

IL BUSINESS PLAN DI TGROUP

Tutta l'ENERGIA di un TRASPORTO



■ A cura della Redazione

Due fratelli, un'azienda, una strategia, un business plan che concretizza principi quali il servizio al cliente, la capillarità della presenza, la velocità, l'intermodalità espresso. E un approccio vivo, verace e appassionato quale non si era mai visto



Il Gruppo (costituito dalle società TGroup e Terracciano Service) ha fatturato nel 2017 circa 42 milioni di euro (+30%) e rivela piani di sviluppo ancora più ambiziosi. A lato Antonio (a sinistra) e Giuseppe Terracciano, al vertice della società: "il trasporto si coniuga con servizi di logistica integrata ai massimi livelli"

Antonio e Giuseppe Terracciano irrompono nella sala riunioni dove li attendiamo con l'energia di chi ha vissuto un intenso passato imprenditoriale ma soprattutto coltiva un solido avvenire: sono un fiume in piena di parole, progetti, numeri ed emozioni. Cominciamo dal passato, proprio quello che i Terracciano citano con il tipico atteggiamento di chi

lo considera solo un punto di partenza: il Gruppo, costituito dalle società TGroup e Terracciano Service, ha fatturato nel 2017 a livello aggregato circa 42 milioni di Euro (EBITDA di circa 2,6 milioni) con una crescita del 30% rispetto al 2016 ed un significativo incremento della marginalità "dovuto all'effetto combinato dell'incremento dei ricavi, da un lato, e dell'attività di

contingentamento dei costi generali ed amministrativi dall'altro", come spiega Vito Vigliotti, direttore Amministrazione, Finanza e Controllo di Gestione del Gruppo, chiamato a tradurre in numeri l'energia positiva e a tratti prorompente dei due fratelli.

Una strategia, integrata

Ma al di là dei numeri si percepisce una strategia: "vogliamo essere la sintesi di più professionalità e servizi - dice per esempio Antonio -: il trasporto espresso di merce pallettizzata si coniuga con servizi di logistica integrata ai massimi livelli. Abbiamo costruito una capillarità di presenza sul territorio che ci permette di garantire tempi certi, costi ottimizzati, riduzione dell'impatto ambientale sia che si tratti di colli singoli, pallet o carichi interi. Il nostro commerciale e il customer service si propongono quali interlocutori unici a fronte di qualunque necessità del cliente realizzando un servizio su misura, dal magazzino al trasporto alla di-

stribuzione sull'ultimo miglio". E infine c'è la ciliegina sulla torta: come rivelato da questo Giornale (vedi: "In partenza il Frecciarossa delle merci" - *Il Giornale della Logistica* - maggio 2018 - Ndr) TGroup è l'unica azienda italiana di trasporti partner di Mercitalia nell'ambito del programma Mercitalia Fast per il

trasporto di beni utilizzando le tratte dell'Alta Velocità /Alta Capacità. "Dal prossimo 15 ottobre - conferma Giuseppe - offriremo un servizio integrato di trasporto ferro - gomma a partire dalla tratta Bologna - Caserta utilizzando l'Alta Velocità coniugata al trasporto espresso su gomma". Una vera e

L'ultima news si chiama PNP

Al momento di andare in macchina veniamo raggiunti da un'ultima news: TGroup è entrato a far parte di PNP, il nuovo player nel comparto del trasporto espresso di merce pallettizzata. PNP, già operativo sul canale, si arricchisce così di un protagonista come TGroup che vanta una solida esperienza nel settore del trasporto espresso. Il nuovo network conta su 104 sedi, un team di circa 600 operativi dedicati capaci di movimentare circa 2.200 bancali/notte in crescita costante: "al centro del progetto - spiega Giuseppe Terracciano - c'è solo e sempre il concessionario, un singolo che va valorizzato grazie alla forza di una rete ordinata e proattiva. È il concessionario l'autentico protagonista delle attività e delle strategie del network, un imprenditore che, conservando la sua autonomia e identità, porta il valore aggiunto che gli è proprio e caratteristico". Per approfondire: www.pnp.network.it



"Abbiamo costruito una capillarità di presenza sul territorio che ci permette di garantire tempi certi, costi ottimizzati, riduzione dell'impatto ambientale sia che si tratti di colli singoli, pallet o carichi interi"



