

TRASPORTI, LOGISTICA E FONDI DI INVESTIMENTI

La storia di SIMONE ROMAGNA



Alcuni dei 500 veicoli industriali della flotta Romagna Trasporti. In basso Sante Maiolica (a sinistra) e Simone Romagna. Per Simone: “avevo tante idee ma poco tempo. Necessitavo di nuovi partner, strumenti e risorse. Il programma che avevo in mente aveva bisogno di un cambio di passo e di nuovi capitali”



■ A cura della Redazione

Un imprenditore di terza generazione alla continua ricerca di nuove opportunità. Il primo caso in Italia di una collaborazione tra un'impresa del settore logistico e un Fondo di investimento. Il ruolo di un Advisor. Il raddoppio del fatturato. Ecco com'è andata

Simone Romagna, al vertice di Romagna Trasporti (*quartier generale a Malo - Vicenza - vedi box*) è imprenditore di terza generazione, mille ne ha viste e vissute ma la primavera del 2015 la ricorda bene: “avevo tante idee ma poco tempo. Necessitavo di nuovi partner, strumenti e risorse. Ma per chi, come me, aveva sempre gestito in prima persona la propria azienda, l'idea di trovare nuovi soci al di fuori del perimetro familiare pareva astratta. Eppure il programma che avevo in mente, per concretizzarsi, aveva bisogno di un cambio di passo e di nuovi capitali”.

Simone lavora dodici ore al giorno ma a volte le idee e l'impegno non sono sufficienti. La svolta avviene una mattina, nel luogo e nella maniera più impensata: “avevo ed ho un amico, titolare di un'impresa di packaging, vicino sul territorio,

conosciuto da lunga data. Fu lui a darmi l'idea: ma perché non fai come me? Fai due chiacchiere con un Advisor in grado di analizzare la tua impresa, definire con te un piano di sviluppo e suggerirti la collaborazione con un Fondo di investimenti.”

Simone inizialmente dubita: lui ha sempre respirato l'aria del magazzino e della strada. Relazionarsi con un Fondo è l'ultima cosa che avesse mai pensato di fare, ma due chiacchiere non si negano a nessuno e così, grazie al suo amico, entra in contatto con Sante Maiolica, CEO di Grant Thornton Financial Advisory Services. Maiolica, con il finanziere di alto bordo quale può immaginarselo un comune mortale, non ha nulla a che fare. Fisico asciutto, competenza nel comparto logistico, pragmatismo allo stato puro, approccio franco

e diretto, piace subito a Simone Romagna anche se i due, caratterialmente, non potrebbero essere più distanti, ma forse è proprio per questo che si piacciono: “il nostro obiettivo – dice Maiolica – è creare un contatto tra imprese che intendono svilupparsi e fondi internazionali che cercano opportunità di investimento. Il “caso” Romagna era perfetto: da un lato un'azienda sana, con al vertice un

imprenditore giovane (46 anni – *NdR*), pieno di idee ed un piano di sviluppo pronto sul tavolo. Dall'altro un Fondo, uno tra i tanti con cui collaboriamo, Atlante Private Equity, oggi gestito dal gruppo Neuberger Berman, che cercava imprese nel perimetro trasporto e logistica con l'intenzione di accompagnarne la crescita in forma strategica al di fuori di qualunque intento speculativo”.



Nel tempo Simone Romagna, imprenditore di terza generazione, affianca al trasporto anche l'offerta di servizi logistici integrati e crea Systema, società consortile che oggi dà lavoro a circa 1.800 persone

“ Fu un amico a darmi l'idea: ma perché non fai come me? ”

Le analisi sul territorio

Ma perché proprio trasporti e logistica? “Perché – replica pronto Maiolica – le nostre analisi sul territorio italiano avevano identificato da tempo questo comparto come un settore ricco di opportunità”. Detto fatto. Grant Thornton e Romagna Trasporti si mettono a tavolino e cominciano ad immaginare un futuro comune: “la fase di analisi sull'impresa e di stesura di un piano di sviluppo richiede poco meno di un anno – rievoca Romagna -. Comprese le due diligence sopraggiunte sia sul piano finanziario che dell'organizzazione logistica”. Se sul primo fronte Grant Thornton pone in campo le proprie professionalità, sul secondo si muove un autentico campione del comparto: il Prof. Gino Marchet, purtroppo tragica-



Mezzi in piazzale con la caratteristica livrea della Romagna Trasporti: “L’impegno, da solo, non basta. Mese dopo mese matura la decisione di farmi affiancare da nuovi soci di capitale” – dice Simone

mente scomparso nell’aprile 2017 ma universalmente considerato un riferimento assoluto per il settore: “Marchet, nel corso del 2016, effettuò un’analisi accurata per quanto concerne organizzazione logistica, risorse, posizionamento di mercato e scenari di sviluppo. Le risultanze furono molto positive. A quel punto non potevamo più dubitare” – dice Maiolica.

