

QUATTRO CHIACCHIERE CON MARCO CRENNÀ - MIT SAFETRANS

# IL TESORO è nella NICCHIA

■ Maurizio Peruzzi

**Un operatore logistico che della specializzazione ha fatto una scelta di posizionamento strategico privilegiando comparti tra i più delicati e normati a livello nazionale ed europeo. Marco Crenna ne è l'anima e ci racconta una vision della logistica tutta particolare**

**L**ei si è sempre occupato di nicchie di mercato, mai di logistica di grandi volumi.

Ogni azienda è figlia della sua storia: MIT Safetrans è un operatore di nicchia che garantisce servizi personalizzati a segmenti di mercato particolari. Segmenti che richiedono, accanto alle tradizionali attività di magazzino e trasporto, attività aggiuntive a volte molto complesse.

**Per esempio?**

Per esempio trasportare un bancomat è solo un anello di una supply chain molto articolata che prevede lunghe fasi preliminari: warehousing, sopralluoghi in sito, preparazione dell'apparecchiatura, adattamento della formetria, produzione di materiale ad hoc tra cui pannelli di acciaio a doppio sandwich, progettazione e messa in opera di piccole opere edili, installazione e start up.

**Comincio a capire perché, come leggo dalla vostra documentazione, solo circa il**

**trenta per cento del vostro fatturato derivi da attività di logistica vera e propria.**

Le rispondo con un altro esempio, questa volta desunto dalle nostre attività nell'hi-tech medicale, un comparto dove si producono apparecchiature tecnologiche di peso o dimensioni anche molto rilevanti quali acceleratori lineari, apparecchi per la risonanza magnetica o per TAC total body.

**E allora?**

Le sole fasi di montaggio richiedono – a seconda delle apparecchiature coinvolte – dai due ai quindici giorni di lavoro di due tecnici qualificati. La parte non logistica assume un rilievo predominante. I nostri clienti cercano un fornitore in grado di presidiare l'intera supply chain, servizi aggiuntivi inclusi.

**Immagino che la concorrenza sia limitata...**

La nostra crescita di questi ultimi anni è figlia di questa scelta di nicchia e di specia-



**Marco Crenna, amministratore delegato di MIT Safetrans: "La nostra crescita è figlia di una scelta di specializzazione. I clienti sanno identificare le competenze di cui necessitano e il valore della nostra offerta è noto: una logistica mirata, efficiente, impossibile da improvvisare e tale da richiedere professionalità elevate"**

## Specializzati si nasce

MIT Safetrans è uno dei più dinamici operatori logistici nazionali con un fatturato di gruppo che, negli ultimi dieci anni, è passato dai 12 ai 50 milioni di euro. Offre esclusivamente servizi specialistici, tali da garantire prestazioni ad alto valore aggiunto in settori caratterizzati da elevata complessità operativa. MIT Safetrans garantisce in particolare servizi specifici per il mercato hi-tech e per la gestione di merci pericolose. A MIT Safetrans fanno capo alcune controllate: MIT Radiopharma (logistica e trasporto merci pericolose), MIT Nucleare (decommissioning di merci pericolose/nucleari, comprensiva della divisione MIT Ambiente per la gestione dei RAEE). MIT Safetrans è tra i soci fondatori di TENESO Europe, network europeo di operatori specializzati nell'hi tech. In Italia conta su 27 depositi e annovera circa 500 collaboratori tra dipendenti e indotto. Tra i principali settori coperti Healthcare, Laboratorio, Banking, Grafica/Office/IT, Vending & Cooling, Energia & Telco, Gambling, Fitness & Wellness, Industrial & Professional.

Il sito di riferimento è [www.mitsafetrans.com](http://www.mitsafetrans.com)

lizzazione. I clienti sanno identificare bene sul mercato le competenze di cui necessitano e il valore della nostra offerta è noto: pochissimi in Europa possono garantire una logistica così mirata, efficiente, impossibile da improvvisare e tale da richiedere professionalità elevate.

**Come si concilia una logistica simile con la necessaria attenzione ai costi?**

L'esperienza ci permette di semplificare le attività, di evitare ridondanze e ripetizioni e, dove possibile, di creare sinergie. Tutte scelte in grado di garantire savings sia al cliente che all'operatore logistico. Il metodo è sedersi al tavolo con la committenza

ragionando con professionisti di eguale e talora straordinaria competenza. Ogni progetto, prima di essere attivato, viene sviscerato in ogni dettaglio per garantire il massimo dell'efficienza al minor costo. Lavorando in piena logica win win.

