



# 10 anni – la nostra storia

## **Bene, da dove comincio? Sarà anche scontato ma comunque sia...**

C'era una volta.....verso l'inizio di Luglio 2000 avvenne un colloquio tra il sottoscritto e Brian Hay della Cardinal Maritime (che divenne poi un mio cliente), nel corso del quale mi chiese se avessi mai pensato alla possibilità di mettermi in proprio. Essendo nel settore da diversi anni ed esattamente dal 1978 avevo già avuto questo pensiero, ma per una ragione o per un'altra non avevo mai realizzato questa idea. Ci accordammo per un incontro che avvenne qualche giorno più tardi presso l'Hotel Higher Trapp in Simonstone dove incontrai i 3 direttori Cardinal (Brian, Rob Cross e David Garratt) e armato di carta e penna cominciai ad abbozzare qualche numero. Il risultato fu che la Ital Logistics fu registrata il 10 Agosto 2000 e Roberto Tagliareni della Itx Cargo di Milano divenne la terza parte.

Un paio di settimane più tardi mi ritrovai in un gabbiotto di 3 metri quadri situato nel retro di un magazzino a Rochdale pronto ad iniziare la nuova attività. Ebbi una piacevole sorpresa nell'apprendere che il mio precedente datore di lavoro (presso il quale avevo introdotto un paio d'anni prima la Itx Cargo come partner) aveva deciso di interrompere il servizio camionistico con l'Italia che io stesso avevo iniziato, inviando una lettera a tutti i clienti informandoli della mia nuova avventura e che avrebbero potuto contattarmi direttamente in caso di necessità. Decisamente tutto questo mi fu di grande aiuto nella fase di inizio attività.

Dopo un paio di settimane assunsi il primo membro dello staff e dopo circa 2 mesi un secondo. Alla fine dell'anno (5 mesi di attività) il fatturato raggiunse oltre 400.000 sterline ed il servizio con l'Italia garantiva 2 partenze settimanali in entrambe le direzioni e con buone prospettive future.

Nell'Aprile del 2001 ci trasferimmo da Rochdale a Eccles presso il magazzino della Cardinal Maritime e mia moglie Dianne fu inserita come responsabile amministrativo avendo già lavorato part-time nei mesi precedenti. Nel Settembre dello stesso anno iniziammo un nuovo servizio con la Turchia che cessò nel Marzo del 2002 poco prima che il partner cessasse l'attività e sempre nel 2001 iniziò un servizio con la Spagna in collaborazione con Aliè che pochi mesi prima era divenuto il corrispondente della ITX Cargo in Italia. Alla fine dell'anno, dopo 17 mesi di attività il fatturato raggiunse la quota di oltre 1,8 milioni di sterline

con un piccolo profitto e con il recupero dell'investimento iniziale nonostante alcune perdite su crediti che comunque servirono a darmi una lezione circa il rischio di avere un'attività propria.

Nel Maggio 2002 siglammo un accordo di collaborazione con il corrispondente portoghese della Itx con l'intento di servire interamente il mercato iberico ma questo programma non fu realizzato.....buona idea ma partner sbagliato!!

Comunque sia, alla fine del 2002 fummo inseriti nella classifica della BIFA (British International Freight Association) e con grande sorpresa entrammo nei finalisti nella categoria "Migliori Spedizionieri Europei" insieme ad altre aziende considerate i "mostri sacri" del settore e nel Gennaio 2003 in occasione dell'assegnazione dei premi risultammo vincitori della categoria ottenendo così il primo dei 2 riconoscimenti avuti in occasione di queste manifestazioni. Un risultato sicuramente molto importante considerando che avevamo alle spalle solamente 2 anni di attività e ci confrontavamo con concorrenti molto conosciuti

L'anno 2002 si concluse con fatturato di 1,5 milioni di sterline ed ancora con un piccolo utile.

All'inizio del 2003 Tony Burrows si unì a noi con l'obiettivo di creare un servizio per destinazioni generiche. Non avevo mai considerato attentamente questa possibilità in quanto avevo sempre il timore che gestendo male, per esempio, una spedizione di Kg.100 destinata in Francia avremmo potuto compromettere il rapporto con i clienti che ci davano regolarmente spedizioni per l'Italia, ma con una persona dedicata nel gestire questi lavori aumentammo il fatturato fino a 2 milioni di sterline. Nel Febbraio 2003 arrivò Kurtis in sostituzione di Filippo che essendo italiano decise dopo qualche tempo di ritornare in Italia. A Settembre 2003 ci raggiunse Francisco che fece un ottimo lavoro con noi ma anche lui purtroppo, nel Marzo 2005 decise di ritornare nel suo paese di origine a Madrid dove oggi gestisce una filiale a riprova delle sue capacità che ha acquisito anche presso la Ital Logistics.

Alla fine del 2003 David Garratt si ritirò dall'attività ed io rilevai le sue quote insieme a Dianne. Nello stesso tempo Roberto acquisì un ulteriore 3% delle quote.

