



**ESG RENT**

A due anni dalla fondazione intervista all'Amministratore delegato Diego Pellicoli

# “Un biennio record, il noleggjo baluardo nel clima d'incertezza”

**S**ono trascorsi due anni da quel 3 settembre 2021 che vedeva Diego Pellicoli, classe 1971, volto noto nel settore dei trasporti, nel quale è sinonimo di instancabile manager, da sempre vicino e attento alle esigenze dei trasportatori, affiancarsi a Eugenio e Emanuele Ferretti, terza generazione al timone di Fertrans, azienda di trasporto leader nell'intermodale, per costituire ESG Rent, del quale ha assunto la carica di Amministratore delegato.

Cresciuto professionalmente in Johnson Controls e Valeo, Pellicoli in MAN ha percorso le principali tappe della sua carriera, occupandosi di acquisti, vendita (nuovo e usato), processi e organizzazione; per anni è stato Responsabile delle Filiali di Man Italia e Responsabile Vendite Italia, sovrintendendo ad ogni step della filiera dei veicoli industriali, dalla produzione alla consegna, dall'allestimento all'utilizzo su strada fino al post vendita. Un percorso che ha portato il manager bergamasco a confrontarsi con tutti i principali player del settore, sintetizzando in sé un'esperienza a 360 gradi.

**UNA COMPETENZA VASTA** che Pellicoli – da Sales Director di aziende di vendita di servizi e noleggjo, personaggio carismatico ma anche molto esigente – non ha mai nascosto di voler condividere coi componenti del suo team. È in quest'ottica, nel suo desiderio di

*Il 3 settembre 2021 era una start-up fondata da tre amici, Emanuele ed Eugenio Ferretti con Diego Pellicoli. Oggi ESG Rent ha un numero considerevole di mezzi e continua a puntare sui servizi, fedele ai principi ESG: crescono i volumi, crescono le risorse, si amplia l'offerta.*

di **Massimiliano Campanella**, Milano



**DIEGO PELLICOLI** Classe 1971, bergamasco, cresciuto in Johnson Controls e Valeo, in MAN ha percorso le principali tappe della sua carriera.

condividere la propria esperienza con “la squadra”, che due anni fa fondava insieme alla famiglia Ferretti, ESG Rent: una società autonoma e indipendente, che si propone come partner in ogni ambito

dei servizi al trasporto. Noleggjo e non solo: ESG è l'acronimo di Environmental, Social & Governance, ovvero un insieme di aspetti considerati quando si investe in una società con l'obiettivo di tenere conto

delle questioni ambientali, sociali e della governance aziendale.

**Non c'è dubbio che siamo solo all'inizio, e ci aspettiamo dietro l'angolo importanti**

**novità. Intanto qual è il bilancio di questi due anni?**

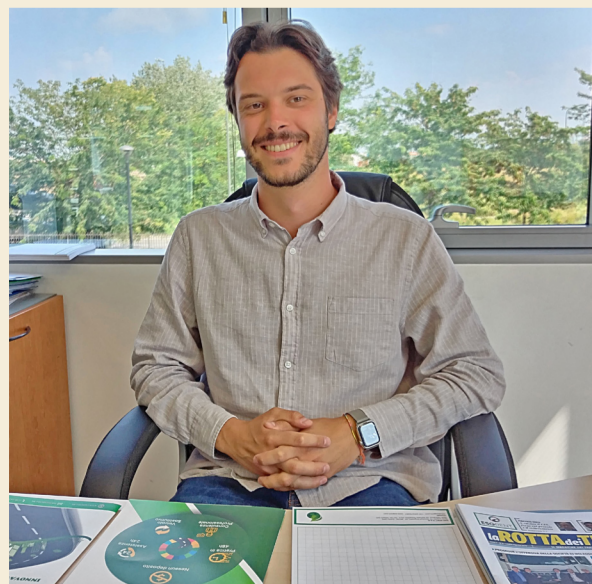
Come prima cosa devo dirti che per la prima volta nella mia vita lavoro felice con persone che stimano. Non che prima non lo fossi, ma con Emanuele e la sua famiglia, mi sento parte di un progetto ambizioso che ho contribuito a far nascere e crescere ed è bello, seppur faticoso, vedere l'evoluzione della nostra creatura. La verità è che siamo partiti da zero e oggi ci attestiamo su un parco importante, per l'80 per cento veicoli a motore e il restante 20 per cento semirimorchi. Soprattutto, fedeli ai principi ESG, da start-up siamo oggi una struttura che conta 22 addetti, di cui sette nel Service, quattro nel commerciale, altrettanti in Amministrazione e contabilità, una al marketing, tre al back office e altrettanti nel reparto Operation.