**Immagino che sia un metodo di lavoro in grado di gratificare il lavoro quotidiano.**

Il nostro turn over è bassissimo, praticamente inesistente: chi lavora in MIT Safetrans ha continue opportunità di formazione, di dedicarsi a problemi impegnativi, riempie le sue giornate potendo esprimere appieno le proprie doti umane e professionali.



“Un bancomat è solo un anello di una supply chain molto articolata che prevede lunghe fasi preliminari: warehousing, sopraluoghi, preparazione dell'apparecchiatura, adattamento della forometria, produzione di materiale ad hoc, progettazione e messa in opera di piccole opere edili, installazione e start up”

**Addirittura.**

Siamo come una società di alta sartoria dove, partendo da elementi comuni, si elaborano progetti personalizzati. Per farlo sono necessarie persone motivate a tutti i livelli, dagli ingegneri di processo agli autisti specializzati. Persone che non si adagiano nella routine ma si esaltano nell'affrontare le sfide. La nostra organizzazione è sostanzialmente suddivisa in due macro-aree: la logistica hi tech da un lato, la gestione e il trasporto di merci pericolose, per esempio materiali radioattivi o biologici, dall'altro.

**Come è possibile fare bene tutto?**

Questa è la sfida più difficile: gestire tante diverse specializzazioni. La risposta è nella formazione e nell'organizzazione. Nulla viene lasciato al caso. Aiuta anche l'esperienza: in trent'anni di lavoro abbiamo sviluppato una naturale propensione alla gestione dei problemi più complessi. E senza ascoltare il canto delle sirene.

**Il canto delle sirene?**

Intendo le richieste di clienti che ci chiedono di occuparci di servizi al di fuori del nostro scopo

**Carta d'identità**

- **Nome e cognome:** Marco Crenna
- **Luogo e data di nascita:** Varese, il 30 ottobre 1966
- **Dati anagrafici e personali:** Marco Crenna vive nell'hinterland milanese, è sposato e ha due gemelle. È diplomato in ragioneria. Ama sciare: tra le mete preferite le località dolomitiche e la Svizzera “solo perché è più vicina a casa mia”
- **Attività professionale:** dopo alcune esperienze in piccole realtà locali fonda assieme a Emilio Mondelli, altro grande protagonista della storia logistica nazionale, la MIT International, che diviene poi DPD Italia nel gruppo MIT spa. Dopo la cessione dell'azienda a Deutsche Post nel '98 assume la carica di direttore generale di Deutsche Post Italia. Nel 2003, Emilio Mondelli lo chiama a sviluppare la MIT Safetrans di cui oggi è amministratore delegato con Mondelli alla presidenza.



aziendale. La logistica “normale” non fa per noi, anzi correremmo il rischio di snaturarci. Siamo e vogliamo continuare ad essere un fornitore di servizi di nicchia, più sono complicati meglio è.

**La nostra annuale classifica dei primi mille operatori logistici certifica come MIT Safetrans sia cresciuta di quattro volte negli ultimi dieci anni.**

Una crescita figlia non tanto e non solo di new business, ma soprattutto di nuovi servizi che ci hanno permesso di allargare il perimetro dell'offerta e di mercato. La mia maggiore soddisfazione professionale è sentirmi dire da un cliente che non sapeva ci fosse qualcuno in grado di garantirgli un particolare tipo di servizio.

**Come gestite il rapporto con il cliente?**

La nostra è un'azienda molto flat dove sono protagoniste le squadre di lavoro. Micro-reparti focalizzati sul cliente e che possono contare sul supporto dell'intera organizzazione. Ciascuna squadra, ciascun dipendente, è così chiamata ad auto-gestirsi, a ritagliarsi su misura le risorse necessarie a risolvere il problema del cliente.

**Una scelta di responsabilizzazione delle persone.**

Io penso che ogni collaboratore debba essere reso responsabile di quello che fa, messo in grado di assumere delle decisioni. Per questo investiamo tanto in formazione.

