

7 Gennaio 2020 – Giulia Sarti



Sogese: evoluzione, qualità e rapidità

LIVORNO – La **Sogese** è una delle [aziende](#) livornesi che trovano collocazione all'interno dell'**Interporto Toscano Amerigo Vespucci** di Guasticce. Nata nel 1980 come deposito container per tutti quelli che, una volta scaricati, dovevano essere periziati, riparati e mantenuti, in quasi 40 anni si è evoluta nei servizi e nelle attività. **Andrea Monti**, attuale chief executive officer, ci dice qualcosa di più.

Quale era la situazione del settore locale quando è nata la società?

La Sogese nasce sulla scia dello sviluppo commerciale marittimo del porto di Livorno di quegli anni, un mercato ricco e competitivo che poteva contare su 20 terminal in cui movimentare container vuoti.

La competitività al tempo si giocava sui volumi e la produttività con i container vuoti la sviluppi con aree di stoccaggio a disposizione.

Ma non era facile trovare superfici anche perchè sostenerne il costo era rischioso.

Si decise allora di fare una scelta: integrare all'attività terminalistica il trading di container usati.

Quello che succedeva in pratica era che diverse compagnie di navigazione sceglievano di dismettere i container giunti a fine vita vendendoli.

Quali compagnie?

Il mercato di compra-vendita era alimentato da spedizionieri e attività che volevano dotarsi di contenitori "ultimo

viaggio”, cosiddetti Soc (Shipper owned container).

Principalmente si trattava di spedizioni verso Paesi in via di sviluppo, per evitare il rischio di non riuscire a restituire il container o vederlo arrivare a destinazione danneggiato.

Poi a un certo punto sono nate nuove opportunità.

Sì, negli anni '90 ci si focalizza sul servizio di noleggio container, non più da vendere come ultimo viaggio. Questo perchè si capisce che il container non è più solo un mezzo per spedire merce, ma può anche custodire.

Da imballo a magazzino modulare dunque?

Esatto, e questo amplia l'offerta che esce dalle sole spedizioni e si inserisce nella domanda domestica di aziende a cui servono spazi.

Questo però vuol dire anche che il container deve essere di maggiore qualità, inizialmente quelli destinati a merce secca, poi quelli a temperatura controllata.

Ed è in questo che vi siete specializzati?

Sì, questa è stata la vera svolta per la Sogese, che ha fatto crescere l'azienda a livello italiano perchè in quel momento era un servizio che in pochi mettevano a disposizione.

Quando si è visto che era vincente, abbiamo deciso di investire sulla qualità del prodotto e del servizio stesso perchè il noleggio era una cosa che potevano fare in molti, ma far evolvere un container in una cella frigo era un'altra cosa.

Cosa contraddistingue una cella frigo da un container standard?

Dal lato prodotto le dimensioni sono le stesse, ma le caratteristiche tecniche variano. Ad esempio l'impianto di illuminazione deve essere studiato perchè si possa lavorare al suo interno, vengono previste ulteriori aperture alternative, si devono predisporre allarmi di controllo della temperatura anche da remoto.



Quale è il vostro punto forte in questo?

La qualità non ci bastava, allora l'abbiamo associata a un intervento entro 24 ore dalla segnalazione del cliente. Inizialmente tramite contatto telefonico, che diventa diretto se necessario, con il tecnico che si reca direttamente sul luogo del cliente per risolvere il problema.

Questo prevede una squadra di frigoristi formati costantemente perchè il servizio sia garantito ed efficiente.

Vendita e noleggio container per spedizioni, noleggio statico. C'è un terzo settore su cui siete orientati.

Se il primo si rivolge a clienti Ue ed extra Ue, e il secondo prevalentemente alla zona Italia per poter garantire l'intervento rapido, entrambi del settore logistico, farmaceutico o alimentare, l'ultima attività riguarda aziende che utilizzano apparecchiature tecnologiche, del settore minerario e oil gas.

In pratica si tratta della trasformazione di container perchè si adattino alle esigenze funzionali richieste da chi deve avere laboratori mobili con generatori elettrici, depuratori ad esempio.

In questo quadro si nota che sono diverse le professionalità necessarie all'interno di Sogese.

Tra i circa 50 dipendenti dislocati nelle quattro filiali oltre Livorno ([Melzo](#), Bologna, Padova e Roma), ci sono ingegneri, tecnici, squadre che devono saper rispondere alle richieste in arrivo. Raggiungere l'eccellenza è faticoso, non si può comprare con i soldi, ma puntando sulle persone, sulla loro formazione continua.

Oggi quali sono i “numeri” della Sogese?

Circa 4500 teu di vendite annue con 10 mila teu di container a noleggio e circa 1000 di magazzini a temperatura controllata.

A livello internazionale, siete condizionati in qualche modo da dazi e Via della seta?

La nostra attività è aiutata positivamente dalla politica industriale cinese, questo lo abbiamo visto soprattutto nel nostro terminal di Melzo, ad oggi hub ferroviario principale tra Italia e Nord Europa e tra Nord Europa e Cina. La nostra scelta, nel 2017, di insediarsi in quelle aree, ci ha permesso di far uscire migliaia di teu annui, grazie alla possibilità di poter far arrivare via ferro un container fino all'Est.

Dimezzare il tempo di transito e di arrivo rispetto a quello marittimo o aereo, significa un minor approvvigionamento dei magazzini durante l'anno, con un taglio dei costi importanti sulla logistica.

Guardando invece a livello locale, Darsena Europa e scavalco ferroviario per voi significherebbero nuove opportunità?

Considerando che una spedizione Cif a Livorno, costa più che a Genova, perchè nel tragitto c'è almeno un'operazione di transhipment, accogliere navi più grandi attraverso la Darsena Europa per noi potrebbe potenzialmente voler dire beneficiare di servizi diretti.

Noi subiamo la concorrenza di Genova e La Spezia soprattutto per quel che riguarda i container vuoti per l'impossibilità di accogliere navi di grandi dimensioni.

Personalmente credo che Livorno abbia potenzialità inespresse e lo scavalco potrebbe aiutare in questo.

<https://www.messaggeromarittimo.it/sogese-evoluzione-qualita-e-rapidita/> | 7 Gennaio 2020 – Giulia Sarti