

Intervista a Danilo Montecchi, titolare con il fratello Massimo, di Transmec Group di Campogalliano

Trasporti: una vocazione

Nel 1850 l'azienda era fatta da due carri e quattro cavalli, oggi è una realtà a livello mondiale nel settore della logistica e dei trasporti.

Da cinque generazioni la famiglia Montecchi, originaria di Pavullo, è sinonimo di trasporti: "Fu il mio trisavolo Domenico ad iniziare l'attività nel 1850

con quattro cavalli e due carri - spiega **Daniilo Montecchi**, cinquantacinque anni, attuale amministratore delegato della Trasporti Internazionali Transmec -. *Oggi io e mio fratello Massimo gestiamo un gruppo di aziende operante nel settore della logistica e dei trasporti internazionali con quaranta uffici e sedi in tutto il mondo, oltre ottocento dipendenti e settecento mezzi*".

Sig. Montecchi in oltre centocinquant'anni di storia quali momenti decisivi è giusto rappresentare?

«I primi decenni di attività, nel corso dell'Ottocento furono pionieristici, ma furono determinanti per

creare nella nostra famiglia un'innata vocazione ai trasporti. Di momenti importanti se ne potrebbero evidenziare tanti. Tra questi è giusto ricordare che mio nonno Gaetano fu il primo ad ac-

quistare a Modena due camion adibire ai trasporti. Si trattò di un'evoluzione importantissima. Pensi che durante la Seconda Guerra Mondiale uno di questi automezzi fu addirittura

seppellito per sottrarlo ai tedeschi in fuga. Un altro step decisivo per la nostra azienda si realizzò negli anni Sessanta quando mio padre Domenico estese l'attività ai trasporti internazionali, soprattutto per i mercati ortofrutticoli, avviando quel processo che ci ha portato ad essere, oggi, presenti in ogni continente. Oggi ci riteniamo una "multinazionale tascabile" che ha abbinato al tradizionale trasporto via terra anche la movimentazione merci via mare ed i servizi collegati ai trasporti stessi». **Una storia di cui andare fieri...**

«Si tratta di un lunghissimo percorso professionale e personale che da responsabilità ed orgoglio. Sono ►



Nelle foto: l'amministratore delegato Danilo Montecchi con il figlio Matteo, responsabile marketing e relazioni esterne e il fratello Massimo, co-titolare del gruppo.



ai competitori?

«Se escludiamo i grandi operatori multinazionali, siamo tra le prime cinque aziende italiane nel settore e la nostra missione è assolutamente chiara: pur operando in ogni continente offriamo servizi di nicchia, fortemente personalizzati alle esigenze dei nostri clienti. Una delle nostre particolarità è, poi, quella di gestire le urgenze: ogni giorno mettiamo in contatto tutte le nostre sedi sparse in 40 Paesi nel mondo ed ogni anno apriamo una nuova struttura operativa per essere sempre più articolati. Ritengo che poche aziende con dimensioni pari alla nostra abbiano la stessa capillare presenza sui mercati internazionali».

Com'è il mondo intorno a Transmec? Quali sono i rischi e quali le opportunità?

«Operiamo in un contesto competitivo decisamente complesso. I mercati mondiali mostrano segnali di contrazione e il nostro clienti, indipendente-

mente dai settori, muovono meno merci. I rischi sono quindi evidenti: riduzione dell'operatività e maggiore e più aggressiva concorrenza. Ritengo però che nei momenti di maggiore difficoltà si possano cogliere nuove opportunità soprattutto in nuovi mercati. Per quanto ci riguarda abbiamo deciso d'impegnarci in modo diretto nei Paesi dell'Europa dell'Est, soprattutto Romania ed Ucraina».

Quali sono le variabili competitive che vi differenziano?