**SERVE DOMANI IN NEGOZIO?  
CON VOCOLLECT VOICE E' POSSIBILE.**



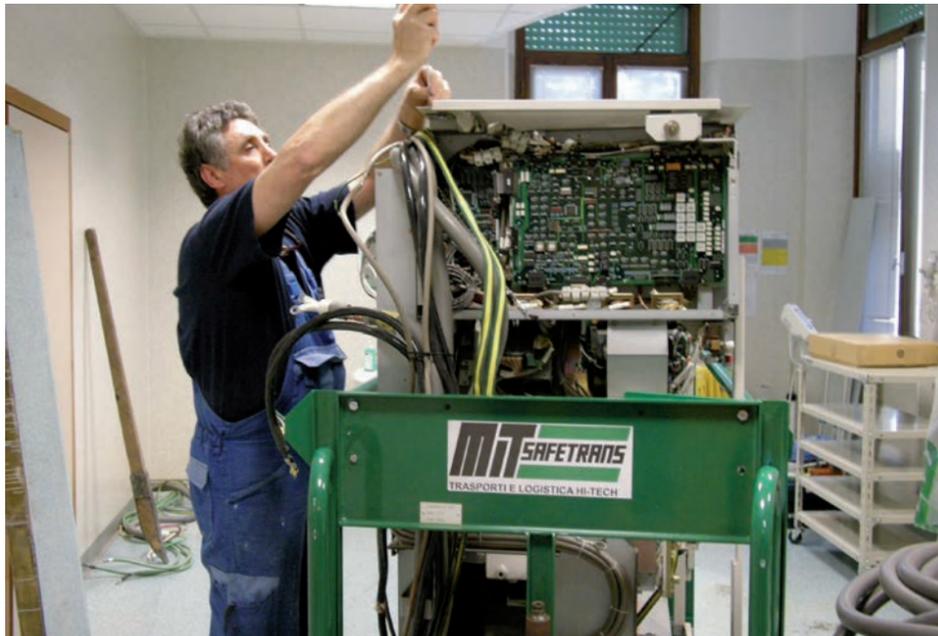
**CON VOCOLLECT OGNI COSA E' AL POSTO GIUSTO AL MOMENTO GIUSTO.**



**Honeywell**

Rendi il tuo business migliore con Vocollect

Scopri cosa può fare per te Vocollect visitando il sito [www.honeywellaidc.com/vocollect](http://www.honeywellaidc.com/vocollect)



“Il nostro turn over è bassissimo, praticamente inesistente: chi lavora in MIT Safetrans ha continue opportunità di formazione, di dedicarsi a problemi impegnativi, riempie le sue giornate potendo esprimere appieno le proprie doti umane e professionali”

**Visitando l'azienda ho visto persone molto giovani.**

L'età media è di poco superiore ai trent'anni: è l'effetto della crescita degli ultimi anni. I giovani sono pronti ad assumersi delle responsabilità: bisogna saperglielo offrire. Non si tirano indietro se invitati ad assumere un ruolo propositivo. Finché conserveremo questo spirito la crescita è assicurata.

**Come fate a far percepire le caratteristiche distintive della vostra offerta in un mercato della domanda dominato dalla logica dei tender, anonimi e asettici.**

I tender non sono né anonimi né asettici, sono un normale strumento di screening adottato soprattutto dalle aziende più strutturate, tipicamente multinazionali. Per quanto ci riguarda non si tratta mai di tender di solo prezzo: infatti non si tratta di quotare un trasporto dal punto A ad un punto B o il valore di un posto pallet. Qui si discute di servizi articolati che tengono conto di un ciclo ampio composto di più fasi, così come abbiamo esemplificato all'inizio della nostra conversazione.

“ Logistica hi-tech da un lato, gestione di merci pericolose dall'altro ”

**Il confronto fisico, concreto, con il cliente è quindi un passaggio obbligato, al di là del tender.**

La soddisfazione del cliente va perseguita proponendo nuove opportunità di collaborazione, aggregando nuove attività purché sinergiche e complementari all'offerta core. E il cliente è perfettamente in grado di percepirne il valore.