Ma chi dubita è proprio lui, Simone Romagna: “sono salito su un camion la prima volta, a fianco di mio papà Illide, agli inizi degli anni Ottanta. Mio papà aveva imparato il mestiere da suo padre, Filiberto, mio nonno, che si era specializzato nel trasporto di materiale per l’edilizia e la cui flotta, si fa per dire, era costituita da quattro camion. E se Illide portò l’impresa allo sviluppo (25 camion – Ndr) e ad una scelta di specializzazione (la zootecnia) la storia dell’azienda per anni è rimasta ancorata ad un modello di governance familiare fortemente orientato al fare”.

Il momento della svolta

È Simone a dare una svolta all’impresa, ma è una svolta inaspettata: “mio papà mi spingeva a salire su un camion, ad imparare il mestiere di autista. Ma io amavo trascorrere ore anche in ufficio cercando di capire come funziona un’impresa. Per anni ho coniugato il lavoro sulla strada con il tempo trascorso in ufficio e, la sera, studiavo economia aziendale e organizzazione d’impre-

I cavalieri che fecero l’impresa

- **Trasporti Romagna.** Il Gruppo Trasporti Romagna viene fondato nel 1925 da Filiberto Romagna che, nel secondo dopoguerra, passa il testimone al figlio Illide cui succede, formalmente nel 2011, la terza generazione rappresentata da Simone Romagna. Oggi l’impresa diversifica le attività sia nel ramo trasporti che nell’offerta di servizi logistici a valore aggiunto. Il Gruppo conta oggi su un fatturato di circa 200 milioni di euro. Nel 2016 l’ingresso nel capitale del Fondo di investimento Atlante Private Equity. Il sito di riferimento è www.trasportiromagna.com.
- **Grant Thornton.** Grant Thornton è la member firm italiana di Grant Thornton International Ltd ed offre servizi di consulenza tributaria, societaria, audit, assurance, advisory, IT e outsourcing grazie all’impegno di circa 500 collaboratori operativi presso le principali città italiane e la collaborazione con 48 partner. Il fatturato aggregato Italia è di oltre 42 milioni di dollari (dato 2018). A livello globale: 5.72 miliardi di dollari (dato 2019), 700 sedi in 140 Paesi, oltre 56.000 dipendenti. Il sito di riferimento è www.bgt-grantthornton.it.

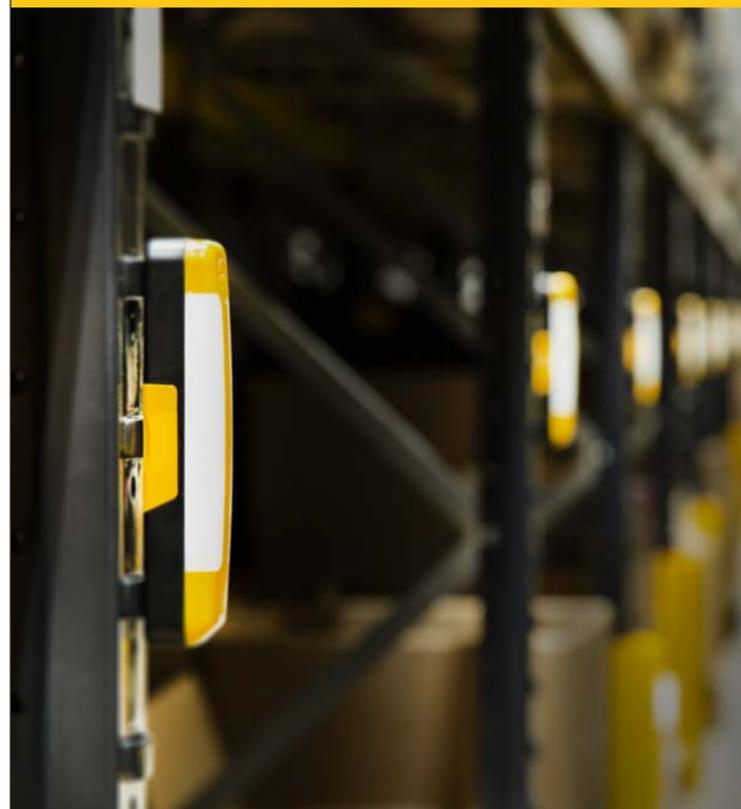
sa”. La sintesi del lavoro sulla strada e delle analisi serali dà i suoi frutti: “la cosa più difficile? Imparare a gestire le persone perché le persone, nel trasporto e nella logistica, sono fondamentali.” Nel tempo papà Illide fa un passo a lato e lascia spazio a quel figlio così esuberante e che, a modo suo, si sta costruendo un futuro: “ho avuto due maestri – dice Simone -: mio papà, serio, umile, dedito al lavoro, e i miei clienti, da cui ho imparato tanto sia perché pretendevano il meglio sia perché spesso si tratta di grandi imprese con una grande organizzazione. E io pensavo a come potevo fare per darmi a mia volta strumenti di analisi e controllo simili ai loro”.

