

## Agrillo vuole completare la metamorfosi modale avviata nel 2009

Il Gruppo Esperia, ormai da una decina di anni trasformato da mero autotrasportatore a operatore logistico e multimodale, chiede maggiore spazio sul fronte del trasporto combinato ferro-strada-mare, forte di continui investimenti in beni mobili e immobili

Ha giocato una bella partita 'in casa' durante la recente fiera Green Logistics Expo, Gianni Agrillo, titolare del Gruppo Esperia, risultando uno dei principali espositori, per dimensione dello stand e per numero di mezzi esposti nel piazzale esterno, della ricca kermesse patavina.

Con gli ultimi investimenti effettuati a cavallo tra il 2017 e 2018, la società ha notevolmente rafforzato le sue diverse bocche da fuoco: Esperia ha infatti provveduto all'acquisto di 25 nuovi trattori SCANIA euro 6 e di 80 nuovi semirimorchi CCFC per l'utilizzo multimodale, con altri 40 in consegna (20 convenzionali e 20 per alimentari sfusi) ed altri 20 in arrivo successivamente, per un impegno totale di circa

1,4 milioni di euro.

Mentre sul piano immobiliare si è investito in un nuovo deposito per logistica da 4.500 mq in un'area da 17.000 mq in zona industriale a Catania, oltre a proseguire i lavori di progettazione per la nuova sede di Padova, in costruzione e che sarà pronta a cavallo tra fine 2018 e inizio 2019.

Grazie anche a queste nuove risorse l'azienda veneto-sicula (Padova e Catania sono le due centraline) punta ad un incremento dei volumi di traffico e di fatturato di circa il 30%.

Un innovativo sistema informatico, che Esperia utilizza da oltre 20 anni, permette di gestire e monitorare tutto il processo trasportistico dall'acquisizione degli ordini

(anche direttamente da piattaforme dei clienti) fino alla conclusione della spedizione, di controllare il parco veicolare, gestire i fornitori, tenere la contabilità degli imballi ed avere un perfetto controllo di gestione.

Non mancano dunque le armi per porsi in maniera aggressiva su un mercato altamente concorrenziale ad un'azienda fondata dalla famiglia Agrillo nei primi anni '80 il cui obiettivo era lo sviluppo del traffico intermodale ferroviario dal nord verso il sud Italia.

La nuova sede di Catania, inaugurata all'inizio del 2017, sorge su un terreno di 16.000 mq e dispone di un deposito di oltre 5.000 mq per la gestione capillare in tutta



Gianni Agrillo

la Sicilia delle partite di merce a collettame e groupages; mentre dalla sede di Padova, che vanta un'area di 20.000 mq e un deposito di 6.000 mq, vengono gestiti tutti i carichi e scarichi delle zone centro e nord Italia. Dalle due sedi - che contano 42 addetti, un parco di 70 autocarri, più di 300 semirimorchi e 280 casse mobili - Esperia fornisce servizi a grossi gruppi industriali per la distribuzione di beni a largo consumo diretti in tutta Italia, essendo particolarmente presente nel sud e nelle isole.

Ma resta l'intermodalità l'asso nella manica - ma al contempo pure un cruccio, per certi versi - di Agrillo, che fin dai primi anni '80 fino al 2009 ha cominciato a creare dagli hub ferroviari di Padova, Milano, Bologna e Torino una vera e propria rete distributiva intermodale con un mix di strada-ferrovia che dava la possibilità di consegnare grossi quantitativi di merce anche in periodi dell'anno difficili a costi di trasporto molto competitivi. Tale modalità si andava a espandere anno per anno anche grazie ai contributi economici ministeriali atti allo sviluppo del sistema ferroviario.

Nel 2009, a causa delle scelte delle Ferrovie dello Stato, Esperia intraprese un lungo processo di metamorfosi, passando da un utilizzo prettamente ferroviario ad un nuovo concetto di multimodalità utilizzando ed integrando fra loro le modalità strada-ferrovia-mare.

Nello stesso anno Esperia apriva i propri orizzonti internazionali, coi primi mezzi per la Germania, seguiti l'anno successivo dalla Spagna, e poi Portogallo, Austria, Slovenia, Olanda, Polonia e Grecia. Nel 2011 veniva

inaugurata a Barcellona una nuova filiale operativa, passo importante riconosciuto dall'associazione EINE, con il premio "Fiducia nella crescita 2011".

