

“Chiudiamo il 2023 con un fatturato di circa 25 milioni - dice Pelliccioli - il nostro focus è il pesante stradale: l'80% del parco è costituito da veicoli a motore, l'80% dei quali trattori e il resto motrici; il restante 20% da semirimorchi”.



ESG RENT

di **Massimiliano Campanella**,
Rimini

Crescita solida insieme ai partner È il noleggio ESG

Un anno fa la società fondata da Diego Pelliccioli, Eugenio ed Emanuele Ferretti faceva il suo debutto a Rimini. Oggi ha raddoppiato gli uffici di Milano, ha un team di 26 persone e nel 2024 aprirà il suo primo Centro di assistenza.

Si consolidano le partnership, cresce la struttura, aumentano i volumi (in maniera esponenziale) e in parallelo le risorse umane che fanno parte del team. Nel 2022 ESG Rent faceva il suo debutto a Ecomondo; a distanza di un anno la società di noleggio – fondata e guidata da Diego Pelliccioli ed Eugenio e Emanuele Ferretti – torna al Salone della sostenibilità per eccellenza, a Rimini Fiere, in uno stand che esprime i risultati di 12 mesi di lavoro e, soprattutto, l'ambizione di costruire un futuro seguendo i principi di ESG (Environmental, Social & Governance): business e volumi che crescono in parallelo con i partner, con le risorse umane e con i clienti.

In posizione decisamente strategica, lo stand di ESG Rent – realizzato con l'azienda di trasporti Fertrans – è stato per l'intera settimana riferimento di trasportatori, manager di Case costruttrici e di player del trasporto e della logistica che, accolti in un ambiente vivace, con i colori aziendali, ma ordinato, con comodi sofà e tavolini per un sereno “be-to-be”, hanno avuto l'occasione di incontrare i timonieri della società, nonché Massimo Bagatti e Antonio Locatelli, rispettivamente Direttore Commerciale e Direttore Post Vendita, oltre ad Area Manager che non hanno fatto mancare la loro presenza.

Pelliccioli, cos'è cambiato in questi 12 mesi?

L'obiettivo è sempre stato, e sarà, soddisfare pienamente le necessità di un mercato complesso e sfidante. In questi 12 mesi ESG Rent si è strutturata, ha raddoppiato i suoi uffici a Milano Est e, oggi, il team è costituito da 26 persone. Implementiamo i servizi alla clientela consolidando le partnership avviate: con Colsea per dispositivi che consentono viaggi in serenità in tutta Europa; con broker specializzati per aumentare l'offerta in ambito assicurativo; con Q8 per Carta Carburante e altri servizi. L'obiettivo è la vicinanza al cliente che, con ESG Rent, deve avere la possibilità di vedere soddisfatta la sua “shopping list”. Un approccio che, però, segue i criteri ESG: produciamo risultati insieme ai nostri partner. L'esempio di Q8 ne è la dimostrazione: i clienti che noleggiavano da noi ricevono i servizi Q8 che, a sua volta, per il noleggio invita i suoi clienti a contattare ESG Rent.

A distanza di un anno possiamo dare qualche numero sulle dimensioni?

Chiudiamo il 2023 con un fatturato di circa 25 milioni. Il nostro focus è il pesante stradale: l'80% del parco è costituito da veicoli a motore, l'80% dei quali trattori e il resto motrici pesanti; il restante 20% da semirimorchi. Target per il 2024? Superare i 30 milioni di fatturato.



SQUADRA COMPATTA Il team ESG Rent allo stand di Ecomondo. Da sinistra Diego Pelliccioli, Amministratore delegato; Alessandro Manni di Fertrans; Eugenio Ferretti al centro tra le due hostess; Massimo Bagatti ed Emanuele Ferretti, rispettivamente Direttore Commerciale e Presidente.



Lei si occupa di noleggio dal 2017, dopo una consolidata esperienza nelle vendite di pesanti. Qual è la tipologia di cliente che sceglie il noleggio con ESG Rent?