**Una situazione invidiabile.**

Siamo flessibili e le nostre professionalità



“La soddisfazione del cliente va perseguita proponendo nuove opportunità di collaborazione, aggregando nuove attività purché sinergiche e complementari all'offerta core. E il cliente è perfettamente in grado di percepirne il valore”

In foto il sito di Casirate, uno dei 27 depositi gestiti in Italia da MIT Safetrans



“Abbiamo strutture con procedure certificate per la gestione dei processi di bio-decontaminazione. Solleviamo il datore di lavoro del nostro cliente, la clinica o l'ospedale, da rischi enormi. Un esempio? L'accusa di un operatore che sostenga di avere contratto un'epatite o il virus dell'HIV movimentando attrezzature medicali”

interagiscono continuamente. La logistica hi tech e la gestione di merci pericolose sono spesso integrate: è il caso di determinati processi di decontaminazione in ambienti Bio-Lab, del ritiro di apparecchiature medicali che necessitano, prima del riuso, di un'opera meticolosa di sanificazione / decontaminazione.

**Nella sanità ci sarebbe molto bisogno di logistica...**

Un ospedale, per definizione, è chiamato a concentrarsi sul malato. Ma attorno al malato ruota un insieme di attività che richiedono un supporto logistico di prim'ordine con elevate caratteristiche di responsabilità. Pensi solo alla gestione del rischio da contaminazione biologica. Per questo, presso il nostro sito di Carugate, abbiamo creato una struttura - con procedure certificate - per la gestione dei processi di bio - decontaminazione.

**Vi assumete rischi elevati.**

Solleviamo il datore di lavoro del nostro cliente, la clinica o l'ospedale, da rischi enormi. Un esempio? L'accusa di un operatore che sostenga di avere contratto una forma di epatite o il virus dell'HIV durante la movimentazione di attrezzature medicali. Noi siamo in grado di dimostrare che non è possibile che la contaminazione sia avvenuta.

**E come fate a dimostrarlo?**

I ritiri avvengono in sicurezza. La gestione e il trasporto anche in modalità ADR Classe 6. La sanificazione con procedure certificate presso i nostri laboratori. Che un ecografo ovvero un arco a C o un'incubatrice con le relative parti vengano restituiti contaminati al nostro cliente è impossibile.

**La cronaca è piena di esempi di operatori che, per ridurre i costi ovvero con approccio criminale, gestiscono in tutt'altro modo problemi di questo tipo.**

Io penso che chi preferisce correre dei rischi spesso non lo fa per scelta ma per sottovalutazione dei pericoli. Viviamo in un mondo complesso. La sottovalutazione di passaggi critici è sempre in agguato. Per questo esistono imprese come MIT Safetrans: per non sottovalutare nulla.

**Qual è il problema principale della logistica nazionale?**

Parlo di quanto conosco da vicino: un apparato normativo troppo complesso e burocratico. L'eccesso di burocrazia, in luogo di generare un sistema efficiente, fa perdere di vista l'essenza delle cose, ottiene l'effetto contrario per cui le procedure sono state create, cioè la minimizzazione del rischio. A mio avviso occorrerebbe introdurre massicce dosi di pragmatismo.

**Che cos'è il network TENESO di cui MIT Safetrans fa parte?**

Un pool di imprese europee, ciascuna riconosciuta nel suo Paese come un riferimento per quanto concerne la logistica hi tech. Imprese che, spesso, condividono i medesimi clienti, multinazionali che operano a livello EMEA. Nel 2006 MIT Safetrans ha preso l'iniziativa di creare il network contattando le aziende che nei vari Paesi condividessero il medesimo approccio specialistico.

**Come avete fatto ad unificare storie, culture, realtà immagino molto diverse.**

Il linguaggio comune è stato quello della professionalità, della specializzazione, della volontà di offrire ai clienti, spesso conditi, una copertura continentale.

La creazione di standard comuni è stata relativamente facile. L'adozione di un unico linguaggio a livello informatico conseguente. In soli due anni, dal 2006 al 2008, il progetto si è concretizzato ed oggi coinvolge dieci aziende operative in 25 Paesi.

**Per finire la nostra domanda di rito: qual è il suo maggior pregio professionale? E il suo peggior difetto?**

Come pregio mi viene riconosciuta la perseveranza nel raggiungere gli obiettivi e la capacità di creare, condividere e perseguire una solida vision d'impresa. Il difetto? Quello di molti manager: non si delega mai abbastanza.

**Grazie. ■**

Copyright Il Giornale della Logistica febbraio 2016