

L'EFFICIENZA NELLA GESTIONE DELLA FLOTTA SU GOMMA RAGGIUNGE IL TOP

Parla Gianluca Amati, ceo del Gruppo: «Puntiamo a massimizzare la disponibilità dei mezzi, abbattere i costi, alzare la qualità»

Gianluca Amati è il giovane ceo del Gruppo che porta il nome della sua famiglia e che da 40 anni opera nel settore della manutenzione dei mezzi di trasporto, con particolare riferimento alle grandi flotte. Questo porta oggi il Gruppo Amati a consolidare una nuova formula operativa a vantaggio dei gestori di flotte, il Full Service. Amati è anche membro del Consiglio Direttivo di Alis.

Cosa c'è nel vostro DNA?

Siamo specialisti nella manutenzione di flotte su gomma. Lavoriamo in base alle esigenze del cliente, quindi H24. Dato che facciamo parte della rete di officine autorizzate e collaboriamo con le case costruttrici, possiamo offrire un servizio più rapido ed efficiente anche in caso di guasto sia in Italia che all'estero, senza aggiunta di costi. Full Service è la formula di cui parliamo oggi e che stiamo proponendo con successo sul mercato. Abbiamo già delle esperienze significative e si basa sulla presa in carico e gestione delle officine dei clienti. È una formula che siamo pronti a sviluppare anche creando nuovi servizi di manutenzione secondo i bisogni del cliente, sia in Italia che all'estero.

Cosa consigliate a chi gestisce flotte di trasporti su gomma?

La manutenzione è una leva chiave e se guardiamo all'efficienza nella gestione della propria flotta merci, la nostra raccomandazione di esperti è di puntare su un servizio completo e disegnato su misura, il Full Service appunto, perché consente di dare benefici unici e concreti a tre livelli. Il primo è il grado di disponibilità della flotta, ovvero la percentuale di mezzi attivabile ogni giorno per il servizio. Il Full Service è focalizzato sulla sua massimizzazione. La manutenzione interna da parte dell'impresa ha l'obiettivo di mantenere questa percentuale al livello programmato che, a secon-

da dei casi, è nell'intorno del 90%. Noi, essendo specialisti del settore, siamo in grado di alzare questa percentuale ai massimi livelli, consentendo quindi tutta l'erogazione possibile e forti risparmi. Poi ci sono i costi di manutenzione, non semplici da determinare, perché includono elementi eterogenei. Alcuni costi sono da presidiare con competenze specifiche perché connessi all'evoluzione dei mercati, altri sono da monitorare in base all'evoluzione di normative e tecnologie. Altri ancora sono direttamente connessi allo spostamento di mezzi e personale per le manutenzioni. E poi dobbiamo tener conto anche del fattore tempo, per la

gestione di queste attività da parte del Management. Infine, l'esigenza di fondo è la combinazione delle variabili tempo, costo, qualità e flessibilità. Per le imprese di trasporto, la continuità e l'efficacia del servizio si basano su una flotta sempre perfettamente efficiente in tutte le sue funzionalità e articolazioni, ogni giorno.

Come funziona il vostro modello di Full Service?

Grazie alla nostra esperienza di 40 anni nella manutenzione di grandi flotte, consentiamo alle imprese clienti la giusta serenità perché ci occupiamo noi di mantenere perfettamente efficiente la loro flotta. E lo facciamo con un canone fisso,

Gianluca Amati

Ceo del Gruppo omonimo
e membro del Consiglio
Direttivo di Alis



“ L'obiettivo è portare la disponibilità della flotta al suo massimo e togliere ogni mal di testa all'impresa di trasporti ”



assolutamente conveniente. Grazie alle nostre competenze e al nostro metodo organizzativo riusciamo ad offrire un servizio migliore e di qualità, per un prezzo inferiore al costo che normalmente le imprese di trasporto hanno gestendo la manutenzione in proprio. Ci si affida all'outsourcing già per molte di attività, perché allora non esternalizzare anche la manutenzione della flotta, dove i benefici possono essere così elevati? Il Full Service è un'opportunità di outsourcing ideale per la manutenzione di una flotta. Fosse solo per i rischi e oneri molto specifici oggi correlati alla manutenzione dei mezzi, che per un'impresa di trasporti e per il suo management possono essere dei veri mali di testa: gestione dei rifiuti, certificazioni specifiche per l'attività, gestione ed acquisto dei ricambi e delle attrezzature.