È un cliente che non desidera aspettare, che ha l'esigenza di portare su strada i veicoli il prima possibile, per soddisfare le richieste della committenza. In poche parole, è un cliente che vuole il veicolo in pronta consegna. Esigenze sfidanti per noi, che siamo chiamati a un'attenta pianificazione, ad avere una

quantità e variabilità di veicoli tali da offrire le giuste alternative alla clientela.

Emanuele Ferretti, come si colloca oggi ESG Rent sul mercato? Con quale “chiave di differenza”?

Oggi rappresentiamo una delle prime aziende di noleggio di veicoli industriali sul piano nazionale. La differenza? Nel 2024 sarà operativo, tra Piacenza e Milano, il primo Centro di assistenza ESG Rent, interamente gestito



da noi: lo sviluppo del servizio è nel nostro dna, non è un'azione di business. Ciascuno di noi ha esperienza e competenza, dalle quali deriva la consapevolezza di ciò che serve veramente al trasportatore: dare la possibilità di rendere efficiente il suo sistema di trasporto vuol dire consentirgli di crescere insieme a noi.

Perché Emanuele Ferretti si è avvicinato al noleggio fino al punto di avviare un player dedicato?

Aver conosciuto Diego Pelliccioli,

li, la sua straordinaria energia e passione è stata la chiave di volta. Abbiamo iniziato a dedicarci al noleggio quando i terzisti che lavoravano per Fertrans, per vincoli normativi e condizioni di mercato, non avevano la possibilità di investire nell'immediato nell'acquisto dei veicoli. Intanto si assisteva alla forte crescita del noleggio in Francia e Germania, dove Fertrans opera da anni: con Diego abbiamo ritenuto che c'era la possibilità di fare qualcosa di nuovo, di avviare un'impresa che avesse principi sani e di sostenibilità, per sé e per i partner, nel lungo periodo. Era una sfida ma, a distanza di due anni, riteniamo di averci visto giusto: il noleggio consente la possibilità di crescere e espandersi, a ESG Rent e agli autotrasportatori, di ogni dimensione.

Rispetto a un anno fa come ritiene sia cambiata la percezione di ESG Rent da parte del mercato?

Case costruttrici, Concessionarie moderne e ben organizzate riconoscono il nostro ruolo e questo è un aspetto decisamente positivo. Un risultato che abbiamo ottenuto grazie a partner che sin dall'inizio hanno creduto nel nostro progetto, non fermandosi ai numeri. Il nostro principio guida è creare valore: sappiamo che ESG Rent dovrà giocare al difficile tavolo dei competitor e delle condizioni di mercato, ma siamo altresì pronti a sinergie e interconnessioni che, qualora un giorno fosse necessaria una partnership per consolidarci e crescere ulteriormente, non esiteremo a stringerla. Su queste basi il confronto e rapporto con i competitor che lo meritano è di stima e rispetto.

Pelliccioli, nella costituzione del parco quali sono i partner con i quali vi sentite in maggiore sintonia?

ESG Rent è per sua natura multibrand, pur dovendo riconoscere il valore dell'empatia per Mercedes-Benz, DAF e Paccar. Dopo le parole di Emanuele, mi permetta però di aggiungere quanto sia eccellente il rapporto che si è instaurato tra noi: ho avuto la fortuna di incontrare sulla mia strada tante persone per bene; tra queste, la famiglia Ferretti è al primo posto. Si commette un errore? Troviamo insieme la soluzione migliore possibile, escludendo da subito segnali negativi o addirittura di ripicca. La famiglia Ferretti ha investito fortemente su di me e su ESG Rent e questo mi ha spronato a dare il meglio.

Emanuele, quali saranno i settori più promettenti per il noleggio da qui al 2025?

Ecologia e movimento terra cresceranno e saranno trainanti per il mercato. ESG Rent è pronta, già oggi, con tutti gli equipaggiamenti che occorrono, dai mezzi d'opera alle betoniere al cava cantiere. ●