Grazie alla collaborazione con Mercitalia Fast “dal prossimo 15 ottobre offriremo un servizio integrato di trasporto ferro – gomma a partire dalla tratta Bologna – Caserta utilizzando l’Alta Velocità coniugata al trasporto espresso su gomma”

“La velocità di un corriere espresso, la competenza di un trasportatore pallet”

propria “intermodalità espresso” a marchio TGroup (tre ore e venti minuti i tempi di percorrenza sulla tratta, con tempi tecnici rigorosi anche per le fasi di trasbordo dal treno al camion e quindi inoltra alla destinazione finale). Il tutto con le garanzie di efficacia ed efficienza del Gruppo, garanzie e servizi pluri - certificati (DURC, ISO 9001:2008, ISO 14001, ISO 18001, TAPA TSRL Level 1, Rating di Legalità, iscrizione nella White List presso le Prefetture di Mantova e Napoli) cui si aggiungono il “Modello di gestione, organizzazione e controllo” in conformità alla norma 231/2001 e l’adozione di un Codice Etico interno.

Capillari si diventa

“Non abbiamo mai voluto fare il passo più lungo della gamba - dice Antonio - ma in 29 anni di attività la crescita è stata costante grazie ad un marchio di fabbrica riconosciuto: la massima professionalità nell’esecuzione del servizio”. Non ci sono né arroganza né presunzione nelle parole di Antonio e Giuseppe, solo la fedeltà ad un progetto: “uno dei nostri traguardi - spiega per esempio Giuseppe - è sempre stata la capillarità”. Oggi sono 18 le piattaforme logistiche a marchio TGroup cui si aggiungono 35 piattaforme distributive per un totale di 53 siti nazionali: “con

il cliente ci mettiamo la faccia - chiosa Antonio -: essere capillari significa essergli fisicamente vicini e poterci assumere la responsabilità degli impegni che prendiamo”. Per lo stesso motivo la flotta (circa 600 mezzi tra trattori, semi-rimorchi e mezzi specifici per il trasporto a temperatura controllata ovvero ADR) è di proprietà e gli autisti (circa 300) sono tutti regolarmente assunti: “il personale è la maggior

Numeri capillari

Queste le principali performances di TGroup*:

- 4** gli hub principali (Nola, Firenze, Bologna e Milano)
- 53** i siti in Italia, di cui 18 piattaforme logistiche (per un totale di 150mila metri quadri di superficie coperta) e 35 piattaforme distributive
- 600** i mezzi della flotta, tra trattori, semi rimorchi e mezzi dedicati (per esempio: temperatura controllata ovvero ibridi per la consegna nei centri storici ovvero soggetti a ZTL). Tutti di proprietà
- >200** le casse mobili
- >600** i dipendenti diretti, tra addetti ai magazzini e autisti
- 1.100.000** circa. I bancali movimentati/anno (relativi alla sola merce pallettizzata ed escludendo i carichi interi)
- 41,5 milioni di euro** Il fatturato annuo (per un’EBITDA di circa 2,6 milioni). + 30% la crescita rispetto al 2016

*dati 2017. Fonte: TGroup

ricchezza di qualunque azienda. Il migliore investimento possibile è sempre sulle persone”. Sono queste le scelte che spiegano la longevità e la crescita del Grup-

po: “il cliente riconosce l’affidabilità del servizio, la sua qualità e la nostra totale disponibilità: oggi, come quando nostro padre Carmine avviò l’impresa (nel 1968

XPO Logistics

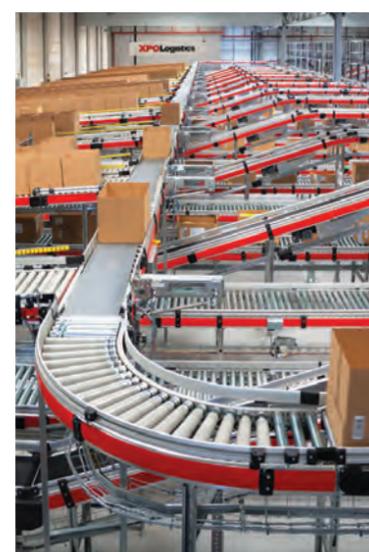
AGGIUNGI VALORE ALLA TUA SUPPLY CHAIN AFFIDANDOTI AD UN ESPERTO DEL SETTORE FASHION



#1 LEADER
della logistica del Fashion e dell’e-commerce

SOLUZIONI SU MISURA:

- CONTROLLO QUALITA'
- REVERSE LOGISTICS
- E-COMMERCE
- GESTIONE MATERIE PRIME



In XPO Logistics, studiamo soluzioni logistiche cucite su misura e in linea con le vostre esigenze contando sulla nostra ventennale esperienza nel settore del Fashion. Mettiamo tutta la nostra competenza al vostro servizio. Per superare le vostre sfide logistiche potete contare su un'esperto del settore.

