

TORELLO: UNA STORIA FAMILIARE, UNA STORIA LOGISTICA

Una logistica fatta CON TRASPORTO



■ A cura della Redazione

Una storia esemplare dai trasporti alla logistica, dal mono settore (trasporto di ortofrutta a temperatura controllata) all'offerta di servizi diversificati nel fresco, nel freddo e nel secco, dall'ambito nazionale all'internazionalizzazione. Una storia nata nell'Irpinia profonda e che traguarda il mezzo secolo



La Torello Trasporti e Logistica ha affiancato alla tradizionale attività di trasporto l'offerta di servizi logistici integrati. L'obiettivo è garantire al cliente una risposta positiva e personalizzata contando su asset di proprietà. A lato, da sinistra a destra, Antonio, Concetta, Nicola, fondatore dell'impresa, e Umberto Torello. Per Nicola "la famiglia è la cosa più importante"

Aveva vent'anni e i suoi occhi spaziavano sui terreni coltivati della famiglia a Montoro, Irpinia. A quel tempo, fine degli anni Sessanta del secolo scorso, la "logistica" era un camioncino con cui, in conto proprio, Nicola Torello trasportava i prodotti sui mercati, prima del territorio, poi in tutta Italia, "da Trieste a Palermo" - dice oggi con orgoglio. Un "camioncino" che presto, in una sorta di ottimizzazione dei carichi e delle rotte ante litteram, si sarebbe moltiplicato ed infine allargato, a metà degli anni Settanta, al trasporto conto terzi a favore di altri coltivatori della zona con la necessità di raggiungere le medesime destinazioni. Nacque allora, sia pure sotto altra denominazione, l'attuale Torello Trasporti e Logistica, società che oggi conta più di 1.000 dipendenti, un flotta di 1.500 mezzi e un'attività di logistica integrata in pieno sviluppo. Di quei tempi, cinquant'anni dopo, il fondatore Nicola Torello conserva gli occhi vivaci e

“ Senza persone di valore le procedure non servono a niente ”

penetranti, lo sguardo fiero, un modo diretto di confrontarsi con l'interlocutore, senza giri di parole, il richiamo costante ai valori più veri: "la cosa più importante è la famiglia" - ci dice. Una famiglia allargata: non solo i tre figli, decisivi per lo sviluppo dell'impresa, come vedremo, ma anche e soprattutto i dipendenti: "credo di conoscerli tutti, uno per uno. O almeno ci provo, perché il legame che si crea con le persone è la forza più vitale: solo conoscendo le persone è pos-

sibile trasmettere loro dei valori". Antonio, Concetta ed Umberto, i tre figli che da tempo hanno preso in mano le redini dell'impresa, sono e sono stati così profondamente amati che si deve a loro se oggi la Torello è una grande impresa nei trasporti e nella logistica e non un'importante azienda agricola: "con mia moglie Filomena chiesi

ai figli se desideravano diventare imprenditori agricoli o trasportatori". La risposta è nei fatti: Nicola cominciò a comprare camion e non terreni: "a qualunque cosa un uomo si dedichi l'importante è farlo ponendo al centro le persone. Solo se una persona si sente amata dà il meglio di sé". Figuriamoci un figlio.

I tre figli, appunto: Concetta, due magnifici occhi neri che rivelano un mondo fatto di determinazione, è la responsabile economico-amministrativa della società. Antonio, il più riflessivo, cura il parco veicolare, gli acquisti e il Controllo Gestione. Umberto, più estroverso, è l'anima commerciale nonché il responsabile dei nuovi



Nicola Torello: "credo di conoscere tutti i miei dipendenti, uno per uno. Perché solo conoscendo le persone è possibile trasmettere dei valori"



“Decenni di esperienza ci mettono nelle condizioni di affrontare con il cliente qualunque tipo di problema garantendo efficienza da un lato, contenimento dei costi dall’altro” – dice Umberto Torello

progetti, del team di lavoro che analizza le esigenze dei clienti e a partire da queste ultime ingegnerizza i processi, predispone piani organici di collaborazione, siano essi un trasporto o una logistica integrata a presidio dell’intera supply chain.

