

STORIA DI UN'ACQUISIZIONE ANNUNCIATA

# La pianta di **ULIVO**, il profumo del **MARE**



Il magazzino della Pertichini Autotrasporti di Firenze, recentemente acquisita da TGroup. Nella foto piccola, l'ingresso della sede con sullo sfondo la nuova livrea che associa i nomi delle due aziende. L'intesa tra le due società, avviata con un accordo di partnership nel luglio 2015, si è perfezionata lo scorso marzo



■ A cura della Redazione

**Sinergie creative tra TGroup e Pertichini Autotrasporti. Una sintesi tra radici campane (il profumo del mare) e radici toscane (l'ulivo). Un linguaggio comune che pone al centro il cliente, il presidio del territorio, un modello di azienda familiare e una pluriennale attività nei trasporti e nella logistica**

**C'**è un profumo di nuovo e un sapore di storia nelle stanze e nel magazzino della Pertichini Autotrasporti di Firenze. Il nuovo è dato dalla modernità della sede: un ingresso in vetro che permette di accedere ad uffici puliti e luminosi dove è evidente la cura per ogni particolare, dalla gigantografia appesa alla parete con la celeberrima vista del capoluogo toscano da Piazzale Michelangelo alla meticolosa disposizione di fal-

doni e carte sulle scrivanie. La storia è personificata da due splendidi giovani ottantenni, Sergio e Anna Pertichini, fratello e sorella, imprenditori di seconda generazione al vertice di un'impresa fondata nel 1952, un dinamismo contagioso, lo sguardo vivace e curioso, oltre cinquant'anni di lavoro insieme, cinquant'anni che meritano di essere raccontati soprattutto oggi, nelle settimane in cui si è perfezionata l'acquisizione dell'azienda da parte

di TGroup, l'operatore logistico campano che con questa operazione rafforza la propria presenza nel Centro Italia: "la mia preoccupazione più grande - dice Sergio - è stata garantire la continuità del servizio ai miei clienti, aziende che, in taluni casi, serviamo da quarant'anni. D'altro canto quella di mia sorella e mia, non avendo la possibilità di un ricambio generazionale, è stata una scelta obbligata per ragioni anagrafiche. Con TGroup abbiamo trovato una sintonia immediata: un'azienda anch'essa familiare, sul mercato da anni, che pone al centro il cliente, che offre qualità e che investe continuamente in innovazione per garantire livelli di servizio sempre più alti".

Per Giuseppe Terracciano, presidente di TGroup, si è trattato di un'opportunità di business ma non solo: "in un certo senso non siamo stati noi ad acquisire la Pertichini - spiega il presidente - ma Anna e Sergio

a scegliere la nostra azienda come l'interlocutore ideale con cui avviare in prima battuta una collaborazione e quindi perfezionare la cessione". La storia della Pertichini si è sposata quindi con l'energia di TGroup al cui vertice siede una famiglia di quarantenni: "l'acquisizione è nata

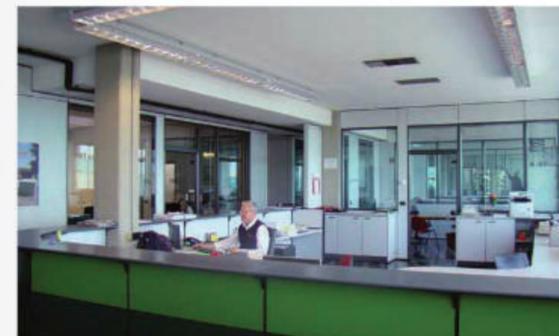
da una scelta strategica - dice infatti il direttore generale di TGroup, Ferdinando De Caro, classe '75 - e cioè dalla volontà di rafforzare la nostra presenza nel Centro Italia dove le nostre attività non erano altrettanto sviluppate come nel Meridione e nel Settentrione. Ma quando dalla strategia si è trattato di passare ad una scelta ha pesato molto il fatto che la Pertichini fosse un'impresa con valori identici ai nostri: massima trasparenza negli atti e nei comportamenti, centralità del cliente, passione per il lavoro". Per Sergio Pertichini è necessario sottolineare anche un altro aspetto: "in TGroup, come in Pertichini, il rispetto per i collaboratori, la loro centralità



