzulli

I noleggiatori lo confermano: il lockdown del 2020 e le restrizioni del 2021 hanno fatto emergere una maggior esigenza di veicoli commerciali allestiti nel settore degli approvvigionamenti di beni di prima necessità e del delivery in generale. “Alcuni settori di business sono in crescita in controtendenza, specialmente i corrieri e la logistica dell’ultimo miglio, il settore farmaceutico e il food” spiega **Sabino Fort**, direttore commerciale di SIFÀ. Secondo **Dario Cerruti**, direttore commerciale di LeasePlan Italia, “il trend era in aumento anche prima

dell’emergere della crisi pandemica. Ovviamente, dopo la fase iniziale di restrizioni, il periodo di convivenza con la pandemia ha evidenziato un incremento importante della richiesta di mezzi allestiti, sia nel mondo delivery che nella distribuzione alimentare”.

GLI ALLESTIMENTI PIÙ RICHIESTI

Veicoli isotermici e per corrieri, questi sono i più ricercati. “Le tipologie più richieste vanno dagli allestimenti con furgonatura ‘gran volume’ su telaio agli allestimenti isotermici (coibentati e refrigerati); dagli allestimenti courier (scaffala-