Non si tratta solo di modelli organizzativi: “ho sempre considerato gli autisti dei prim’attori. Brava gente ma spesso dura, temprata da un lavoro appassionante ma pieno di sacrifici – dice Simone -. Io, da subito, frequentandoli ed essendo uno di loro, ho capito che il loro impegno andava premiato, le persone rispettate e non sfruttate”. Contemporaneamente Simone amplia le attività: da un lato affianca al trasporto l’offerta di servizi logistici a magazzino, quella che oggi chiamiamo Contract Logistics di livello strategico (copyright: Politecnico di Milano). Dall’altro diversifica: dalla zootecnia alla distribuzione alimentare a favore della GDO privilegiando il fresco ed il deperibile sui più diversi canali: punti vendita, Horeca, Cash & Carry, catering. Entrano in portafoglio nomi eccellenti (Unicom, Famila) affiancandosi alle grandi firme della tradizionale attività zootecnica e avicola (Gruppo Veronesi). Nel 2008 un’altra scelta importante: Simone costituisce la Systema, società consortile che vede associate cooperative di lavoratori specializzati nella logistica: “dai cento lavoratori inizialmente impegnati – dice con orgoglio – oggi ne contiamo 1.800. E tengo a sottolineare che si tratta di persone regolarmente inquadrare nel rispetto di tutte le norme”.



Riunione presso gli uffici milanesi di Grant Thornton: “il nostro obiettivo – dice Sante Maiolica – è creare un contatto tra imprese che intendono svilupparsi e fondi internazionali che cercano opportunità di investimento”

Non sai come proteggere le tue scaffalature?



A-SAFE presenta RackEye™

Innovativo sistema di monitoraggio delle scaffalature
Notifiche immediatamente via App al verificarsi di ogni tipo di impatto
Monitoraggio costante

24|7

- Notifiche di impatto in tempo reale
- Analisi dei dati
- Riduzione dei costi di manutenzione
- Ispezioni guidate dello scaffale
- Maggiore attenzione del conducente
- Indipendente dalle reti IT

24/7

OSSERVA | ALLERTA | PREVIENE

Per maggiori informazioni contattaci

A-Safe Italia Srl
Via Achille Grandi 70
20862 - Arcore MB
+39 039 2268044
asafe.it
commerciale@asafe.it



INGENUITY
BUILT™



Romagna Trasporti ha nel tempo diversificato le attività su più settori: alimentare secco e generi vari; ortofrutta; carne; surgelati; fashion; freschissimi; formaggi e salumi; no food; profumeria e cosmetici; hi-fi; zootecnici; materie prime

flotta, gli immobili, i magazzini, le persone. Solo i camion passano da 250 a 500". Le acquisizioni riguardano nomi di primo piano del settore e puntano non solo a crescita ma anche a diversificazione

geografica e di comparto: la veronese An.Ri. Trans, la Sila (specializzata nel settore zootecnico) e infine la trentina Blue City, operativa nel comparto refrigerato alimentare: "da solo non ce l'avrei mai fatta. Oggi vedo un futuro roseo per me, le mie persone e mio figlio, Illide (vent'anni - Ndr) che è già in azien-

Il ruolo del Fondo

Passi avanti significativi: il fatturato cresce e si consolida così come la volontà di acquisire nuovi capitali: "Rispetto dei clienti e rispetto del lavoro sono due facce della stessa medaglia - dice Romagna -: dovere dell'imprenditore è garantire, con serietà e coerenza, il massimo ed il meglio. Ma l'impegno, da solo, non basta. Mese dopo mese matura la decisione di farmi affiancare da nuovi soci di capitale".

