

Sinapsi propone alle grandi flotte di trasporto la risposta alle loro esigenze del momento. Autista, trattore, semirimorchio, a breve, medio o lungo termine? Sinapsi c'è, sempre.

l'azienda nasce nel 2000 con il focus sulla logistica di magazzino e appalti in-sourcing, attività tuttora presente.

"Chiuderemo il 2023 con un fatturato di circa 7,5 milioni, per superare i 16 nel 2024 con contratti già sottoscritti".

Morisco è oggi un Gruppo costituito da otto aziende. Il trasporto è core business di Sinapsi che, da 12 veicoli, in tre anni chiude il 2023 con 90 unità.

TRASPORTI E NON SOLO



L'ETICA È IL PUNTO DI FORZA
Da sinistra: Massimo Bagatti, Direttore commerciale ESG Rent; Christian Morisco e Valentina Pozzi, timonieri di Morisco Group; Diego Pelliccioli, Amministratore delegato ESG Rent.

MORISCO GROUP CON ESG RENT VIAGGIA DAI BOLIDI AL TRUCK

di **Massimiliano Campanella**,
Cassano d'Adda (MI)

In tre anni Sinapsi, parte del Gruppo Morisco, passa da 12 a 90 unità a fine 2023, grazie alla partnership con la società fondata e guidata da Diego Pelliccioli con Eugenio e Emanuele Ferretti, sponsor della TT Cup di Christian Morisco.



Customizzare il servizio il più possibile, andando al di là del noleggio. Cucire "su misura" il pacchetto per il trasportatore, come fa il sarto con l'abito esclusivo e dedicato al cliente. È la mission con cui, nel 2022, Diego Pelliccioli con Eugenio e Emanuele Ferretti dava vita a ESG Rent, società che sta scalando le vette della classifica delle aziende di noleggio puntando proprio sul servizio: "La rata viene letteralmente costruita con il cliente: poiché nessuna azienda è uguale a un'altra, un pacchetto di mobilità e trasporto non può essere uguale a un altro", è il claim dell'Amministratore delegato Pelliccioli.

Nel suo percorso evolutivo, ESG Rent incontra un'altra azienda che fa della customizzazione la sua mission: Sinapsi, parte del Gruppo Morisco, propone alle grandi flotte di trasporto la risposta alle loro esigenze del momento. Autista, trattore, semirimorchio, a breve, medio o lungo termine? Sinapsi c'è, sempre. E al suo fianco, per la parte veicolare, c'è l'azienda del tandem Ferretti-Pelliccioli, che solo quest'anno ha portato a Cassano d'Adda, alle porte di Mi-

lano, dove ha sede l'headquarter Morisco, 30 nuovi trattori stradali tra Iveco S-Way e MAN TGX. Per l'intervista siamo invitati nell'ufficio del fondatore, Christian Morisco, 48 anni. È un ingresso dal quale ben si evince che siamo in un'azienda "differente": raggiungerlo prevede il passaggio tra moto e auto da competizione. Morisco

partecipa a due campionati italiani TT Cup: quest'anno si è classificato terzo e quarto, ma l'attesa è tutta per il nuovo motore. Sotto le forme muscolose e energiche del nuovo bolide, batte un cuore da 600 cv: la TT Cup è sponsorizzata da ESG Rent e Michele Pelliccioli, 22 anni, figlio dell'Ad, ha affiancato Morisco nelle prove in pista.

Saliamo per accedere all'ufficio e, sulle scale, l'attenzione è catturata da immagini della famiglia Morisco: Christian, la moglie Valentina Pozzi (Morisco) e le figlie Sofia e Iris, 13 e 5 anni; sensibilità e umanità che si percepiscono a 360 gradi nell'azienda. "Qui - afferma Fabio D'Amato, da tre anni Sales Manager - si lavora in un clima

di empatia, crescita e solidarietà. I 200 dipendenti, tra cui 83 autisti, restano perché si trovano bene: l'etica è il nostro punto di forza. Abbiamo appena assunto tre risorse e continueremo nel 2024". Sensibilità e umanità che derivano dalle radici del Gruppo: Christian inizia, da giovane, alla guida di un furgone, per crescere furgone dopo furgone, e poi camion dopo camion.

L'AZIENDA NASCE NEL 2000 con il focus sulla logistica di magazzino e appalti in-sourcing, attività tuttora presente. "Ci siamo proposti - spiega Christian - come competenti gestori del magazzino del cliente. Per noi warehouse management vuol dire consentire all'azienda produttrice di avere a disposizione materie prime e sito di stoccaggio al termine della produzione; a noi compete la gestione e il confezionamento della merce. Fino al 2020 l'attività di trasporto era gestita da una dozzina di veicoli. L'approccio si è sempre basato sul rispondere alle necessità del mercato. Ebbene, il periodo pandemico ha richiesto un maggior numero di veicoli, per soddisfare le richieste delle flotte di autotrasporto: per rispondere all'aumento di questa domanda il ramo trasporto è fortemente cresciuto".