Quali sono le attività che vi prendete in carico per conto del cliente?

Il servizio che offriamo parte dalla presa in gestione delle officine interne, del personale, dei ricambi e delle attrezzature e prevede anche l'affitto degli spazi di lavoro dall'impresa.

“Grazie alle nostre competenze e al nostro metodo organizzativo riusciamo a offrire un servizio migliore e di qualità, per un prezzo inferiore al costo che normalmente le imprese di trasporto hanno gestendo la manutenzione in proprio”

Ci occupiamo noi di formare e motivare il personale e siamo pronti a ulteriori selezioni dall'esterno se occorre. Qui entra in gioco la nostra esperienza nel saper scegliere e ingaggiare le giuste competenze dando l'opportunità di formazione mirata che combini ad

esempio la meccatronica e tutte le altre skill oggi necessarie per la massima efficienza del mezzo. L'organizzazione è un altro asse chiave di ottimizzazione, grazie a modelli operativi lungamente testati. E poi c'è tutto il comparto delle attrezzature interne di officina e quello dei





sistemi software di costante controllo e monitoraggio. Infine, oggi è molto rilevante l'aspetto normativo, per cui sgraviamo totalmente il cliente da rischi e oneri di questo genere.

Come funziona il vostro processo?

È davvero semplice, c'è una fase di quick assessment in cui prendiamo contatto con i temi gestionali del cliente e i suoi obiettivi. Verifichiamo le informazioni sui costi in base ai nostri raffronti e capiamo i margini di miglioramento.

A questo punto proponiamo una serie di interventi di ottimizzazione che raccogliamo in una vera e propria offerta di outsourcing, in cui ci prendiamo carico di tutti questi mal di testa, rischi, costi e oneri a fronte di un canone annuo, ben inferiore ai costi del cliente. Il

quale in questo modo può concentrarsi sul suo core business.

Come è nata questa formula?

Abbiamo ideato questa formula dopo un lungo percorso di analisi su noi stessi e ottimizzazione. Siamo un gruppo di aziende di matrice familiare e abbiamo nel sangue la passione per la manutenzione e l'efficientamento delle flotte. Con le nostre attività copriamo tutti gli interventi necessari, meccanica, meccatronica, carrozzeria, carpenteria, pneumatici, impianti frigo, revisioni Mctc e abbiamo 5 sedi su oltre 100.000 mq con oltre 130 persone impiegate e strutture molto specifiche e uniche in Italia, come due banchi prova per motori oltre 2.000 cv, tre banchi prova per cambi automatici, 12 officine mobili per servizi H24, 2 carri per il soccorso di autobus

fino a 24 metri, 2 carri per il traino, un'autogrù fino a 25 quintali. Abbiamo anche recentemente lanciato un'Academy per formare tecnici brillanti e qualificati ed essere in grado di fornire manodopera qualificata esattamente dove occorre. Questi asset e queste competenze, unitamente agli accordi diretti con i costruttori, ci hanno consentito il progressivo sviluppo dell'efficienza, della capacità operativa e l'abbattimento dei costi che oggi vogliamo portare ai nostri clienti.

Quali sono i benefici che concretamente può avere da voi il trasportatore che oggi gestisce grandi flotte?

Riorganizzando in modo professionale la gestione delle manutenzioni e quindi dell'officina possiamo arrivare a garantire anche il 98% della disponibilità

“ Con le nostre attività copriamo tutti gli interventi necessari, meccanica, meccatronica, carrozzeria, carpenteria, pneumatici, impianti frigo, revisioni Mctc e abbiamo 5 sedi su oltre 100.000 mq e più di 130 addetti ”

e avvicinarci al 100%. Teniamo conto che alzare la percentuale di disponibilità dei mezzi equivale ad abbattere del medesimo importo le immobilizzazioni e tutti i costi correlati. Oltre ad azzerare ogni onere e impatto operativo e gestionale derivante da fermi macchina e imprevisti. Come Gruppo Amati siamo in grado oggi di offrire il Full Service su tutto il territorio nazionale. Abbiamo già realizzato importanti case history di successo e proponiamo formule sempre pensate su misura per il cliente.