Una forte partnership con il più grosso armatore in Italia, Grimaldi di Napoli, ha portato Esperia alla completa copertura del territorio con spedizioni che tutti i giorni partono dai porti di Venezia, Ravenna, Bari, Brindisi, Catania, Palermo, Salerno, Napoli, Civitavecchia, Livorno, Genova, Olbia, Cagliari, Barcellona e Valencia. Concentrata in attività di trasporto specifiche, dalle merci pallettizzate alla rinfusa, con un moderno parco di semirimorchi (dallo standard al gran volume), la società offre un servizio particolareggiato a seconda delle specifiche richieste del cliente.

Anche il parco autocarri sia di proprietà che di terzi rispetta le più stringenti regole ecologiche così come l'utilizzo navale attesta la società tra quelle leader, avendo ricevuto il premio Grimaldi Lines quali una fra le prime 20 aziende in Italia, con un risparmio certificato di emissioni di CO2.

Tuttavia, Agrillo non si crogiola sui risultati raggiunti, e vorrebbe fare di più sul fronte intermodale.

Di fatto la crescita della linea marittima Venezia-Bari esercita da Grimaldi in Adriatico, di cui Esperia afferma a buon titolo di essere il maggior cliente (con 15mila trailers imbarcati nel 2017 che diventeranno 18mila nel 2018), pare in parte ostacolata da fattori esterni, a cominciare da schedule con orari non del tutto convincenti. La Puglia, a partire dal 2014, ha rappresentato un mercato succulento per Agrillo, ma lo sviluppo ulteriore pare frenato.

In più il vettore padovano si lamenta di continuare ad avere qualche problema con lo sviluppare l'intermodale nazionale ferrostradale, perché il MTO deputato, la Cemart (ora Mercitalia) segue prettamente solo il traffico internazionale, trascurando sostan-





segue da pag.32

zialmente quello domestico. Esperia utilizza altri MTO come la GTS di Bari per il collegamento Padova-Bari e la NOI (ex ISC) di Nola per il collegamento Bologna-Nola; ma la volontà è quella di un'ulteriore accelerazione. Sono questioni che il Presidente Giovanni Agrillo (in carica fin dal 1995) aveva già portato all'attenzione generale alcuni anni fa, evidentemente senza finora trovare alcuna risposta del tutto soddisfacente. In particolare, l'anelito espresso a realizzare un servizio ferroviario Padova-Bari più ampio e capace, è rimasto solo tale ad oggi; la tratta era stata avviata da Cemad ad inizio 2015 con cadenza bisettimanale dall'Interporto di Padova.

Angelo Scorza

## Una sinergia artistico-transportistica molto particolare: è nata #EsperiaforArt

Imprenditore che cova spesso idee originali, Giovanni Agrillo, titolare del Gruppo Esperia, ha sviluppato con uno specialista #EsperiaforArt, che si considera il primo case history a livello nazionale di sinergia tra l'arte e il mondo dei trasporti.

Il progetto, gestito dal *visual artist* Emanuele Panzarini fin dal 2017, prevede la personalizzazione di 10 semirimorchi con le fotografie delle installazioni, stampe sui teloni di dimensioni 14x3 metri, una singolare forma di 'arte con le ruote'.



L'artista Panzarini

## AUTOTRASPORTO

20/03/2018

### Un (primo) settebello per Marenzana, in crescita

L'azienda di trasporto dedicata ai prodotti chimici di Novi Ligure aumenta la flotta (a rate) ed incrementa il fatturato



Sono arrivati i primi 7 trattori della MAN, nuovi di zecca e pronti ad operare per conto della Marenzana Spa. Si tratta del primo lotto di una fornitura che andrà a rimpolpare la flotta dell'azienda di trasporto dedicata ai prodotti chimici di Novi Ligure (Alessandria). "I mezzi sono trattori stradali MAN TGS 18.460 particolarmente performanti in termini di efficienza (leggeri, quindi alto payload e bassi consumi di carburante) e sicurezza (retarder e guida assistita), e fanno parte di un programma di investimenti che prevede anche 4 autobotti per complessivo 1 milione di euro" spiega il titolare Alberto Marenzana. "Con questi nuovi camion, la consistenza totale della

nostra flotta color rosso sale a 130 trattori stradali e circa 300 autobotti chimiche".

Ma non è questo l'unico dato in incremento per la società piemontese, che sta per realizzare altre iniziative. "Lo scorso anno il nostro fatturato è andato ad aumentare del 18% rispetto al 2016, dato decisamente soddisfacente" conferma Marenzana.

E se vogliamo controtendenza, considerate le note 'paturnie' vissute dal settore del trasporto su gomma in Italia; una ulteriore dimostrazione di quanto paghi la specializzazione in una nicchia operativa.

A.S.