Il passaggio generazionale

Il passaggio generazionale matura alla fine degli anni Ottanta e coincide con l’internazionalizzazione dell’impresa, un forte sviluppo nell’offerta di servizi specializzati in particolare (ma non solo) nel

trasporto, in investimenti nella flotta e nelle dotazioni infrastrutturali e tecnologiche con riguardo agli immobili, l’IT e il Trace & Tracking: “decenni di esperienza - dice Umberto - ci mettono nelle condizioni di affrontare con il cliente qualunque tipo di problema garantendo efficienza da un lato, contenimento dei costi dall’altro. Il segreto è nella scelta di proporci come dei partner e non dei fornitori”.

Parole che il vostro umile cronista si è sentito ripetere infinite volte. Come passare dalle parole ai fatti? “Con la competitività delle solu-

zioni proposte - replica Umberto -: contano i numeri. E i numeri tornano se si è capaci di calarsi nei panni del cliente, di condividere a 360 gradi le sue attività, di comprenderne i problemi e di trovare soluzioni. Non si diventa tra i primi operatori nella distribuzione di prodotti freschi per caso: occorrono mezzi adeguati, professionalità dedicate, una struttura di depositi, filiali e transit point con una presenza capillare in tutta Italia. Con mezzi propri o acquisendo un network, quale DIF - Distribuzione Italiana Freschi, che coinvolge altre imprese

“Abbiamo chiuso un cerchio - dice Concetta Torello: sviluppo di filiali in Italia e in Europa, internazionalizzazione dell’impresa, offerta di servizi di trasporto e distribuzione capillare, apertura delle attività anche ai servizi di logistica integrata, allargamento dell’offerta dalla temperatura controllata al secco”



specializzate rendendole partner nella distribuzione di merce a 0÷4 gradi secondo le modalità tipiche dei network di pallet espresso”. L’internazionalizzazione è l’altro pilastro di sviluppo, un’internazionalizzazione che pone inizialmente al centro il trasporto di merce deperibile successivamente affiancata dal secco: “la crescita è stata molto significativa - racconta Antonio - sostenuta da sviluppo interno e dalla nascita di collaborazioni strutturate con società quali la TN Logistica SK (Slovacchia) e la TN Logistika SK-Ro (Romania) grazie alle quali i volumi verso i Paesi dell’Est Europa sono triplicati in quattro anni”. La Torello Trasporti diventa quindi una vera e propria multinazionale del trasporto e, più recentemente, della logistica da cui il nuovo

payoff (*Trasporti & Logistica*): “abbiamo chiuso un cerchio - rivela Concetta -: sviluppo di filiali in Italia e in Europa, internazionalizzazione dell’impresa, offerta di servizi di trasporto e distribuzione capillare, apertura delle attività anche ai servizi di logistica integrata, allargamento dell’offerta dalla temperatura controllata al secco, investimenti nelle ultime tecnologie per quanto concerne veicoli, intralogistica e ICT. L’obiettivo è costruire, per ogni cliente, un vestito su misura contando su risorse interne, gestite direttamente”.

Il mercato è cambiato

Nel novero delle realtà partner un ruolo di primo piano è svolto dalla TN Service, un’officina

Camion, magazzini e logistica

Queste le principali performance della Torello Trasporti e Logistica:

- 100** in milioni. Il fatturato annuo
- 1.500** i mezzi della flotta, comprensivi di trattori, rimorchi, semi-rimorchi telonati ovvero frigoriferi (mono e bi-temperatura) e auto-articolati. In massima parte di ultima generazione con strumentazione per garantire tracciabilità totale, monitoraggio dei dati delle celle, alert, dispositivi di protezione e sicurezza
- >1.000** i dipendenti
- 50.000** in metri quadri. Le aree dedicate ad attività terminalistica nella sola Italia
- 24/48 ore** i tempi di consegna dall’ordine sui canali GDO, Horeca e Normal Trade
- 7** le piattaforme logistiche di proprietà: tre a Piacenza, quindi Prato, Padova, Torino e Bologna
- 4** le società partner. TN Logistica SK (Slovacchia) per lo sviluppo delle attività nell’Est Europa. TN Logistica Romania per lo sviluppo dei traffici in particolare verso i Paesi ex URSS e del Medio Oriente. TN Service per l’assistenza, manutenzione e riparazione di veicoli industriali. DIF - Distribuzione Italiana freschi è invece il primo network nazionale specializzato nella distribuzione di merce a temperatura controllata 0÷4°.