PER SOSTENERE LA CRESCITA, L'AZIENDA HA SCELTO DI INVESTIRE SUL PARCO TRATTORI: LA SEDE DI CASSANO (2.500 MQ E 7MILA DI PIAZZALE) È IN FASE DI RIORGANIZZAZIONE

MORISCO è oggi un Gruppo costituito da otto aziende. Il trasporto è core business di Sinapsi che, da 12 veicoli, in tre anni chiude il 2023 con 90 unità. Il segreto? "Credere e rispondere alle richieste del mercato. "Sinapsi - precisa Morisco - fornisce un servizio alle aziende di trasporto, si propone come facility per flotte di grandi dimensioni: qualunque sia la tipologia di attività, dalla temperatura controllata

all'industriale, dal farmaceutico all'edilizia alle consegne long distance, assicuriamo e garantiamo veicolo e autista 360 giorni l'anno. L'imprenditore del trasporto deve occuparsi del suo business e della sua attività, assegnando a noi la gestione delle tratte e del personale. Ha bisogno del trattore e ci dà a noleggio il semirimorchio? Preferisce che gli forniamo il bili-co completo? Ogni esigenza viene

soddisfatta". Non solo. Fedele alla mission di un servizio su misura, il team di ingegneri Sinapsi effettua, con cadenza trimestrale, un rendiconto, affinché il cliente possa analizzare le possibili aree di efficientamento. "Vengono informati con costanza - prosegue Christian - su andamento e performance. A loro disposizione c'è una struttura, ci sono competenze e capacità di soddisfarne le esigenze: come

dice il nome dell'azienda, siamo sempre collegati e connessi con il cliente". Per sostenere la crescita, l'azienda ha scelto di investire sul parco trattori: la sede di Cassano (2.500 mq e 7mila di piazzale) è in fase di riorganizzazione. "Stiamo implementando - illustra Morisco - altri 300 mq di uffici per realizzare una scuola guida, dedicata a giovani che non possono affrontare le spese

per conseguire la patente di guida per veicoli industriali: possono conseguirla con noi, supportati e affiancati nella formazione, sulla base di un contratto quinquennale con Sinapsi". In questo modo hanno la certezza del lavoro e Sinapsi può aumentare i suoi veicoli su strada. "Ad oggi - precisa Valentina Morisco, Responsabile Amministrazione - aumentiamo di dieci unità al mese, ma se il trend continua ad essere quello attuale, avremmo bisogno di crescere di più. Chiuderemo il 2023 con un fatturato di circa 7,5 milioni, per superare i 16 nel 2024 con contratti già sottoscritti".

LA FLOTTA È CRESCIUTA tra acquisti e noleggio, trovando per quest'ultimo il partner giusto in ESG Rent. "Il noleggio - precisa Valentina - oggi rappresenta circa la metà del parco trattori: consente l'acquisizione di veicoli nuovi, che portiamo sulle lunghe distanze, o usati, che utilizziamo su percorsi brevi, con contratti che il più delle volte coincidono con quelli che sottoscriviamo con la clientela, in questo modo riducendo i rischi che derivano da investimenti con leasing. Ciascun trattore percorre ogni anno circa 120mila km, con rotte in tutta Italia. Con la clientela stringiamo contratti pluriennali e, sin dalle prove iniziali, utilizziamo veicoli nuovi".

Qual è il valore aggiunto del noleggio? "La rata - dichiara Valentina Morisco - può comprendere tutto, assicurazione e manutenzione: quello con ESG Rent è l'inizio di una collaborazione importante. Stiamo completando le procedure per l'iscrizione all'Albo delle aziende specializzate nel trasporto rifiuti e questo porterà Sinapsi a sbarcare in un altro segmento, dove opererà con la stessa specializzazione che da sempre la contraddistingue. La partnership con ESG Rent si basa su valori comuni e, soprattutto, sul rapporto umano: con Pelliccioli si è subito instaurato un rapporto all'insegna dell'empatia e questo è fondamentale perché la collaborazione cresca facendo crescere entrambi".



SINAPSI, QUELLA CONNESSIONE CHE CONSENTE AD UN SISTEMA DI FUNZIONARE BENE

I Sales Manager. I valori comuni nelle parole di Fabio D'Amato e Massimo Bagatti.

Lo sviluppo della partnership tra le due aziende è oggi nelle mani dei due rispettivi Sales Manager: Fabio D'Amato, da tre anni nel Gruppo Morisco, e Massimo Bagatti, da quest'anno in ESG Rent. "Il nostro portafoglio - illustra D'Amato - è oggi costituito da 13 clienti, un po' ovunque in Italia. Siamo specializzati nel servizio alle grandi flotte, motivo per cui l'ordine minimo è di dieci veicoli. Ma quando il cliente mette alla prova Sinapsi e i suoi servizi innovativi, ne ricava beneficio e il più delle volte si sale a venti, trenta veicoli, con un processo di fidelizzazione e un passaparola che ci consente la continua crescita". Qual è il segreto di questo successo? "Ci siamo "cuciti addosso" l'esigenza del mercato - afferma D'Amato - proponendo l'abito giusto per soddisfarne le esigenze: il mio lavoro non è andare alla ricerca

di clienti, bensì recarmi da loro su richiesta, per costruire insieme la soluzione più giusta. L'esito è la nascita di un anello di congiunzione, per questo abbiamo scelto il nome Sinapsi, che indica proprio una connessione funzionale, una zona di contatto che consente di far funzionare un organo nella maniera più efficace possibile". "Alta sartoria - afferma Bagatti - è il termine perfetto per indicare il servizio di Sinapsi, che dà al cliente quello che serve, proponendosi con una struttura solida e nel contempo flessibile: serve un veicolo nuovo per il lungo raggio? O usato per una tratta breve? La soluzione è immediata e disponibile. Ed ESG Rent è orgogliosa di condividere la mission con loro e anche di scendere in pista con la TT Cup: lavoro e passione sono valori che possono unire".