



Il taglio del nastro alla presenza delle autorità.

La carica dei fratelli Motta

Forse non dormono mai. Hanno ereditato azienda e passione per i trasporti, hanno rilanciato l'attività diversificando lo spirito e la filosofia di un mestiere che è andato trasformandosi negli ultimi 15 anni, servono privato e pubblico, ricoprono cariche operative e di prestigiosa consulenza da Roma in giù e si occupano, tra l'altro, di politica attiva. Chi sono?

Questa volta Globetrotter parla con i titolari della Motta S.p.A. nata nel 1994 a Battipaglia, chiaro esempio di intraprendenza, intuito e capacità professionale. Ci racconta Vincenzo Motta.

TESTO RAIMONDO SANTUCCI FOTO ARCHIVIO MOTTA S.P.A.

Può riassumere l'origine della sua azienda?

Come diceva quel tale: "La farò breve: nel 1948...". Scherzi a parte, siamo figli di autotrasportatori: papà ha iniziato questo mestiere già prima della Guerra. Con il fratello maggiore, di circa vent'anni più grande, "imparava" la logistica

facendo distribuzione di burro e acqua minerale su Roma: mio zio mi raccontava che qualche camion gliel'avesse "tolto" la Patria per la campagna di Libia. Nell'immediato dopoguerra, proseguì l'attività di autotrasportatore a tutti gli effetti fino a quando, negli anni '70, siamo subentrati noi, naturalmente con idee

diverse. Scusi, lei parla al plurale, ci può illustrare il vertice aziendale? Ho un fratello, Gerardo, che amministra la società mentre io di fatto svolgo le funzioni di responsabile della Direzione. E di cosa vi occupate oggi? Di logistica, ma siamo gente piuttosto attiva: oltre a seguire

il Gruppo rivesto la carica di vice presidente dell'albo degli autotrasportatori di Salerno, sono componente del consiglio nazionale di Anita (Associazione degli autotrasportatori di Confindustria) e mi onoro di essere il consulente logistico per i trasporti su gomma per il ministro Alemanno nel settore agricolo.

Sotto: Vincenzo Motta.



Mio fratello, dal canto suo, è anche presidente del Consiglio comunale di Battipaglia e ora è candidato alla Camera dei Deputati. Come si è trasformato il vostro lavoro dall'inizio dell'attività?

Agli inizi degli anni '90 abbiamo capito di dover allargare i nostri orizzonti per andare incontro alle esigenze che avevano i nostri committenti. Non più, quindi, il camionista che apre la sponda, mette su e via ma, sostanzialmente, un'azienda di servizi che possa offrire soluzioni a 360 gradi alla clientela. Abbiamo iniziato questa esperienza con Telecom riuscendo ad ottenere ottimi livelli di performance tanto che dagli iniziali 140 vettori, a seguito di dure selezioni dell'azienda siamo stati inclusi nei 10 finali. Ma la svolta è avvenuta quando siamo entrati in Enel, pur mantenendo i nostri clienti storici come Treofan, Centrale del latte di Salerno e Nexans Cavi. Da quel momento abbiamo avviato la vera organizzazione logistica della nostra azienda.

Proprio la settimana scorsa, il 4 di marzo, è stato inaugurato il deposito realizzato dalla Motta SpA per l'Enel qui a Battipaglia. È il più importante d'Italia coi suoi 16mila mq scoperti e 14mila coperti. Hanno partecipato all'evento personalità

dell'imprenditoria e figure di spicco del panorama politico tra cui il Ministro per le Comunicazioni On. M. Landolfi ed il sottosegretario al Welfare On. P. Viespoli.

Quale attività logistica svolgete per l'Enel?

Abbiamo in gestione per tutto il Centrosud e le isole, tutti i materiali di Enel Distribuzione S.p.A. che movimentiamo nei depositi di Cagliari, Catania e Latina e da poco, nell'ottica di una razionalizzazione dei flussi e di una riduzione dei costi, nel nuovissimo deposito che l'Enel ha deciso di aprire proprio qui a Battipaglia dove sorge la nostra sede storica. Ovviamente la scelta di Battipaglia non è legata alla nostra presenza, ma alla posizione "baricentrica" del sito in funzione delle aree da rifornire.

Qual è in sostanza la tipologia del vostro business?