Giuseppe (a sinistra) e Antonio Terracciano, al vertice di TGroup. La scelta è caduta sulla Toscana anche in ossequio ad un altro obiettivo strategico: "il rafforzamento della rete One Express con la quale questo progetto è stato condiviso"



Ferdinando De Caro, direttore generale TGroup: "l'acquisizione è nata dalla volontà di rafforzare la nostra presenza nel Centro Italia". L'acquisizione ha già favorito un incremento dei traffici soprattutto verso il Meridione



Un'immagine degli uffici fiorentini della Pertichini. Per Sergio Pertichini "in TGroup, come in Pertichini, il rispetto per i collaboratori, la loro centralità, la formazione sono fondamentali perché solo persone formate e fidelizzate sanno garantire servizi personalizzati e non generici"

nel progetto, la formazione sono capisaldi delle attività perché solo persone formate e fidelizzate sanno garantire ai clienti servizi personalizzati e non generici".

## Il ruolo di One Express

La scelta è caduta sulla Toscana anche in ossequio ad un altro obiettivo strategico di TGroup: "il rafforzamento della rete One Express (il network pallet espresso a totale capitale italiano di cui l'azienda di Nola è stata uno dei fondatori - NdR) con la quale questo progetto è stato condiviso. Siamo sempre più convinti che la nostra crescita aziendale transiti anche e per taluni aspetti soprattutto dalla valorizzazione della nostra presenza in One Express - dice Terracciano -. Sulla Toscana si erano create le condizioni per uno sviluppo importante anche del Network e le abbiamo colte. Non a caso abbiamo rinunciato ad altre opportunità in altre province del Centro Italia per rispetto del lavoro svolto da altri Affiliati in aree già presidiate. È per noi prioritario lavorare in sintonia con il Network in ossequio ad un principio: se io mi rafforzo in un territorio che presenza potenzialità di crescita lavoro non solo a mio vantaggio ma anche a vantaggio degli Affiliati di One Express". Il presidente di TGroup dichiara che non sono previste ulteriori

acquisizioni o aperture di nuovi terminali in Toscana: "con gli Affiliati presenti nella Regione lavoriamo in una logica di totale trasparenza e partenariato". L'acquisizione ha già favorito un incremento dei traffici e delle relazioni tra il Centro e il Sud Italia "che siamo in grado di garantire più efficienti e più veloci" - dice De Caro. Inoltre ha giocato a favore dell'intesa anche l'appartenenza dei rispettivi clienti, in taluni casi, alle medesime categorie merceologiche, in particolare vino e abbigliamento. Un'intesa che, avviata con un accordo di partnership nello scorso luglio, si è perfezionata con l'acquisizione a marzo 2016: "oggi il cliente Pertichini gode dei vantaggi di un gruppo posizionato ai vertici nazionali per caratteristiche della flotta e dotazioni infrastrutturali, a partire dall'IT e dai magazzini, ed ha la possibilità di raggiungere rapidamente tutte le regioni italiane e soprattutto l'estero" - dice Terracciano.

## La Tirreno - Adriatico

La primigenia specializzazione di tratta della Pertichini Autotrasporto riguardava infatti le tratte trasversali tra Tirreno ed Adriatico: "negli anni Cinquanta e Sessanta - spiega Sergio Pertichini - si trattava di collegamenti che ben pochi garantivano. Ricordo il Passo del Muraglione ancora non asfaltato, da percorrere a non più di trenta/quaranta chilometri orari. Il boom è coinciso con gli anni Sessanta e Settanta, l'esplosione del turismo di massa, la necessità di rifornire la Riviera Romagnola con vino toscano". Ma la rotta è ormai aperta e al vino si aggiungono presto altri prodotti tipici, come la pelletteria e il nascente universo della confezione: "garantire affidabilità e tempi su quelle tratte ci ha qualificato agli occhi della clientela. Rapidamente ci siamo affermati come il corriere di riferimento lungo l'asse est - ovest del Paese. E la contestuale specializzazione di nicchia ci ha messo al

## Le frasi

**SERGIO PERTICHINI, Pertichini Autotrasporti / Firenze**

"La mia preoccupazione più grande è stata garantire la continuità del servizio ai miei clienti, aziende che, in taluni casi, serviamo da quarant'anni"

