



Carlo Grossi, direttore della piattaforma operativa SDF RENT

SDF RENT, una formula innovativa che sostiene la vendita e il concessionario

Intervista a Carlo Grossi, direttore di SDF RENT, che ci illustra sinteticamente la nuova formula proposta ai dealer per la gestione del noleggio a medio/lungo termine dei mezzi proposti dal Gruppo SDF.

di Claudio Rosa

Grossi, può spiegarci in sintesi quali sono le opportunità offerte da SDF RENT?

E' molto semplice. SDF RENT attua una formula grazie alla quale si offre un vantaggio al concessionario mettendolo in condizione di formulare al meglio la sua proposta nei confronti dell'utente finale del mezzo, liberandolo cioè dell'investimento economico che fino ad oggi si rendeva necessario. Il concessionario così non subisce più l'onere dell'investimento, che diventa a carico di SDF RENT, e può offrire il prodotto a noleggio in una condizione di totale tranquillità. Si tratta in sintesi di uno strumento che gli dà sollievo e gli consente di proporre l'offerta al cliente nel modo migliore.

E il rapporto col cliente finale come cambia?

Cambia in meglio. Così facendo il concessionario resta comunque l'interlocutore primo e privilegiato del cliente, ma è più tranquillo e potrà dedicarsi alla gestione di una serie di servizi che normalmente si accompagnano alla vendita: in altre parole a tutta l'area del post vendita, oggi sempre più cruciale nel processo di fidelizzazione della clientela.

Può descriverci in modo schematico come interviene SDF RENT sul dealer?

Certamente, ecco come rendere in sintesi il processo con cui SDF RENT interviene nella

vendita:
 -il cliente si reca dal concessionario e sceglie il mezzo;
 -il concessionario ha un mezzo disponibile oppure lo ordina al Gruppo SDF;
 -il concessionario vende il mezzo a SDF RENT;
 -SDF RENT paga il concessionario;
 -il concessionario incassa;
 -SDF RENT, ora in possesso del mezzo, lo noleggia al cliente finale che paga direttamente a SDF RENT canoni mensili comprensivi di rata di finanziamento, manutenzione ordinaria e straordinaria, assicurazione all risk e polizza di responsabilità civile; in alcuni casi anche l'estensione della garanzia al 3° anno e volendo anche la trattoria sostitutiva.
 -a fine periodo il concessionario ha facoltà, e non l'obbligo, di ritiro del mezzo usato che altrimenti resta in carico a SDF RENT.

Cosa succedeva prima che SDF RENT intervenisse con questa modalità di noleggio?

Il concessionario che voleva cimentarsi nel noleggio di macchine ed attrezzatura agricola era costretto a sostenere l'intero onere dell'investimento economico e l'obbligo di riscatto dei canoni. In questo modo al concessionario restava il massimo indebitamento e il massimo rischio. Ora per lui ci sono solo vantaggi.

Quali sono i principali vantaggi?

I Vantaggi sono diversi ma torneremo a sottolineare

il fatto che il dealer torna ad essere vero centro della relazione con il suo cliente finale al quale può a sua volta offrire:

- canone contenuto (per VFL prossimo al valore di mercato)
- nessun debito (né Concessionario, né Cliente)
- nessuna segnalazione Centrale Rischii e/o Assilea (né Concessionario, né Cliente)
- nessun patto riacquisto (solo prelazione)



Francesco Carozza con a fianco Alberto Grasso (responsabile vigneti Fontanafredda) e Luca Baffigo (socio di maggioranza)



Alla consegna dei mezzi hanno presenziato tutti gli staff coinvolti del concessionario Giordano Servizi Srl, del gruppo SDF e del gruppo Eataly

LA CASE HISTORY "SDF RENT - FONTANA FREDDA" RACCONTATA DA STEFANO GIORDANO DI AGRIRENTAL TEAM

La formula SDF RENT è una formula avanzata di noleggio del bene strumentale e assicurazione all risk in grado di coprire la maggior parte dei rischi che una macchina agricola normalmente affronta, ivi compreso il ribaltamento. È una formula che conviene in modo particolare a realtà piuttosto dimensionate, che intendono fare investimenti che le mettano al riparo da ogni imprevisto: a queste infatti la proponiamo con successo. Come è accaduto per esempio con la ditta Fontanafredda. Ci ha noleggiato in totale 20 macchine, abbiamo fatto una proposta relativa a prodotti Deutz-Fahr con la formula SDF RENT. E' stata una trattativa portata avanti nel contesto di un progressivo percorso di conoscenza e fiducia; insomma più che altro un dialogo, una reciproca conoscenza suggellata non solo da un contratto ma anche da stima. Non si è trattato soltanto di un successo commerciale o di una semplice operazione di noleggio. Abbiamo lavorato veramente insieme nell'affronto e nell'individuazione della soluzione più adeguata in risposta a un'esigenza aziendale complessa: liberarsi del possesso e dei suoi oneri a fronte di una formula innovativa, conveniente e convincente.

Significativo il fatto che Fontanafredda sia stata di recente acquisita dal Gruppo Eataly che introduce nel settore alimentare il concetto di "alto consumo e alto cibo" a fronte di una sostenibilità, e quindi di una reale convenienza, di tutto il ciclo che coinvolge la produzione. Un approccio che prevede una rigida selezione dei fornitori di beni e servizi. Il patron dell'azienda Eataly, Oscar Farinetti, è oltretutto personalmente appassionato di vini e ha quindi voluto assistere dal vivo ad alcune fasi della trattativa insieme all'amministratore delegato Piero Bagnasco. Come ho già detto la nostra formula li ha convinti. Stiamo anche lavorando ad un progetto, e lo si vedrà prossimamente, per una campagna di co-marketing.