

Le imprese logistiche. Per la prima volta il settore è in crescita a dispetto di un Pil fermo e di una produzione industriale negativa: ecommerce, cargo e sistema portuale compensano i cali

Le merci risalgono la corrente

Raoul de Forcade

«**P**er la prima volta nella storia, c'è un andamento dei trasporti che è scisso da quello del Pil». A sottolineare questa situazione è Ivano Russo, direttore generale di Confetra. Una situazione che è determinata in maniera rilevante dal peso, sempre più forte, che l'e-commerce e i servizi diretti ai consumatori hanno sulla logistica.

Se la classifica **Leader della crescita** include un cospicuo numero di aziende legate al settore logistico, non è un caso. Il comparto, infatti, nei primi sei mesi dell'anno, ha segnato una crescita, seppur inferiore a quella dello stesso periodo del 2018, a dispetto del fatto che, soprattutto in Europa, ma non solo, si stia profilando una regressione del ciclo economico. Un arretramento che è frutto anche dell'indeterminatezza provocata dalle politiche statunitensi sui dazi e dall'effetto Brexit. «La potenziale perdita, per l'economia italiana, provocata dalla dottrina *America First* – ricorda il presidente di Confetra, Guido Nicolini – è calcolata in 4 miliardi di euro».

Analizzando, però, i dati della confederazione sulla logistica, relativi al primo semestre 2019, si vede che a fronte di una produzione industriale italiana a -0,8% rispetto al 2018, il traffico stradale nazionale registra un +2,3%, mentre rallenta quello internazionale a carico completo, con un -0,6%. Il ramo corrieristico, peraltro, registra +1,8% nelle consegne nazionali (che erano a +2,5% l'anno precedente) e +3,5% in quelle internazionali (+4% nel 2018).

Cresce significativamente, poi, il trasporto su ferro, con un +5% di treni



Manager. Ivano Russo, direttore generale di Confetra: per la prima volta l'andamento dei trasporti è scisso da quello dell'economia reale



Transshipment. Un'immagine del porto di Gioia Tauro. Il traffico di merci nel Mediterraneo è cresciuto nonostante il calo del Pil e la stagnazione della produzione

per chilometro, mentre crolla quello aereo: -5,8% in tonnellate (contro il -0,4% del 2018). Nel trasporto via mare, l'unico settore che mantiene un segno positivo è quello containerizzato nei porti di destinazione finale, che totalizza +4,3% (contro il +4,8% dell'anno precedente). Insomma, nonostante i venti di crisi, per dazi e calo della produzione industriale, in linea generale la logistica, sia pure con una crescita inferiore all'anno precedente, marcia col segno più.

«Stiamo assistendo, per la prima volta – sottolinea Russo – al fenomeno del decoupling, in conseguenza del quale si è modificato il rapporto tra l'andamento del Pil e quello dei trasporti. Prima tra i due elementi c'era una relazione tale che, se il Pil cresceva del +1%, i trasporti salivano del +3. Adesso, quando il Pil sale del +0,2 o

+0,3%, i trasporti arrivano a +5».

Del resto, prosegue Russo, «un tempo si aveva un sistema della logistica e del trasporto merci legato quasi esclusivamente alla produzione industriale. Quindi, se si cresceva poco, entravano meno materie prime e uscivano meno semilavorati. Ora il Pil continua a essere ristagnante mentre alcuni fenomeni, penso ad esempio al boom dell'e-commerce oppure al sistema del trasporto ferroviario merci, che progredisce anche grazie allo sconto pedaggio e al ferrobonus, hanno cambiato lo storico rapporto di cui parlavo». Il tutto a dispetto «dell'effetto scoraggiamento, portato dalla guerra dei dazi e da Brexit, che hanno contribuito a raffreddare gli scambi».

In particolare, gli effetti dell'e-commerce, afferma Russo, «si vedono nei dati degli express courier, dei

corrieri nazionali, del cargo nazionale e di alcune attività marittime: i porti *gateway* (quelli di destinazione finale per i container, ndr) sono cresciuti. Se fossimo stati nella stessa condizione (con dazi e Pil, ndr) dieci anni fa, la logistica sarebbe colata a picco. Esistendo oggi molti più servizi diretti espressamente ai consumatori, non si ha una situazione di impoverimento del Paese. I consumi interni ovviamente non vanno bene, al pari degli investimenti. Ma ormai l'e-commerce è una dinamica che riguarda quasi chiunque, più volte al mese: un mercato inesistente fino a cinque anni fa. La logistica si è sempre pensata come un servizio strumentale all'impresa e alla grande distribuzione; la rivoluzione sarà la logistica al servizio del cittadino».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Velotransport. L'azienda di Torino è passata da 3 a 50 addetti in cinque anni

Un «taxi express» per i prodotti delle Pmi

Filomena Greco

Ha da poco compiuto cinque anni di età ma la torinese Velotransport è cresciuta in maniera esponenziale tanto da guadagnarsi la posizione numero 16 nella classifica **Leader 2020**.

La società torinese nasce come un'impresa familiare legata all'esperienza della famiglia Orsogna. Dario Orsogna è l'amministratore delegato e accanto a lui ci sono i due figli e un socio. «Quando abbiamo iniziato eravamo in tre – racconta Mirko Orsogna – oggi siamo in 50, con un parco mezzi di 45 veicoli e una copertura sull'area di Torino, del Piemonte e del Nord Italia».