Contattateci: +39 02 92 00 3201 | commerciale@xpo.com

> it.xpo.com



RESULTS MATTER.™



“Con il cliente ci mettiamo la faccia: essere capillari significa essergli fisicamente vicini e poterci assumere la responsabilità degli impegni che prendiamo”



“Al cliente non diciamo mai di no, anche a fronte di richieste particolari che riguardino orari di ritiro o consegna, destinazioni o caratteristiche del servizio”

- *NdR*), al cliente non diciamo mai di no, anche a fronte di richieste particolari che riguardino orari di ritiro o consegna, destinazioni o caratteristiche del servizio” – dice Giuseppe -. Per questa affidabilità, per la tranquillità che ne deriva, il cliente è sempre disposto a riconoscere il giusto prezzo: “Un esempio di qualità del servizio? Consegniamo entro 24 ore dal ritiro nel 70% delle province d’Italia”.

La carta geografica

Antonio si alza, si avvicina ad una carta geografica della Penisola, inizia a percorrerla dal Brennero a Ragusa, segue una tratta immaginaria da Spinea, nei pressi di Venezia, sino a Scandicci (Firenze) tra hub, tratte e mezzi. Il fratello lo affianca, a sua volta racconta di come sia possibile ritirare a Nola (Napoli) alle 16:00 del giorno A e consegnare a Parma entro le 14:00 del giorno B, esalta il ruolo dell’Alta Velocità/Alta Capacità e il valore della collaborazione con Mercitalia Fast che permette di guadagnare mediamente due ore sui tempi di ritiro presso il cliente: a entrambi brillano gli occhi: “abbiamo spostato in avanti anche di tre ore l’orario di ritiro. E, grazie al treno, l’impatto ambientale viene

sensibilmente ridotto: oggi sono tanti i clienti che si pongono obiettivi sfidanti e certificati in termini di eco-sostenibilità”.

Certo, Mercitalia Fast pretende che la merce venga caricata su roll, magari multi strato, e non su pallet ma Antonio non si scompone: “sono anni che lavoriamo creando nei nostri depositi pallet multistrato per le esigenze della Grande Distribuzione. Non vedo dove sia il problema: abbiamo già sperimentato come gestire con una tecnica simile anche la produzione di roll multi strato”. Il vostro umile cronista ha avuto la ventura di visitare

uno degli hub di TGroup, per la precisione quello di Firenze, dove si gestiscono con identica efficacia (neppure un gesto fuori posto o ridondante da parte degli addetti), colli, bancali interi o pallet multistrato: “il ricorso ai roll - spiega Giuseppe - ottimizza la gestione logistica sull’Alta Velocità: nessuna necessità di sbancamento all’arrivo, rapido scarico e altrettanto rapido inoltro. Una volta a destino, gli incaricati del cliente hanno la possibilità di procedere ai controlli di rito e alla messa a scaffale in modo veloce e sicuro, minimizzando la possibilità di errori”. ■

Carta d’identità

- TGroup è uno dei principali operatori nazionali nell’offerta di servizi connessi al trasporto a carichi interi o groupage, trasporto espresso di merci pallettizzate, logistica e movimentazione delle merci. Grazie ad una presenza capillare sul territorio nazionale e alle recenti intese con Mercitalia Fast (vedi testo dell’articolo) è in grado di raggiungere il 70% delle province italiane entro 24 ore dal ritiro. Nei propri depositi offre inoltre servizi di logistica integrata combinando attività di stoccaggio, preparazione ordini e distribuzione attivando anche progetti personalizzati e su misura. Garantisce servizi multimodali sostenibili ed è certificato anche per il trasporto a temperatura controllata ovvero in modalità ADR. Il sito di riferimento, recentemente rinnovato, è: www.tgroupspa.com

YOUR WMS NOW... LEARNS TO SPEAK!

VO-CE®
powered by Nuance

www.it-works.it/vo-ce