"Quando parlo con gli imprenditori e i manager al vertice di TGroup vedo la stessa forza, energia e coraggio di mia sorella e mia di quarant'anni fa"

riparo dalla concorrenza dei grandi corrieri nazionali che proprio in quel periodo iniziavano le loro attività" - dice Pertichini come se parlasse di avvenimenti accaduti l'altro ieri. Oggi il mercato è completamente cambiato e l'imprenditore toscano ne è ben consapevole: "il fenomeno più rilevante è stata l'esplosione della logistica in senso lato, intesa come intralogistica e lavorazioni a valore aggiunto in magazzino. Con la conseguente necessità di dover garantire non solo trasporto, ma anche stoccaggio, preparazione ordini, picking e così via. Quindi è subentrata la scomposizione del traffico: oggi sotto il cappello della



Anna e Sergio Pertichini: "con TGroup abbiamo trovato una sintonia immediata: un'azienda anch'essa familiare, sul mercato da anni, che pone al centro il cliente, che offre qualità e che investe continuamente in innovazione"

## Numeri in progress

Queste le principali performance di TGroup:

- 1989** la data di nascita della società
- 17** le piattaforme in Italia (nel 2014: 8)
- oltre 110.000** i metri quadrati coperti a magazzino (nel 2014: 70mila)
- >1.000.000** i pallet movimentati / anno con una particolare specializzazione nelle consegne presso la GDO. Tempi di resa: 24/48 ore (Italia)
- >200** i mezzi della flotta, tutti di proprietà, tutti Euro VI
- 2 secondi** il sistema di controllo Real Time attiva il tracciamento dei mezzi ogni due secondi



"Oggi il cliente Pertichini gode dei vantaggi di un gruppo posizionato ai vertici nazionali per caratteristiche della flotta e dotazioni infrastrutturali, a partire dall'IT" - dice Giuseppe Terracciano

logistica rientrano attività molto diverse come il courier, il trasporto pallet anche in modalità espresso, il groupage multi consegna. È infine subentrata la concorrenza dai Paesi dell'Est Europa con l'esplosione di fenomeni come il cabotaggio". Pertichini analizza passato e presente con la competenza di chi ne ha viste tante ma che oggi è giunto alla decisione che altri debbano raccogliere il testimone: "quando parlo con gli imprenditori e i manager di TGroup - dice - vedo la stessa forza, energia e coraggio di mia sorella e mia di quarant'anni fa. Le esigenze dei clienti sono cambiate e nel trasporto, per esempio, l'offerta non può che essere allargata all'intera Italia e all'Europa. Esattamente quello che TGroup è in grado di garantire ai "miei" clienti insieme con tutti i gli indispensabili servizi logistici a magazzino".

## Terzo millennio

Per Giuseppe Terracciano (presidente), suo fratello Antonio (responsabile operativo e del coordinamento delle filiali nonché protagonista di tutte le attività nel Nord Italia), per TGroup è ora di raccogliere il testimone di uomini come Sergio Pertichini, autentici pionieri della nostra professione: "colgo un filo rosso tra la sua e la nostra esperienza - spiega Giuseppe - al primo posto rispetto per i collaboratori e i clienti.

Non a caso ci avvaliamo di autisti dipendenti e di mezzi di proprietà. Non deleghiamo responsabilità, non attiviamo sub - vezioni. Il cliente può stare tranquillo anche alla luce delle recenti disposizioni in tema di responsabilità solidale".

La stessa struttura societaria risponde ad esigenze di trasparenza: "motore di TGroup e la Terracciano service articolata nelle sue due divisioni: trasporti e logistica. Fatta salva l'unicità dei servizi trasversali (IT, amministrazione eccetera) è sempre possibile ritagliare un vestito su misura di ciascun cliente facendo ricorso agli asset aziendali opportunamente calibrati." Una struttura societaria dove non a caso il capitale azionario è stato aperto alla partecipazione dei manager che in tal modo diventano soci: "solo coinvolgendo le persone è possibile costruire una squadra. E questo vale sia per i manager di prima linea come per il neo assunto che si deve integrare nel team di lavoro". Una logica che vale a maggior ragione per i responsabili delle filiali distribuite sul territorio, giuridicamente stabilite come Srl autonome: "il site manager propone un business plan e risponde dei risultati che lui stesso contribuisce a definire. E partecipa al capitale della Srl con quote sia pure di minoranza, ma di significativo valore. Un'opportunità allargata anche ai suoi collaboratori". ■