**Com'è costituito il parco? Quali sono stati i criteri di scelta?**

L'obiettivo era avere un parco con ampie caratteristiche per rispondere alle esigenze di ogni tipo di trasporto. Ad esempio, tutti i nostri trattori stradali rispondono alla normativa ADR totale. Quanto ai brand, abbiamo tentato di standardizzare la flotta andando a massimizzare con ordini a stock di veicoli, puntando a rapidità nelle consegne, caratteristiche di qualità dei prodotti e radicamento sul territorio del network di assistenza. Su queste basi i nostri marchi principali sono DAF, Mercedes-Benz e Iveco, ma anche MAN, Ford, Renault e Volvo sono presenti con varie unità.

## TOMMASO SCALCHI: “CON PELLICOLI E FERRETTI UNA FULL IMMERSION NEL NOLEGGIO”

Nel team dell'AD. Da un anno e mezzo è Operation & Business Specialist.



Tenace sostenitore della necessità di far crescere nuove leve, Diego Pellicoli in ESG Rent ha scelto d'investire su competenze e figure senior affiancandole con giovani determinati e appassionati. Alle dirette dipendenze dell'Amministratore delegato, da marzo 2022 Tommaso Scalchi, 28 anni, nato a Milano e cresciuto a Monza, ricopre il ruolo di Operation & Business Specialist. Diplomato al Liceo Scientifico-Tecnologico Mapelli, inizia la sua carriera professionale in Locauto dove, per due anni, acquisisce esperienza nel reparto gestione e manutenzione (service e authority). “In ESG Rent – spiega Scalchi – seguono a 360 gradi il reparto Operation, occupandomi delle consegne dei veicoli: dopo la scelta della Direzione Acquisti e la comunicazione dell'avvenuto contratto dalla Direzione Commerciale, io mi occupo degli step successivi, dal monitoraggio dell'arrivo del veicolo dopo l'ordine al contatto con fornitori e allestitori fino a eventuali personalizzazioni; dalla comunicazione al cliente fino al momento del ritiro effettivo. Da quel momento passo la pratica all'Amministrazione che può avviare il contratto di noleggjo”.

Nello sguardo e nel sorriso del giovane monzese tutta la passione per il lavoro che svolge. “In quest'anno e mezzo – prosegue – ho imparato tantissimo, gestendo situazioni complesse sia per la mole di lavoro, nei momenti di picco, sia per dover sostenere da una parte le esigenze dei clienti che chiedono flessibilità, dall'altra la realtà di officine abitate a precisi e rigidi orari di lavoro. Per me ESG Rent rappresenta una vera e propria full immersion”. Qual è il vantaggio del noleggjo come alternativa all'acquisto di un veicolo? “Innanzitutto – afferma Scalchi – la possibilità di accedere a veicoli, che hanno costi spesso alti, in maniera più semplice, quando affrontare un acquisto è decisamente impegnativo. Con il noleggjo il trasportatore può più facilmente gestire una flotta numerosa, sapendo che deve occuparsi del canone, del carburante e dei pedaggi: il cliente ha un costo fisso mensile, per il resto c'è un numero di telefono disponibile h 24 per ogni necessità. A quel punto il trasportatore può dedicare le sue energie ad altri progetti, non alla mera gestione del canone”.



**170**

È il numero dei clienti nel portafoglio di ESG Rent: per lo più flotte che contano tra i 10 e i 50 veicoli di circolante.