In seguito all'apertura di un ufficio Itx Cargo a Verona (2002/2003) iniziammo un nuovo servizio diretto Italia/Inghilterra all'inizio del 2004, separando quindi il traffico tra Milano e Verona. Nello stesso periodo, poiché il nostro traffico di prodotti chimici pericolosi aumentava, decisi di ottenere il certificato di Consulente per il Trasporto di Merci Pericolose e per la Sicurezza. Con questa conoscenza diretta della materia, per la Itx Logistics divenne più facile acquisire più traffico diventando dei veri specialisti nel settore.

Il mese di Ottobre 2004 ci vide traslocare insieme alla Cardinal presso l'attuale sede di Sharston in un'area di oltre 9.000 mq. che ci ha consentito un ulteriore sviluppo chiudendo quindi l'anno con un fatturato di oltre 2,6 milioni di sterline e con un interessante profitto nonostante le spese sostenute per il trasloco.

Nel 2005 iniziammo un servizio con la Grecia ancora una volta con lo stesso partner della ITX, Interdromon e un anno dopo con la Hellas Logistics dove si era trasferito il direttore della Interdromon. Questo servizio divenne regolare con 2 partenze settimanali e nel corso dello stesso anno consolidammo tutti i nostri altri servizi. Nel 2005 abbiamo anche ottenuto la Certificazione "Investors in People"

Sembra di leggere un foglio di statistiche ma andiamo avanti perché c'è ancora tanto da dire.....

Il 2006 fu un anno interessante nel corso del quale mettemmo in piedi un piccolo ufficio con magazzino a Romford per incrementare la nostra presenza nel Sud. Avevamo già traffici in quella zona e con questa operazione volevo incrementare il volume di affari. In effetti nei successivi 3 anni ottenemmo dei risultati ma non tali da giustificare la presenza di una filiale pertanto decisi di chiudere l'ufficio. Se non avessi fatto questa esperienza probabilmente mi sarei sempre chiesto se ne valesse la pena farla.... Magari in futuro potremmo riprovarci.....

In ogni caso, tornando alle statistiche il 2006 si chiuse con un fatturato di 3 milioni di sterline ma con un piccolo utile rispetto al fatturato.

Poiché la Certificazione della BIFA vale solamente 5 anni, pensai di partecipare alla manifestazione ancora una volta nel 2007 ed anche questa volta arrivammo nella lista dei finalisti ed incredibilmente ottenemmo il trofeo per la seconda volta. La stessa BIFA riconobbe con piacere che la nostra società aveva mantenuto un livello molto alto dei servizi seppure crescendo costantemente.

Nel Settembre 2007 iniziò presso di noi Mike Whitney, la cui esperienza nei mercati dell'Europa dell'Est ci diede una importante spinta in questa direzione. Negli ultimi 3

anni avevo rilevato che iniziavano a contattarci per queste destinazioni e ritengo che questo sia un mercato che sempre più dovremo esplorare.

Statisticamente terminammo il 2007 con un fatturato di 4 milioni di sterline con un utile di 1 punto percentuale superiore alla media del nostro settore.

Il 2008 non avendo aperto nuovi mercati ma incrementando in particolare il traffico Spagna e Italia, si chiuse con un fatturato di 4,8 milioni di sterline e nonostante la terribile situazione economica del 2009, il nostro fatturato in quell'anno raggiunse i 5,25 milioni di sterline. Il risultato economico fu positivo anche se con un minimo utile ed il traffico con la Spagna incrementò ulteriormente ponendo il mercato Iberico tra i primi posti della nostra attività. Contemporaneamente rinnovai la qualifica DGSA aumentando la nostra quota di mercato nel settore del trasporto delle merci pericolose proponendo il servizio anche ai nostri concorrenti!!

E così siamo quasi arrivati ai giorni nostri. Attualmente abbiamo in Azienda 16 collaboratori estremamente preparati e stiamo ulteriormente ampliando i nostri uffici presso la Cardinal Maritime. Questo ci permetterà una ulteriore crescita. A fine Giugno 2010 abbiamo già raggiunto un fatturato di 3 milioni di sterline e anche gli utili aumentano di pari passo. Il nostro traffico con l'Italia va molto bene e rappresenta circa il 50% delle nostre entrate, il traffico con la Spagna è in aumento anche perché abbiamo iniziato una nuova collaborazione con la MZ Logistic di Madrid, il Portogallo ha un potenziale molto interessante, la Grecia mantiene le sue posizioni e il traffico varie cresce costantemente.

In conclusione la prima decade di attività dimostra che con i giusti collaboratori sempre pronti a prestare un servizio efficiente al massimo delle proprie capacità (anche se talvolta si può sbagliare....), si può raggiungere qualsiasi traguardo.

A tutti i nostri clienti e fornitori che collaborano con noi o che hanno collaborato in passato vanno i miei ringraziamenti. Lasciatemi inoltre elogiare tutti i miei collaboratori che ripetutamente ricevono complimenti dai nostri clienti per il loro ottimo lavoro. Ora siamo pronti per i prossimi 10 anni.....!!!!

**Phil Denton**  
**Managing Director**



AWARD WINNING LOGISTICS  
2000-2010



INVESTORS IN PEOPLE