La trattativa si perfeziona nel 2016 e l'impresa si consolida: il fatturato, da 110 milioni, nel 2020 raggiunge i 200, grazie a crescita interna e acquisizioni: "partono investimenti sulla



Illide Romagna, papà di Simone, autore della prima fase di impetuosa crescita dell'impresa, qui ritratto tra i trofei conquistati inseguendo la sua seconda passione: le gare automobilistiche

da e che, come me, è partito dalla gavetta: i gradi vanno conquistati sul campo e studiando, non grazie

Numeri tra trasporti e logistica

Queste le performance del Gruppo Trasporti Romagna:

- 1925** l'anno di fondazione
- 200** in milioni di euro. Il fatturato previsto nel 2020. Nel 2016: 110 milioni
- 500** circa. I veicoli nella flotta
- 11** i settori coperti con attività dedicate di trasporto e/o logistica. Alimentare secco e generi vari; ortofrutta; carne; surgelati; fashion; freschissimi; formaggi e salumi; no food; profumeria e cosmetici; hi-fi; zootecnici; materie prime
- 1.800** le persone impegnate nelle sole attività della società Systema, nel perimetro del Gruppo e specializzata nell'offerta di servizi logistici a valore aggiunto presso gli oltre venti hub e depositi del Gruppo

ad un cognome".

Simone Romagna nel frattempo è diventato amministratore delegato del Gruppo con tutte le deleghe operative. Nel Consiglio di Amministrazione siedono i nuovi soci in rappresentanza del Fondo svolgendo un ruolo di supporto e orientamento strategico: "ho incontrato sul mio cammino un amico che mi ha ben consigliato. E quindi persone giuste con cui approfondire l'opportunità e che mi hanno presentato un Fondo

serio che mi ha garantito quel futuro che, da solo, non avrei potuto assicurare. La mia stella polare? Un imprenditore deve "tenere" alla sua azienda al di là della sua persona. E bisogna saper scegliere il Fondo giusto...".

Le pagine segrete

A svelare qualche pagina segreta provvede Sante Maiolica: "in generale imprese con una storia analoga a quella di Trasporti Romagna hanno tre strade davanti: vendere tutto. Trovare un socio industriale. Individuare un Fondo che entri con capitali freschi garantiti dall'ingresso nel Consiglio di Amministrazione ma che, nel contempo, operi con serietà, competenza e rispetto. È stata la nostra scelta. Le aree critiche? Era la prima volta che, in Italia, si sperimentava nel settore trasporti e logistica una soluzione simile. Ci muovevano, per taluni aspetti, su un terreno minato come quello delle cooperative che, dai Fondi, vengono viste come un rischio dal punto di vista giuslavoristico. Ma è stato proprio affrontando le inevitabili criticità che si sono poste le basi per una comprensione reale e non di facciata affiancando alla trattativa finanziaria la conoscenza tra persone in carne ed ossa". ■

DEMATIC

«Il Mondo della **vendita al dettaglio** sta cambiando, gli **acquisti on-line** continueranno a crescere. L'urbanizzazione sta spingendo la riorganizzazione della filiera distributiva come fonte di vantaggio competitivo e di sostenibilità»

Dematic risponde alle esigenze della vendita on-line con la soluzione **Micro-Fulfillment** basata su una tecnologia di automazione compatta e ad alte prestazioni. Una soluzione adatta a ridurre i costi operativi e ad aumentare la velocità di elaborazione degli ordini

Il **Micro-Fulfillment** Dematic consente di localizzare la gestione dei processi di vendita on-line più vicini al consumatore **riducendo i costi dell'ultimo miglio**

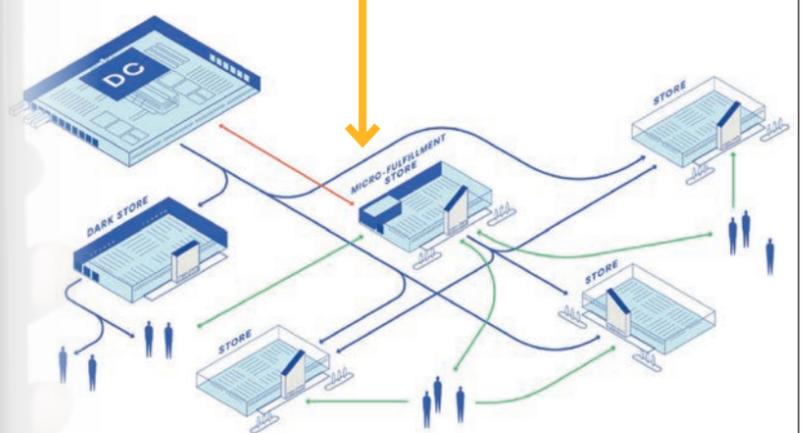
Aumenta il numero di ordini on-line gestibili con ritiro presso il punto vendita o con consegna a domicilio

Preparazione degli ordini in **pochi minuti** senza interferire con i clienti all'interno del negozio



Order Received!

Un Sistema Automatico di piccole dimensioni collocato direttamente **all'interno del punto vendita**



Dematic Italia

Cernusco sul Naviglio, Via Firenze 11 - 20063
vendite@dematic.com