

GRUPPO TORELLO IL CTO SPIEGA LA VISIONE DELL'AZIENDA SUI PROFESSIONISTI AL VOLANTE

Gli autisti sono i nostri ambasciatori

Antonio Torello, impegnato non solo a fianco dei fratelli nella direzione del gruppo, ma da due anni anche nelle vesti di Consigliere Generale Anita, conferma la problematica, soprattutto estiva, della mancanza di personale, indicando varie possibili soluzioni.

di **Valentina Massa**
Roma

L'estate mette a dura prova gli operatori del trasporto, in particolar modo di quello a temperatura controllata, vivacizzato da una domanda che conosce picchi importanti al salire del termometro. Più merce da movimentare significa un maggior numero di viaggi e una più alta richiesta di disponibilità di autisti. Tra l'altro questo è un momento in cui la consueta criticità viene incrementata dall'emergenza bellica internazionale e dall'aumento generale dei costi. "Gli autisti preparati e responsabili scarseggiano - ha commentato Antonio Torello, grande appassionato e profondo conoscitore del settore, da sempre vicinissimo agli autisti - e i costi dei fattori di produzione aumentano: queste complicazioni non possono non ricadere sui prezzi finali dei prodotti". Il quadro è chiaramente complesso, ma le strategie da attuare, secondo il CTO del Gruppo Torello, non vanno cercate in rimedi temporanei. "L'autista è un professionista che rappresenta l'azienda e la sua competitività. Pur

essendo un lavoro che presenta indubbiamente una componente legata alla stagionalità - il trasporto segue un picco che coincide con l'inizio della stagione estiva e si normalizza verso settembre/ottobre - i nostri uomini al volante non sono affatto lavoratori stagionali. In questo tipo di segmento il committente seleziona in base alla qualità, e qualità significa mettere su strada professionisti seri e operare nel rispetto delle regole. I clienti apprezzano la puntualità del servizio, la capacità di reperire una soluzione ad ogni problematica logistica e di organizzare i carichi nel migliore modo possibile". Per questo Torello dà importanza agli uomini, perché il valore di chi siede alla guida è quello che costruisce la reputazione di tutta l'azienda. "Curiamo la nostra squadra per due motivi: per poter beneficiare di ciò che abbiamo insegnato agli autisti diventati esperti, e per riuscire ad attrarre risorse nuove e valide".

PRECISO ITER FORMATIVO
È intuitivo come tutto ciò non possa essere pensabile senza un'adeguata formazione del personale. "La formazione - conferma Torello



Antonio Torello, CTO dell'azienda fondata dal padre Nicola.

- ha un iter preciso e si articola su una fase teorica e una fase pratica. Prima di assegnare il veicolo sottoponiamo i guidatori ad una serie di test. Abbiamo bisogno di capire quale sia, ad esempio, la conoscenza delle metodologie di pagamento dei varchi, delle norme igienico-sanitarie e di sicurezza, delle procedure da rispettare all'interno dei piazzali, della nostra app per la gestione degli incarichi

di trasporto. La parte teorica costituisce la base di partenza per la fase pratica. È fondamentale, trattandosi anche di un trasporto delicato come quello a temperatura controllata, saper padroneggiare una serie di strumenti e controllare eventuali alert in caso di variazioni di temperatura". La Torello mette a disposizione diversi tutorial, in cartaceo e in digitale, fruibili in qualsiasi momento e accessibili dal cellulare. Tutto il materiale prodotto è riportato nel manuale dell'autista ed è aggiornato in tempo reale. "La gestione dei tempi - conclude Antonio Torello - è fondamentale se si vogliono ridurre i costi di trasporto e i livelli di emissioni. Mentre la merce secca non impone orari troppo vincolanti per carichi

e scarichi, la merce trasportata in regime di temperatura controllata è più spesso disponibile solo in fasce predefinite. Il rispetto delle tempistiche è quindi fondamentale, non solo per il cliente ma anche e soprattutto per gli autisti che in questo modo possono ottimizzare la loro tabella di marcia evitando di perdere tempo prezioso in attesa. Il rischio di commettere errori e di perdere la credibilità di fronte ai clienti è alto. La differenza è data dalla performance aziendale della quale lo stile di guida, la puntualità e l'efficienza dell'autista costituiscono fuori di dubbio alcuni degli elementi più significativi. Gli autisti non sono semplici trasportatori: sono ambasciatori dell'azienda presso i clienti".