La logistica integrata per aziende e grandi clienti istituzionali e per questo siamo certificati ISO 9001-2000; per i nostri clienti curiamo dal prodotto finito (packaging) fino alla consegna "porta a porta". Siamo anche stati quelli che hanno gestito, unici in Italia, tutta la logistica per il progetto del contatore elettronico, che ha coinvolto ad oggi 25ML di utenti. L'innovazione tecnologica

è il nostro motto, abbiamo acquisito ed attivato un programma di gestione aziendale dei processi, modernissimo, le cui potenzialità possono a prima vista sembrare inconsuete per aziende del nostro livello. Di fatto stiamo innovando il controllo dell'intera filiera logistica, a partire dalla creazione delle liste picking in magazzino con palmari, fino ad usare il Dynafleet per avere il controllo non solo del mezzo, ma anche della localizzazione dell'operatore. Comprendendo che il trasporto non potrà più rimanere il nostro "core business" abbiamo optato per una scelta di qualità. Non a caso ci siamo trovati a scegliere veicoli Volvo, non prima di un lungo "corteggiamento" iniziato nel 2000 da parte della Campania Trucks, concessionaria di zona, in virtù del quale siamo passati al marchio svedese, grazie soprattutto alla tipologia dei contratti di manutenzione proposti che rispondono appieno a tutte le nostre esigenze tecniche ed economiche, prevedendo la manutenzione programmata e le riparazioni totali garantite, in modo da non avere carichi nella gestione del parco e rilevando, di fatto, l'intera gestione del veicolo, comprendendo anche il traino del veicolo che va fuori strada, dall'albergo

per l'autista in difficoltà alla possibilità di richiedere interventi 24 ore su 24. Devo dire che molto ha inciso la sensibilità del concessionario che ha compreso la logica che ci spingeva a crescere come azienda. Siamo infatti molto orientati verso scelte tecnologiche e Dynafleet è adattissimo, aggiunto alla completezza dei contratti e alla possibilità di fruire anche delle formule finanziarie molto competitive da parte di Volvo, tutto ciò ha determinato in noi una scelta precisa anche se impegnativa. Abbiamo così acquistato sei veicoli ed è nostra intenzione, con un'adeguata rete elettronica, includere "operativamente" nella flotta, a pieno titolo anche i veicoli delle strutture che collaborano con noi da anni. **Quante sono le risorse umane impegnate in azienda?**

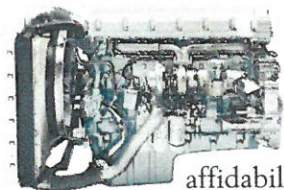
Puntando sui più moderni concetti contrattuali che prevedono flessibilità ed efficienza, attualmente ci attestiamo su un organico di una sessantina di dipendenti distribuiti su due aziende. Una quota importante di queste risorse è laureata e/o diplomata. **Da Battipaglia è tutto. Ma solo per oggi, perché già domani i fratelli Motta avranno rielaborato e rilanciato brain-storming e progetti per migliorare e modernizzare ulteriormente logistica e trasporti.**

La flotta dei fratelli Motta.





660



Voglio un camion Volvo con un motore da 16 litri e un'incredibile potenza di 660 Hp. Estremamente affidabile e con un'eccezionale coppia massima di 3100 Nm. Ma lo voglio anche intelligente, dotato di caratteristiche tecniche innovative, come l'ingegnoso sistema di cambio I-Shift e il fenomenale VEB+, il freno motore con un effetto frenante massimo di 578 Hp a 2200 g/m. Percorro chilometri su strada, per questo desidero comfort e sicurezza, in tutte le situazioni. So bene cosa voglio e anche Volvo lo sa. Volvo FH16: un'esperienza incredibile.



VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.volvotrucks.it

VEICOLI

DOPOVENDITA

FINANZIAMENTO

GESTIONE DEL TRASPORTO

GLOBETROTTER

PERIODICO VOLVO ITALIA S.P.A. ■ N. 1 2006



660

**L'INCREDIBILE POTENZA
DEL NUOVO FH16**

EMOZIONI OLIMPIONICHE

IL VIAGGIO DELLA FIACCOLA

FLOWER POWER

IL FIOR FIORE DEI TRASPORTI

**PNEUMATICI SOTTO
PRESSIONE**

CONTROLLARE I PNEUMATICI
PER RISPARMIARE CARBURANTE

VOLVO