## ELEONORA PARODI: “VANTAGGI FISCALI SENZA PARI: PROVARE PER RENDERSENE CONTO”

Giovani leve. Dall'azienda di famiglia a Responsabile Back Office.

Prima dell'arrivo a Tommaso Scalchi, il noleggjo di un veicolo per la parte contrattualistica passa da un'altra risorsa del team di Pellicoli: Eleonora Parodi, 28 anni, originaria di Milano, residente a San Donato. Una laurea in Scienze linguistiche e letterature straniere, conseguita all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, inizia subito a lavorare presso un'azienda di trasporto, settore che è nel suo dna: il nonno, Alessandro Andrulli, è un imprenditore nel trasporto, passione che ha trasmesso alla nipote. Nel 2019 Eleonora è cofondatrice di un'azienda che conta venti veicoli, per il trasporto centinato e frigorifero: tra le partnership aziende come STEF, Arcese e Fertrans. È grazie alla collaborazione con quest'ultima che incrocia il nuovo progetto di ESG Rent che nasce e dove inizia il suo percorso che la porterà a ricoprire la carica di Responsabile Back Office. “Mi occupo – spiega Parodi – di tutta la parte contrattualistica, dal primo contatto con il cliente alla gestione del contratto, predisponendo tutta la documentazione che poi passo al collega Scalchi”. Dal tono e dal sorriso si evince la passione e il clima di crescita che la giovane respira nell'azienda. “Con tutto il team – prosegue la Responsabile Back Office – si lavora con spirito di squadra e collaborazione, si lavora con intensità ma sempre con la consapevolezza che ciascuno di noi ha un ruolo importante e dà il suo contributo all'azienda: in ESG Rent tutti noi stiamo imparando molto”. Qual è a suo giudizio il vantaggio del noleggjo come scelta alternativa all'acquisto di un veicolo? “Da ex imprenditrice – risponde Eleonora Parodi – posso affermare che quello principale è la deducibilità del 100 per cento, vantaggio fiscale importante. Inoltre, il noleggjo dà maggiori possibilità di crescita a società di nuova costituzione, che possono avere difficoltà di accesso ai leasing e non solo: una società nuova, con una flotta poco numerosa può avere pochi contatti con le officine;



il noleggjo, con la formula all inclusive di ESG Rent, è vantaggioso, i costi sono dimezzati e sono a carico del noleggiatore. Parola d'imprenditrice: l'ho provato io stessa”.

**A proposito di assistenza, accanto ai network ufficiali delle Case Madri avete avviato l'organizzazione sul territorio di ESG Point...**

La nostra clientela è costituita da aziende di trasporto che lavorano in tutta Italia, con rotte un po' ovunque: i contratti di manutenzione e riparazione delle Case rappresentano la scelta principale, in connubio con l'elasticità del nostro servizio interno h 24, che riusciamo a garantire anche con gli ESG Point. L'assistenza è il nostro fiore all'occhiello: un'offerta integrata con servizio di soccorso stradale incluso nel canone: il veicolo si ferma per un problema a un pneumatico? Il cliente ci contatta e andiamo sul posto occupandoci della sostituzione, del montaggio e rimontaggio. Un servizio strutturato in partnership con la nostra assicurazione: tutti gli interventi che si possono fare in loco sono già inclusi in una speciale polizza, che abbiamo acquisito dalla compagnia assicuratrice e che includiamo nella rata del canone.

**Scelte che viaggiano in parallelo con il rafforzamento del reparto Service?**

simo amico, a capo del Service è stato l'inizio di uno sviluppo che ha portato il reparto ad essere, oggi, quello più forte in assoluto in ESG Rent, arricchito com'è dall'arrivo del nuovo ispettore tecnico Luca Pasotti, con un'importante esperienza acquisita in Mercedes-Benz e Iveco. E che troverà il suo coronamento nell'officina ESG Rent in un'area tra Milano e Piacenza, che aprirà i battenti nel 2024 e affiancherà il suo servizio alla sede principale di Milano Est, ubicata a 500 metri dall'uscita della tangenziale: uffici che in due anni abbiamo raddoppiato e suddiviso su due livelli.