L'azienda lavora come un servizio taxi, ma riservato alle merci: la Velotransport ha un piccolo centro operativo nella sede di corso Sebastopoli che riceve ed elabora le richieste dei clienti e assegna i servizi ai singoli autisti, ottimizzando le distanze e i percorsi. «Non siamo una classica azienda di trasporti. Siamo in grado di garantire la presa e la consegna della merce in poche ore, seguendo direttamente tutte le fasi del trasporto. Questo fa la differenza tra noi e un corriere» sintetizza Orsogna.

Un servizio *express* dunque, che può dunque risultare più caro rispetto alle tariffe di mercato, costo che viene ammortizzato però, spiega Orsogna, «quando si tratta di movimentare volumi consistenti per i quali si paga il servizio in tempi rapidi». I clienti della Velotransport sono prevalentemente pmi e aziende che hanno esigenze di trasportare materiale o semilavorati in tempi stretti. Un servizio

apprezzato dalle imprese manifatturiere e dalle filiere piemontesi, aggiunge Mirko Orsogna, gestito in maniera *easy* attraverso le prenotazioni dei clienti via email e l'assegnazione delle tratte alla flotta fatta attraverso il servizio Whatsapp. «Nei prossimi mesi – aggiunge Orsogna – cercheremo di sviluppare il nostro gestionale per offrire ai clienti la possibilità di prenotare il servizio direttamente dal nostro sito».

Alle spalle della Velotransport c'è l'esperienza decennale del fondatore come padroncino e la volontà di stare sul mercato in maniera innovativa e orientata completa-



mente alle esigenze dei clienti, con un fatturato passato da 228mila euro nel 2015 a quasi due milioni e mezzo l'anno scorso.

Il business model messo a punto dalla società torinese prevede la gestione diretta di tutte le fasi del trasporto e la vendita del servizio-corsa, non dunque in base al peso della merce. «La nostra forza in questi anni di attività – conclude Orsogna – è stata quella di incrementare il nostro network di clienti e di ottimizzare la rete anche fuori dal Piemonte, contattando direttamente i clienti e proponendo offerte commerciali su misura, così da garantire che i mezzi non viaggino mai vuoti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FORMAT PROMOZIONALE A CURA DI SYSTEM24

Mercato elettrico: l'intelligenza artificiale fa volare l'EBIT di eVISO a +49% YoY



eVISO CDA: Mauro Bellino Roci, Joao Wemans, AD Gianfranco Sorasio, Roberto Vancini, Antonio Di Prima

IBIG DATA e le tecnologie di trading algoritmico spingono i risultati di eVISO sopra la media del settore: EBIT in aumento del 49% (da 0.98M€ a 1.46M€), EBITDA in aumento del 41% (da 1.48 M€ a 2.09 M€) e fatturato in crescita del 25% (da 34 M€ a 43 M€). I numeri dell'esercizio chiuso il 30.6.2019, revisionati da RIA Grant Thornton, confermano la grande accelerazione di eVISO e la definitiva portata a pieno regime delle piattaforme tecnologiche sviluppate negli ultimi 5 anni dal provider energetico. Tra i risultati raggiunti si evidenziano:

1. la leadership in Italia nel trading algoritmico, con oltre 1 milione di bids annue (rispetto a una media del settore di 20.000) e la gestione in tempo reale dei bilanciamenti;
2. le tecniche di machine learning applicate al forecast dei carichi, in grado di raggiungere il 98% di precisione, anche sui contatori di nuova generazione.

I team tecnici eVISO hanno inoltre messo a punto nel 2019 le strategie di trading definite da agenti di intelligenza artificiale autonomi, in grado di gestire in

totale indipendenza le offerte, oltre ad aver confermato il supporto ai clienti completamente digitalizzato, grazie allo sviluppo e al rilascio della nuova applicazione *easy.eviso.it*.

«Gli investimenti in tecnologia e le innovazioni lanciate negli ultimi due anni stanno spingendo eVISO verso la testa del gruppo: il 30.6.2019 abbiamo superato in termini di EBIT tutti i nostri concorrenti in provincia di Cuneo, alcuni con fatturati vicini al miliardo e decenni di storia. In 5 anni siamo arrivati al 32° posto in Italia per imprese più redditizie e al 5° in Piemonte per EBIT, con conseguente costante rafforzamento della posizione finanziaria netta che espone non solo un saldo positivo di cassa ma anche un miglioramento Y2Y del 20% da 1.84 M€ a 2.2 M€» spiegano dalla Governance che fa capo all'ing. Gianfranco Sorasio.

«Nei prossimi due anni le innovazioni lanciate sul mercato ci aiuteranno a migliorare sia la marginalità sia i volumi, con vantaggi competitivi sostenibili di lunga durata, confermando la vocazione strutturale alla creazione di valore».

eVISO è specializzata nella fornitura di energia elettrica per la piccola e media impresa, in bassa e media tensione.

Nasce nel 2012 in Piemonte con il focus sulla Customer Experience del Cliente, sulla velocità nei servizi accessori e nelle pratiche, e porta a termine lo sviluppo di una serie di piattaforme tecnologiche, tra cui quello a servizio del trading energetico. Nel 2015 **eVISO** è premiata dalla Comunità Europea all'interno del programma Horizon 2020 per la tecnologia "ZEUS 2.0: eBRAIN", inserita nella lista dei modelli di business altamente innovativi, nel 2018 Premio "Le Fonti Awards" come "Eccellenza dell'anno Innovazione e Sostenibilità Servizi Energetici per le PMI". La società è soggetta a revisione da RIA Grant Thornton e la solidità è certificata dal rating B1.1 assegnato da Cerved Rating Agency (del tutto equipollente al livello BBB di Standard&Poor's e di Fitch Ratings o Baa3 di Moody's Investor Services).

IL GRUPPO EVISO

