

TOSCANDIA In crescita la presenza del marchio Scania nella flotta della Lilliu Trasporti

Navigando contro vento

Una crescita straordinaria quella che ha portato l'azienda di trasporto sarda a diventare una delle più importanti dell'isola, con un parco mezzi che da uno è passato a 160 in tredici anni. A fianco di Massimo e del suo team, quello di Roberto Benedetti e di Toscandia, da sempre presente non solo con le eccellenti prestazioni del prodotto, ma anche con la serietà e l'affidabilità delle persone che lo propongono.

di **Cristina Altieri**
Cagliari

La sua unica raccomandazione al termine dell'intervista è quella di non dimenticare di menzionare le circostanze che videro nascere l'attività negli anni Settanta, e soprattutto l'operato del padre Luigi, in un ordine di priorità tutt'altro che cronologico, ma che piuttosto arriva dal cuore. Quello di un figlio che giovanissimo, terminata la scuola dell'obbligo, affiancava il genitore alla guida di un autocarro, e che da allora dedicava tutta la sua vita professionale a fare dell'insegnamento paterno una grande impresa.

"Fece una buca a terra nel piazzale - inizia a raccontarci Massimo Lilliu, titolare della Lilliu Trasporti, fiorentina azienda che oggi mette a disposizione dei suoi clienti ben 160 trattori e oltre 300 semirimorchi frigorifero - mise dentro un autocarro tipo Lupetto, poi la riempì e nel pianale del mezzo allestì magazzino e ufficio. Così cominciò mio padre. Non dobbiamo mai vergognarci delle nostre origini: abbiamo fatto la gavetta, questo è certo, e ancora la stiamo facendo, ma siamo cresciuti, e il merito è senza dubbio della nostra capacità e della nostra perseveranza, ma anche dei clienti e dei fornitori che hanno creduto in noi in tutti questi anni". Fornitori sì, come Toscandia, che dal 1980 consegna trattori Scania all'azienda con sede a Cagliari e distaccamento amministrativo e logistico a Olbia. Un rapporto, quello tra le due aziende, che è stato capace di durare nel tempo e di crescere in valore, cementato anche dal cammino molto simile percorso fin qui: partite con più determinazione che capitali, oggi Lilliu Trasporti e Toscandia sono assoluti punti di riferimento nei rispettivi settori.

AL SERVIZIO DELLA GDO

"In questo momento - riprende Massimo - in flotta abbiamo una sessantina di Scania, tutti acquistati da Toscandia. Che si tratti del veicolo o di chi lo vende, a fare la differenza è sempre stata a tutti i livelli una questione di affidabilità. Del prodotto, che di officine non ha quasi mai bisogno, e questo è un argomento vincente per chi come noi si occupa di trasporto a temperatura controllata, e delle persone: Roberto Benedetti, Presidente di Toscandia, ha una sola

parola. Quando ho acquistato altri marchi è stato solo per una questione di convenienza immediata, ma ora ci stiamo riavvicinando perché l'esperienza mi ha insegnato a non avere paura di investire in qualità: chi più spende meno spende". È un giudizio, quello di Massimo Lilliu, che passa attraverso il filtro della necessità di poter contare su un prodotto qualitativamente eccellente. "Se chi lavora con i trasporti industriali può consegnare anche 24 ore dopo l'orario stabilito senza che la merce deperisca, noi con gli alimentari non ci possiamo permettere lo stesso ritardo". I committenti della Lilliu Trasporti sono infatti i grandi marchi della GDO: Conad, Eurospin, Metro, Lidl e MD e le sue rotte si dipanano prevalentemente sul territorio della Regione Sardegna, con un 20 per cento dell'attività che interessa anche la Penisola. "Nel prossimo futuro - precisa Lilliu - rinvieremo le tratte continentali, non solo in Italia ma anche in Spagna, dove già oggi abbiamo diverse commesse che portiamo a termine avvalendoci di altri vettori".