**Veniamo alla clientela: com'è costituita? Chi sono i clienti di ESG Rent?**

Abbiamo un portafoglio di 170 clienti, per lo più flotte che contano tra i 10 e i 50 veicoli di circolante, che hanno generalmente un parco per un terzo di proprietà, un terzo leasing e un terzo a noleggjo, con una forte presenza nei segmenti delle consegne, della temperatura controllata e nella raccolta rifiuti. Quindi il nostro target principale è costituito dalle PMI, che ben rappresentano la realtà italiana, con una forte presenza nel Sud Italia. L'arrivo di Antonio Locatelli, mio ex collega in MAN e mio grandis-

mente due: nel Sud Italia il mercato non ha mai smesso di essere effervescente dal periodo post pandemico; inoltre, gli imprenditori del Sud stanno sposando bene il noleggjo, dimostrando in questo estremo lungimiranza.

**Avete stretto partnership per la componente di allestimento?**

A mio avviso gli allestitori si stanno riconsolidando, dopo aver ridotto la produzione in tempi di emergenza Covid: in questa fase stanno aumentando gradualmente la capacità produttiva ma non sono ancora a pieno regime. ESG Rent ha scelto di limitarsi a partnership dedicate ma di puntare sulla flessibilità, assecondando le richieste del cliente. Questo produce due risultati: fronteggiamo la lunghezza dei tempi di allestimento, ad esempio nel cava cantiere dove si sono prolungati in maniera eccessiva; operiamo volentieri con realtà locali sul territorio del cliente, accogliendo con favore la collaborazione con l'impresa artigianale in cui il cliente ripone la massima fiducia.

**Qual è e quale sarà il trend del noleggjo in questa congiuntura economica così complessa, con tassi d'interesse in continua ascesa?**



Il trend del noleggjo segue l'andamento del Mercato ed è sostanzialmente in una fase di stabilità e di leggera crescita, perché garantito da un tasso di sostituzione sempre alto: se il mercato non cresce, cresce l'esigenza dei trasportatori che hanno veicoli da sostituire (Euro III e Euro IV): l'Italia è un Paese dal parco molto obsoleto, quindi il lavoro per chi noleggja c'è e continuerà a esserci. Se poi mi chiede se il rialzo dei tassi d'interesse può aumentare il rischio di morosità, la mia risposta è sì ed è il motivo per cui stiamo frammentando il portafoglio clienti e puntiamo allo zoccolo più solido e duro del nostro Paese: la piccola e media impresa. Questo vuol dire lavorare sul territorio, stando sempre accanto al cliente, e differenziare, dedicare la stessa attenzione a ogni segmento: è quello che faranno anche gli istituti bancari quando, a causa del rialzo dei mutui e se non s'inverte subito la rotta, nel medio e lungo periodo vedranno aumentare le sofferenze bancarie. Ovviamente non lo dico solo io, ma i principali analisti economici.

**Può anticipare qualche novità da qui al 2024?**

Oltre all'officina tra Milano e Piacenza, punteremo molto sullo sviluppo dell'assistenza al cliente “on-site”, ovvero nella sede del cliente, nelle sue più svariate forme. In quest'obiettivo si colloca la partnership con Rigomma: vogliamo portare il noleggjo a casa del cliente. Quest'anno abbiamo avviato la nuova organizzazione commerciale con l'arrivo di Massimo Bagatti nel ruolo di Sales Manager, a capo di un team di tre Area Manager interni, focalizzati sul Nord Italia; del Sud Italia continuerò ad occuparmi io direttamente. Altre novità? ESG Rent è un incubatore di servizi, il noleggjo è un trampolino per offrire più servizi possibile: io, i miei soci e il team siamo pronti a diversificare il business e a radicarci sul territorio, affinché il trasportatore ci percepisca come l'indiscusso e unico player nel quale fare riferimento per ogni sua necessità, lungo l'intera filiera di acquisizione del veicolo.