SV Noleggio, un modello affidabile

sv-noleggio-fc1347bc

SV - che sta sia per **Salvatore** che per **Sara Vaccaro**, padre e figlia, rispettivamente amministratore delegato e responsabile marketing - è un’azienda leader in materia di noleggio veicoli refrigerati a lungo termine. La data di fondazione risale a un recente luglio 2012, ma la società vanta una struttura solida e saggiamente dinamica, che viene d’impeto attribuirle qualche annetto in più (in senso positivo, chiaro). A Milano, sotto i riflettori di **TuttoFood**, abbiamo parlato con Sara, che ci ha fornito approfondite delucidazioni. “Siamo una società di servizi giovane all’anagrafe, ma ci muoviamo con le gambe di chi, in quanto a logistica, organizzazione, legislazione, e tutto quello che concerne il settore del trasporto refrigerato, ne sa. E ne sa per davvero”.

Spiegati meglio…
Tutto è nato dalla lunga carriera di mio padre, iniziata come direttore tecnico frigorista, e proseguita prima come esperto ATP, e poi, dal 1998, come imprenditore nel mondo del noleggio. L’esperienza si è formata e consolidata per altri 10 anni nella prima compagine sociale completamente dedicata al noleggio di veicoli refrigerati la cui sintesi è stata "non abbiamo mai lasciato a piedi un cliente". Io, che già lo affiancavo nella precedente attività, l’ho seguito, e come me mia sorella Claudia e altri ragazzi che ora sono nostri responsabili nel ramo commerciale. Da allora abbiamo costruito un team coeso, che fa dell’esperienza professionale e umana i suoi punti di forza. Per certi versi il nostro è un modello familiare, che prevede un sano confronto interno. Ognuno mette al centro le problematiche raccolte nella sua area di competenza. Ed è così che riusciamo a essere vigili e attivi su tutto il territorio nazionale.

C’entra con il “Sempre vicini, ovunque”. Giusto?
Esattamente, è uno dei nostri slogan. Grazie a una copertura capillare, estesa da nord a sud dello stivale, e pure in Svizzera, arriviamo sempre più in prossimità dei nostri clienti. Incontriamo imprevisti ed emergenze – che in questo ambito sono all’ordine del secondo – nel momento esatto in cui si verificano. Mi riferisco a guasti, veicoli in panne o altri inattesi che possono intralciare l’attività di distributori e ristoratori. Mica cosa da poco, quando si ha a che fare con l’insidiosa catena del freddo.

A tal proposito, quanto è difficile lavorare con il “negativo”?
Non è semplice. Bisogna giocare d’anticipo. Quindi manutenzioni, riparazioni, formazione pre e durante il nolo: tutte voci di prevenzione che richiedono energie ma salvano le derrate alimentari e la credibilità dei clienti. Aggiungo che, in generale, si tratta di un segmento complesso da gestire, con mezzi in costante evoluzione e richieste sempre più esigenti. Per questo si parte dalla conoscenza approfondita delle dinamiche del freddo, e si continua con un regolare aggiornamento, sulle nuove normative e le tecnologie che avanzano.

Veniamo al veicolo…
Volumi, percorsi ed esigenze diverse: limitarsi a una soluzione non è abbastanza. E così negli anni abbiamo via via ampliato il parco macchine. Attualmente, la nostra gamma include veicoli leggeri, di media e alta portata. Mettiamo a disposizione Doblò, Daily leggeri, quelli di categoria con telaio autoportante e, infine, gli Eurocargo. Assieme ai nostri interlocutori individuiamo tra queste l’opzione più adatta, e la associamo a un articolato e customizzato pacchetto di servizi.

Qual è il servizio che più riscuote consensi tra chi usufruisce del pacchetto noleggio?
Un po’ tutti, in realtà. Dalle polizze assicurative ai veicoli sostitutivi, dalle personalizzazioni pubblicitarie alla possibilità di cambiare il mezzo se si converte attività, fino ad arrivare ad un’assistenza (reale) fornita h24. Insomma, l’obiettivo è che il cliente si senta accompagnato passo passo e in ogni circostanza, dalla stipula del contratto e per tutta la durata del noleggio, che va dai 36 ai 60 mesi. E poi… noi lo chiamiamo per nome.

Vale a dire?
Salvatore Vaccaro, mio padre, è un forte sostenitore del rapporto vis à vis e della stretta di mano. Cosa che ha trasmesso a tutti, me compresa, in SV. Certo, per tutto ciò che richiede una risposta tempestiva ci avvaliamo di strumenti di comunicazione tempo-zero, ma quando si tratta di questioni importanti, ci mettiamo la presenza fisica. La fiducia che si instaura tra azienda e cliente è un filo resistente quando lo si coltiva, quando la conoscenza è reciproca e i problemi vengono condivisi. Un po’ come quel modello di cui vi parlavo prima. Un po’ come il nostro modello che ci piace definire ‘familiare’. E visti i numeri in costante crescita, di clienti e veicoli arruolati – si arriverà a quota mille il prossimo settembre, con un evento dedicato e la presentazione di un mezzo “special” - vien da pensare che modelli familiari come questo possano ancora essere una massiccia e affidabile risorsa per il comparto F&B e, in generale, per il nostro Paese.

www.svnoleggio.it