STIMA RECIPROCA

Lato Scania arrivano conferme. "Il rapporto con Massimo - commenta Roberto Benedetti - dura da 40 anni e non possiamo non provare soddisfazione per una crescita che abbiamo visto realizzarsi giorno dopo giorno: la Lilliu Trasporti oggi è una delle realtà sarde più importanti". "Questa partnership - interviene Daniel Dusatti, Direttore vendite truck di Italscania - è ciò che alimenta la nostra eccezionale quota di mercato in Sardegna dove nel triennio 20-22 abbiamo raggiunto il primo posto nella classifica delle vendite". "Quello con Lilliu Trasporti è il tipico caso - aggiunge Gianluca Borgioli, Sales area manager Italscania - di accordo win win: loro beneficiano dei vantaggi dei prodotti Scania in termini di affidabilità, bassi costi operativi e capillarità della rete, mentre noi abbiamo l'opportunità di consolidare la nostra presenza all'interno di un'azienda di grande valore". Sono parole, quelle del manager del Grifone, che fanno riferimento allo sviluppo esponenziale che Massimo e la sua squadra hanno conosciuto dal 2009, anno in cui veniva fondata la società, ad oggi, con il parco mezzi che è passato, grazie a diverse assegnazioni

“
NON DOBBIAMO MAI VERGOGNARCI DELLE NOSTRE ORIGINI, ANZI. SE SIAMO CRESCIUTI DOBBIAMO ESSERE ORGOGLIOSI DELLA STRADA FATTA, PERCHÉ ABBIAMO PERCORSO OGNI METRO CON GRANDE IMPEGNO
”

Da sinistra **Davide Margaritelli** di Scania Finance, **Roberto Benedetti** di Toscandia, il titolare dell'azienda di trasporto **Massimo Lilliu** e **Gianluca Borgioli** di Italscania, in occasione della consegna degli ultimi veicoli.



di appalti, da uno a 160 trattori, con la previsione di arrivare a 200 entro i primi mesi del 2023. Un successo che è stato strappato dalle grinfie della recessione degli anni in cui nasceva la srl, e che ancora oggi le problematiche del mondo dei trasporti fanno di tutto per ostacolare. "La nostra storia - riprende Lilliu - si è svolta tutta contro vento. Siamo riusciti a costruire basi concrete proprio negli anni più duri della

crisi economica, e ancora oggi continuiamo a lottare. Questo Paese sta sbagliando molto nei confronti degli autotrasportatori, e non si creda che sia un problema solo nostro, perché penalizzando noi le conseguenze ricadono a cascata sulla testa di tutti. Pensiamo agli ammortizzatori sociali, che stanno tagliando le gambe alla disponibilità di manovalanza, e non parlo solo degli autisti, ma anche del personale delle

officine, degli amministrativi. Guardate cosa è successo a noi. Abbiamo speso milioni di euro per avere una flotta efficiente e sicura: oggi schieriamo al 90 per cento mezzi Euro 6. Quali vantaggi abbiamo ricevuto in cambio? Non solo non siamo tutelati nei confronti dell'aumento del carburante, ma sono state pure eliminate le accise, che ci aiutavano a stare a galla. Oggi paghiamo il gasolio esattamente come chi





“
SIAMO IN CRESCITA: NEI PROSSIMI MESI APRIREMO UN MAGAZZINO E UN CAPANNONE DA 3.000 MQ PER LO STOCCAGGIO DELLA MERCE
”

Una panoramica dei 21 Scania New Generation 13 litri da 450 CV appena consegnati da Toscardia a Lilliu Trasporti. I veicoli sono tutti coperti da servizio di manutenzione Core: più che semplici camion vere e proprie soluzioni di trasporto.

mente, o con gli eventuali contributi dello Stato, non ci metteremmo un'auto nuova in garage, ma faremmo investimenti in termini di sicurezza e di efficienza, esattamente come farebbe un buon padre di famiglia. Guarderemmo all'interno dei nostri uffici, delle nostre officine e dei nostri camion, per far star meglio le persone che lavorano con noi, ma soprattutto rinvoveremmo con più tranquillità le nostre flotte per non essere costretti a mettere su strada mezzi vecchi, tecnologicamente obsoleti e quindi poco sicuri. Che se poi scoppia uno pneumatico, o non funzionano bene i freni, il problema diventa di tutti, come dicevo. La nostra azienda è solida, ma questa è una battaglia di cui non possiamo non farci portavoce, per il bene nostro e dei nostri figli”.

