

## Logistica, Ceva rinasce e punta al B2C

di Nicola Carosielli

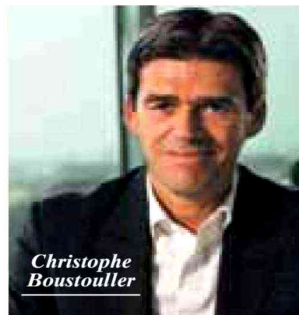
Uscita dall'amministrazione straordinaria lo scorso febbraio, Ceva Logistics Italia è pronta a chiudere il 2020 con ricavi per circa 500 milioni di euro, una pipeline di 200 milioni e, soprattutto, un ritorno all'utile dopo il rosso di circa 50 milioni con cui si erano chiusi i bilanci 2018 e 2019. La ripartenza del gruppo, guidato in Italia dall'amministratore delegato Christophe Boustouller, non passa solo dai nuovi accordi siglati con Messaggerie Libri o Miele (leader tedesco nella produzione di elettrodomestici premium) e con colossi come Amazon. O meglio, spiega a MF-Milano Finanza Boustouller, «i nuovi e recenti accordi sono frutto della centralità assunta dalla compliant, quindi di un nuovo modello di gestione orientato alla trasparenza e alla legalità, indispensabile per consentirci di lavorare sulla qualità e in grado di renderci più resilienti e profittevoli». Inoltre, la ricapitalizzazione da circa 120 milioni di euro ha fornito alla società nuove risorse da destinare a investimenti nel trasporto e nelle reti, consentendo così di ampliare l'offerta e puntare a una crescita profittevole. Crescita che non è escluso possa passare anche attraverso una strategia di m&a. «Fino a un anno fa non avremmo mai pensato di crescere per linee esterne, mentre adesso è una possibilità che abbiamo ben presente», spiega Boustouller, sottolineando le nuove esigenze e occasioni venutesi a creare con la pandemia.

Mai come in questi mesi la logistica ha mostrato (e continua a farlo) la centralità del suo ruolo. «Nei mesi di lockdown abbiamo rifornito tutte le attività, dalle consegne alimentari a quelle farmaceutiche ai beni di consumo, con oscillazioni

positive anche del 10%». Questo, prosegue il manager, ha mostrato anche la necessità di posizionarsi e sviluppare il cosiddetto ultimo miglio, rispondendo così a quella che è stata più in generale la crescita dell'e-commerce. «Alla luce della situazione Covid, abbiamo assistito a una crescita esponenziale delle consegne a casa, spingendoci a rafforzare la nostra presenza sull'ultimo miglio, a sviluppare la rete per il trasporto a casa e in generale a comprendere che ci sarà sempre più necessità di un modello orientato al B2C». Proprio quest'ultimo aspetto andrà tenuto sotto osservazione per capire quale direzione potrebbero prendere le strategie di Ceva in Italia, specialmente

considerando la crescita ottenuta in pochi mesi che, nonostante numeri ancora molto contenuti, è stata pur sempre del 500%.

Crescita e ingresso in nuovi segmenti di offerta non sono però gli unici obiettivi del gruppo. La mission principale è creare basi solide sulle quali strutturare poi la strategia. Basi che devono guardare proprio alla trasparenza e alla legalità, così da creare in Italia in particolare, un modello virtuoso di logistica che abbandoni definitivamente la grave pratica del caporalato. «L'amministrazione giudiziaria per noi è stata l'occasione per attivare processi di compliance che ci hanno portato a diventare un benchmark di mercato dimostrando che è davvero possibile migliorare l'intero sistema della logistica», specifica Boustouller. Servono sforzi economici (la società ha investito oltre 10 milioni di euro per diventare compliant), ma anche e soprattutto dei progetti concreti. «Anche le piccole società possono diventare compliant, certamente non dall'oggi al domani ma con un piano ben definito». Anche se, conclude Boustouller, «serve far comprendere ai clienti che ricoprono un ruolo chiave perché devono essere disposti a pagare qualcosa in più (tra il 3 e 5%, ndr) per avere un'azienda che operi sul mercato in maniera corretta, legale e trasparente». (riproduzione riservata)



Christophe Boustouller