AFFITTASI MILANO IDROSCALO - PESCHIERA BORROMEO
 Uscita tangenziale Paullo
 Vicinanza aeroporto Linate, a 10 minuti da Milano

Prestigioso immobile commerciale
 Indipendente, composto da 800 mq di uffici
 lussuosamente arredati e cablati, servizi, impianti a norma.
 Classe Energetica E - Indice di prestazione energetica EPgl 62.98 kWh/m³a

Tel. 02.55.30.50.67 - Fax 02.55.30.50.68 - E-mail: koster@koster.it



“Il traguardo è offrire un servizio a 360° dove possa essere ritagliato, su misura del cliente, quanto effettivamente gli è necessario per competere, a livello di KPI come di costi. La logistica è un volano in più, quello che mancava”

di riparazione, manutenzione e assistenza inizialmente a favore esclusivamente della flotta di proprietà, oggi in grado di garantire i medesimi servizi anche a realtà esterne: “il mercato è cambiato - ragiona Antonio -. Oggi occorre presidiare ogni componente strategica dell’offerta di servizio, dal trasporto alla distribuzione, a loro volta profondamente innovatisi con richieste di performance sempre più veloci, puntuali, esatte e capillari. La logistica, inoltre, coincide sempre più con un’offerta di servizi aggiuntivi che non riguardano più

o non solo il trasporto, ma anche la preparazione degli ordini, il post-ponement, l’assemblaggio, la confezione vere e proprie fasi industriali o di fine linea”. È il trionfo della supply chain, bellezza, e nessuno può farci nulla tranne coglierne i segnali deboli e farli diventare pilastri di new business: “lavoriamo in più Paesi europei, ci preoccupiamo di logistica di produzione organizzando la raccolta dei semi-lavorati e dei componenti da più sedi, facendoli convergere in un nostro deposito dove avvengono le lavorazioni finali,

lo stoccaggio, la preparazione ordini e da cui si avvia la distribuzione. L’attività da cui siamo partiti, il trasporto, è diventata per alcuni clienti solo la componente finale del servizio, neppure quella a maggior valore aggiunto” - dice Concetta, che chiaramente non si interessa solo di conti e partita doppia.

Dai camion ai magazzini

Ma come è stato possibile transitare dai camion ai magazzini evoluti, due “mestieri” apparentemente così diversi? “Il primo passo è aver

trovato qualcuno che ci ha dato fiducia - dice Umberto -. Quindi abbiamo potuto contare su un patrimonio di oltre trent’anni di clienti nel trasporto, brand di importanza continentale che apprezzano la nostra serietà e le nostre capacità”. Come dire: se alla Torello Trasporti sanno fare bene il lavoro sulla strada, perché non dovrebbero saper affrontare altrettanto bene anche il nodo della logistica? “L’importante, come sempre, è stato il fattore umano, senza cui anche le procedure più sofisticate non servono a nulla” -

precisa Umberto.

La logistica è la nuova sfida della Torello Trasporti e Logistica e con orgoglio i tre fratelli ci illustrano gli investimenti in capannoni, automazione, innovazione di processo, software, formazione delle risorse ai nuovi compiti su cui sta entrando in campo anche la terza generazione della famiglia: “il traguardo - spiega Concetta prendendosi l’ultima parola - è offrire un servizio a 360° dove possa essere ritagliato, su misura del cliente, quanto effettivamente gli è necessario per competere, a livello di KPI come di costi. La logistica è un volano in più, quello che mancava.”

Papà Nicola sorride. Anche nel corso di questa intervista, dopo un avvio scoppiettante, ha scelto di fare un passo a lato per lasciar emergere i figli. Ma è visibilmente soddisfatto. Ci stringe la mano. Ci ha guardato e soppesato per l’intera durata dell’incontro. Abbiamo superato l’esame, o così pare: siamo entrati a far parte di quel cerchio di persone che - a parere di Nicola - nel fare il loro lavoro ci mettono amore e passione. E non a caso solo alla fine del nostro colloquio, a Piacenza, ci invita a visitare le sue terre, a Montoro, provincia di Avellino, là dove tutto ha avuto inizio più di cinquant’anni fa. ■



“La logistica coincide sempre più con un’offerta di servizi aggiuntivi che non riguardano più o non solo il trasporto e la distribuzione capillare, ma anche la preparazione degli ordini, il post-ponement, l’assemblaggio, la confezione e vere e proprie fasi industriali o di fine linea” - dice Antonio Torello





cam
system
LIFT TRUCK ATTACHMENTS








www.camsystem.com









TVH è distributore esclusivo in Italia del marchio CAM System®

Contatto in TVH:
Andrea Matteucci
 T 011 45 45 620 • andrea.matteucci@tvh.com
www.tvh.com