LA FAMIGLIA È TUTTO

Ed è ancora una volta il concetto di famiglia che ricorre in questa storia, d'altra parte la Lilliu Trasporti ha sì dimensioni considerevoli, con oltre 200 persone impiegate tra amministrativi, magazzinieri, meccanici e autisti, ma viene gestita interamente dai componenti del nucleo di Massimo. “Oggi – riprende Lilliu – sono l'amministratore dell'azienda, e mio padre Luigi è incaricato di supervisionare il nostro operato. La sede principale è a Cagliari dove disponiamo di un'area di 5 ettari di

piazzale, un capannone di 700 mq e un'officina, che abbiamo appena inaugurato, di 800 mq: l'idea è quella di aggiungere nei prossimi mesi anche un magazzino e un capannone di 3.000 mq per stoccaggio merci. La sede di Olbia è invece in una posizione che presto si rivelerà ancora più strategica visto che ad un chilometro da noi Toscardia e l'officina autorizzata Scania Catta di Buddusò stanno per inaugurare una nuova filiale”.

Un tema, quello della manutenzione, che non è stato sottovalutato neppure nella fase di stipulazione dei recenti contratti che hanno inserito nel parco mezzi della Lilliu Trasporti 21 nuovi Scania New Generation 13 litri da 450 cv. “Sono ben allestiti – conclude per tutti Davide Margaritelli, Area Manager Scania Finance, presente alla consegna - e non solo dal punto di vista estetico, con spoiler e minigonne. Massimo è una persona previdente e ha aderito ad ogni pacchetto sovrapponibile al prodotto. I veicoli sono tutti coperti da un servizio di manutenzione Core, più che camion questi contratti di vendita riguardano vere e proprie soluzioni di trasporto”.

Una conferma finale del sano approccio professionale di Massimo Lilliu: se il nostro mondo vuole trovare una soluzione ai problemi che lo affliggono, sarà bene che presti ascolto a voci come la sua.

Lilliu Trasporti

Sede operativa principale: Cagliari
Fondazione: Anni Settanta

Amministratore: Massimo Lilliu

Merce trasportata: trasporto a temperatura controllata (food & beverage)

Flotta: 160 trattori + 300 semirimorchi

Dipendenti: 200

usa l'automobile per andare in vacanza. Il quadro – lo sapete – è ancora più grave di così. In nome della sostenibilità abbiamo acquistato non uno ma 30 veicoli a LNG, e altri ne dobbiamo ritirare, e oggi ci ritroviamo con un prezzo del gas quasi triplicato. Noi autotrasportatori siamo la parte più debole della catena e lo Stato dovrebbe intervenire, possibilmente con un ente incaricato di monitorare i contratti con la committenza: spesso, troppo spesso non sono allineati con gli aumenti dei prezzi. Con quello che fattureremmo in più, lo voglio dire chiara-

Giti



**DALLA PISTA
ALLA STRADA.**



Le partnership di alto profilo nel Motorsport europeo permettono a Giti Tire di migliorare significativamente la tecnologia dei propri pneumatici, dando la chance di sviluppare prodotti top performing a marchio Giti di altissima qualità per il segmento Truck&Bus.

GITI GSR237 COMBI ROAD



GITI GSR236 COMBI ROAD



GITI GDL617 ECOROAD



ENJOY DRIVING

giti-tire.eu/it