PROMETEON TYRE GROUP

Soluzioni finanziarie digitali per le imprese di pneumatici



Workinvoice, la finte-ch di servizi a valore aggiunto per le imprese e pioniera nello scambio di crediti commerciali, e SuperTruck, il primo consorzio di rivenditori indipendenti interamente dedicato al settore Truck & Bus, il cui socio promotore è Prometeon Tyre Group, hanno siglato un accordo che permetterà ai rivenditori affiliati al network SuperTruck di avvalersi delle migliori soluzioni digitali per finanziare il proprio circolante. Il servizio di invoice trading (il canale alternativo per l'anticipo fatture) al



Matteo Tarroni e Andrea Bottini.

imprese a non restare indietro sulla gestione del proprio capitale circolante, l'accordo consente di fornire uno strumento in più a tutti per la cessione dei crediti commerciali. "Crediamo molto in questa collaborazione e nella necessità di portare liquidità alle imprese in una fase così delicata dell'economia, specialmente per quei settori che maggiormente vengono colpiti dalla crisi energetica - commenta Matteo Tarroni, CEO e co-founder di Workinvoice - Quello dei crediti commerciali è un mercato in continua espansione: basti

pensare che solo attraverso la nostra piattaforma abbiamo già interediato fatture per circa 500 milioni di euro". "Una nuova opportunità per ampliare il già ricco ventaglio di servizi offerto e che permette a chi crede in noi di far crescere il proprio business in tutte le dimensioni - aggiunge Andrea Bottini, consigliere delegato del Consorzio SuperTruck - In uno scenario economico caratterizzato da ben noti fattori di incertezza globali e macroeconomici, Workinvoice rappresenta la soluzione ideale per aumentare la propria disponibilità di cassa senza richiedere nuovi finanziamenti per le aziende aderenti al Consorzio SuperTruck".

IDEE IN MOVIMENTO

TRASPORTO INTERMODALE PREZIOSA BEST PRACTICE

Le critiche che il Ministro Giovannini ha più volte mosso al Marebonus e al Ferrobonus - le due importanti misure del Governo a sostegno dell'intermodalità - destano non poca preoccupazione tra gli imprenditori del settore trasporti, soprattutto tra coloro che hanno investito in modo significativo nella svolta intermodale. Anche nella recente Assemblea di Assopporti, per citare un esempio, il Ministro ha posto in secondo piano i plus dell'intermodalità in termini di costi, sicurezza e sostenibilità ambientale, mentre ha sottolineato l'esigenza di spostare la produzione il più possibile a ridosso dei porti. A questo proposito condividiamo pienamente gli spunti di riflessione forniti dall'armatore Emanuele Grimaldi, neo eletto Presidente dell'International Chamber of Shipping, in occasione del suo intervento sul palco dell'Alis On Tour a Manduria, in provincia di Taranto. La sola intermodalità marittima consente infatti di risparmiare oltre un miliardo di euro all'anno rispetto al trasporto su strada, a cui



Domenico De Rosa, Ceo Gruppo SMET

le Autostrade del Mare hanno sottratto ben cinque milioni di veicoli e 125 milioni di tonnellate di merce, con ricadute fortemente positive sulle emissioni inquinanti, sui ritardi nelle consegne e sugli incidenti stradali: parlando in termini di sostenibilità ambientale, lo sviluppo delle Autostrade del Mare ha consentito l'abbattimento di 4,4 milioni di tonnellate di CO2 in Europa e ha favorito nel nostro Paese

il risparmio di esternalità ambientali per oltre due miliardi di euro. Siamo dunque in presenza di un processo virtuoso, di una best practice che deve essere sostenuta da misure idonee, nella consapevolezza di quello che si renderà necessario nei prossimi anni: una completa rimodulazione del processo di transizione ecologica, nell'ambito della quale - anche alla luce del mutato quadro geopolitico - il trasporto intermodale sarà l'unica opportunità per offrire un servizio efficiente, in linea con le esigenze di sostenibilità ambientale e con gli obiettivi che ci pone il Green Deal europeo.

IL MONDO DEI TRASPORTI

Mensile di Politica, Economia, Cultura e Tecnica del Trasporto

Direttore responsabile
Paolo Altieri
paolo.altieri@vegaeditrice.it

Comitato di Redazione
Fabio Basilio
f.basilio@vegaeditrice.it
Massimiliano Campanella
m.campanella@vegaeditrice.it
Cristina Altieri
cristina.altieri@vegaeditrice.it

Direzione, redazione e amministrazione
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. +39 039 493101 - info@vegaeditrice.it
www.ilmondodeitrasporti.com

Sede Legale
Via Stresa 15 - 20125 Milano

Editore Vega Editrice

Presidente Luisella Crobu
Vice Presidente Michele Stefano Altieri

Pubblicità
Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20
20900 Monza
Tel. +39 039 493101

Grafica e Impaginazione
Alessandro Villa

Stampa
Reggiani Print srl, Brezno di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Iscrizione al ROC: N. 35164. Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00. Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Mugello; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Monte dei Paschi di Siena - Agenzia 5 Milano; Codice IBAN: IT 51 K 01030 01605 000000212676. Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione NUOVA EFFEFA SRL: Brugherio (MB).