«Innanzitutto cerchiamo di operare in diverse settori merceologici, diversificando e personalizzando i servizi offerti. Una strategia operativa che ci ha portato a costituire diverse aziende all'interno del gruppo con le quali seguire tutti gli aspetti del nostro lavoro e sviluppare in modo efficace sempre maggiori competenze. All'attività tradizionale di trasporti, abbiamo quindi affiancato, tra le altre, la società di servizi per gli autotrasportatori e per i padroncini, l'azienda di logistica, e una società che si occupa delle nostre sedi internazionali. Abbiamo

► inoltre felice che mio figlio Matteo sia in azienda con me a proseguire questa tradizione».

Qual è l'attuale mission di Transmec e cosa la distingue rispetto



anche costituito una società di brokeraggio assicurativo specializzato per gli operatori del nostro settore. Ma l'aspetto più importante è che manteniamo sempre un contatto diretto ci mettiamo sempre la nostra faccia: le problematiche dei clienti non vengono affrontate da call center anonimi ma operiamo quotidianamente



in prima persona per essere sempre efficaci e presenti».

Sig. Montecchi, ora veniamo a Lei. È diventato imprenditore per scel-

ta o per destino?

«Sicuramente è stato un destino. Fin da piccoli io e mio fratello Massimo siamo stati inseriti in azienda. Io ho iniziato ►

termo-in

41100 Modena - Via Malavolti, 7
Tel. 059 260498 - 059 260490 - Fax 059 260490
giuliano.cavazza@termoin.it - www.termoin.it



**Servizio e qualità
certificati**



**Impianti tecnologici
industriali e civili
climatizzazione
riscaldamento
idraulica
antincendio**



«Il più importante è stato quando mio padre ha lasciato a me e mio fratello la responsabilità dell'azienda. In quel momento, era il 2000, abbiamo deciso di rilevare le quote dagli altri componenti

«Un tempo eravamo una grande famiglia, oggi siamo una piccola multinazionale. A livello di contesto è cambiato tutto: la ricerca della competitività è prioritaria, occorre essere flessibili, applicare al lavoro la tecnologia, sia nei sistemi informativi sia nei protocolli operativi. Dal punto di vista professionale il mio ruolo d'imprenditore si è trasformato in quello di gestore: di risorse economiche e, soprattutto, di uomini. Ogni giorno devo ottimizzare le energie, gli stimoli e le aspettative di chi lavora con me».

► a vent'anni facendo il semplice impiegato. Sono diventato imprenditore quando ho costituito la Transmec Servizi per gestire un aspetto dell'attività dei

della famiglia e abbiamo capito che dovevamo rendere il nostro lavoro veramente efficace per poter gestire con efficacia e validità non solo le sfide competitive del mercato ma anche

Qual è l'insegnamento più importante che vuole trasmettere?

«Soprattutto il rispetto per i propri collaboratori. Inoltre occorre sviluppare al meglio la capacità di cogliere con rapidità i segnali di mutamento che emer-

Transmec Group Trasporti, logistica e servizi

E' un conglomerato capace di sviluppare circa trecento milioni di Euro di fatturato su diverse aree d'affari: i trasporti (via terra, via aerea e via mare), la logistica (magazzini e aree di stoccaggio, confezionamento e supporti alla produzione) e i servizi (brokeraggio assicurativo, assistenza e prestazioni professionali per gli autotrasportatori e operatori dei trasporti). L'attività di Transmec, certificata secondo il protocollo Uni En Iso e destinata sia al trasporto del piccolo pacco fino alla gestione di un volo charter dedicato, si sviluppa su quaranta sedi nel mondo (Europa, America Latina, Stati Uniti e Canada, India, Cina, ...) e si concretizza in 600 mila spedizioni via terra, 22 mila viaggi annuali via terra, 30 mila teus annuali via mare e 20 mila spedizioni annuali aeree.

trasporti. Questa è stata il veicolo con il quale negli anni successivi ho riorganizzato tutto il nostro gruppo aziendale».

In questa riorganizzazione quali sono stati altri passaggi importanti?

per onorare gli impegni assunti».

Dai primi anni di attività ad oggi, com'è cambiato il mondo intorno a Lei?

gono dai mercati in cui si opera».

Luigi Zanti

