

«Logistica? Non c'è scuola I giovani li formiamo noi»

L'imprenditore. Riccardo Riva è alla guida della Fischer&Rechsteiner «Nel momento dell'assunzione guardiamo soprattutto alle soft skill»

LECCO

MARIA G. DELLA VECCHIA

«Esistono corsi specifici attivati dall'associazione di settore, da Confindustria alla Camera di commercio a Fedespediti, la federazione di settore a cui siamo iscritti, ma non c'è una scuola dedicata per diventare spedizionieri internazionali. Quindi tutta la formazione dei nostri addetti è organizzata dall'azienda utilizzando i migliori canali possibili, mentre all'atto dell'assunzione guardiamo soprattutto alle soft skill, sia per diplomati che per laureati».

Riccardo Riva, presidente e amministratore delegato alla guida della società di famiglia, la Fischer&Rechsteiner Company, storica società di Valmadrera specializzata in spedizioni internazionali nata a Lecco nel 1953 da un'attività avviata a Venezia nel 1870.

Cambiamenti

Dopo i cambiamenti societari degli ultimi anni, Fischer & Rechsteiner Company Spa (interamente di proprietà italiana) ha acquisito la totalità del capitale di Fischer & Rechsteiner Sa di Chiasso, ed è oggi la capogruppo e unica titolare esclusiva del brand e del marchio a livello mondiale.

Riva spiega quanto siano prioritari la formazione e l'aggiornamento continui dei suoi 221 dipendenti fra società in Italia e all'estero. Fra gli acquisti più recenti c'è quello sull'aggiornamento del nuovo sistema gestionale, radicalmente cambiato dall'1 gennaio del



Riccardo Riva è presidente e ad di Fischer&Rechsteiner

2021 con un forte investimento in termini sia di costo di ingresso sia in formazione.

Il nuovo sistema coinvolge tutti i processi aziendali, sia la parte prettamente operativa e doganale sia quella amministrativa e di marketing: «Nel-l'agosto del 2020 - spiega Riva - abbiamo messo a punto un cronoprogramma che ci ha consentito di arrivare al 31 dicembre dello stesso anno pronti con un nuovo team interaziendale che ha coinvolto le quattro filiali italiane, a ognuna delle quali è stato assegnato un capo progetto a cui è stata indirizzata la didattica informatica, poi trasferita e diffusa ai colleghi».

Una formazione tenuta dagli specialisti del partner informatico di Fischer&Rechsteiner, che nell'avvio del nuo-

vo gestionale ha optato per la soluzione più impegnativa ed efficace: «Abbiamo scelto di non utilizzare il doppio binario dell'utilizzo temporaneo in parallelo dei due programmi gestionali. Siamo invece partiti da gennaio 2021 totalmente col nuovo sistema e la scelta ci ha premiati, visto che non abbiamo avuto stalli di alcun genere. La nostra operatività non si ferma mai ed è assicurata a qualsiasi operatore ed è evidente quanto la formazione sia indispensabile in certi investimenti».

Per il resto, a seconda delle mansioni sui settori marittimo, aereo, sull'import ed export, l'azienda finanzia la formazione dei dipendenti con inserimenti a turno nei corsi, sia per la necessità di aggiornamenti sulle nuove nor-

native sia «come forma motivazionale del nostro personale, che in azienda è un componente di assoluto valore».

Dopo un 2020 penalizzato dalla pandemia, nel commercio internazionale del 2021 e il 2022 sono stati, nel confronto, anni positivi. «Sul 2023 ogni previsione è prematura - aggiunge Riva - il mese di gennaio ha mostrato toni più bassi rispetto a gennaio 2022, soprattutto per le importazioni».

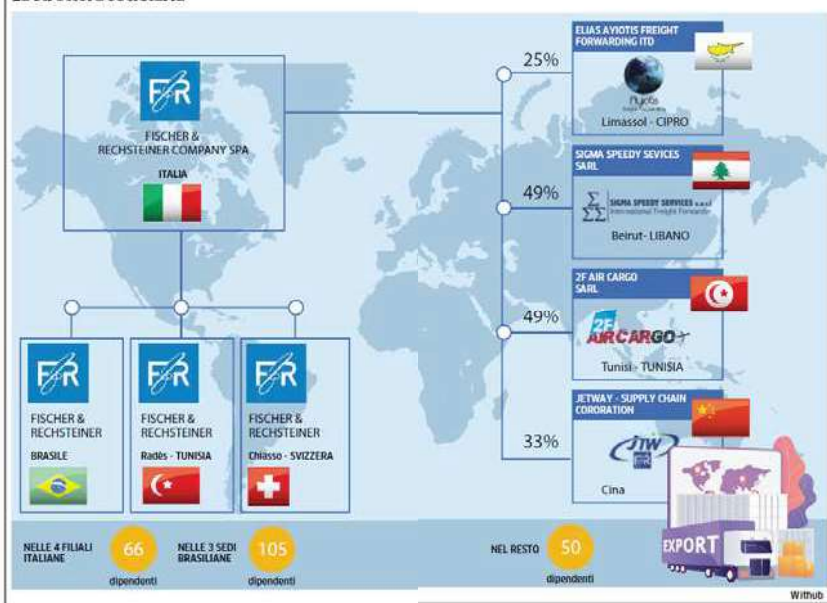
Domestico

Dalla metà del 2022 l'andamento ha segnato un calo progressivo soprattutto per i flussi di importazione dal Far East, in particolare dalla Cina: «Esperti del settore e nostri clienti hanno un parere concordante nel ritenere che probabilmente gli importatori hanno sovrastimato i volumi dei loro acquisti dei mesi precedenti e oggi si ritrovano, in coincidenza con il rallentamento del mercato domestico, con i magazzini più pieni di quanto credevano nel momento in cui avevano fatto la loro programmazione. C'è una visibilità di ripresa nel periodo compreso fra maggio e luglio 2023».

Nel settore a partire dalla pandemia è stato dirimente il problema dei costi dei noli marittimi ma, soprattutto, della disponibilità di spazi per i trasporti.

A partire dall'apice dei prezzi raggiunti nel 2021 fino all'autunno del 2022 tuttavia la situazione è migliorata, i prezzi sono scesi anche se restano

La struttura societaria



«I percorsi di aggiornamento sono un fattore di motivazione»

«Riguardo al mercato le prospettive sono di ripresa»

molto più alti di quelli pre-Covid. Riva spiega che nel periodo di maggior tensione sui prezzi si era messa in atto una dinamica «che non si vedeva da anni: le aziende importatrici - afferma Riva - non si preoccupavano tanto del costo del container o dell'unità di trasporto, qualunque essa fosse, quanto della sua disponibilità. E l'urgenza di avere disponibilità condizionava anche il costo. Averne certezza di poter effettuare i trasporti in tempi definiti era l'elemento prioritario in grado di fare la differenza sulla possibilità di competere sul mercato».

Ora il problema della disponibilità è superato, seppure

non su tutti i mercati, «perché il costo del container non si è del tutto normalizzato, ma si trova ora tuttavia su livelli accettabili. Su alcuni tipi di trasporto vediamo che ci sono ancora criticità, con tempi di consegna dilatati di alcune settimane».

Fischer&Rechsteiner Company organizza le spedizioni al 70% via mare e per il resto in aereo, con un servizio che risponde ad esigenze elevate di esportatori e importatori. L'azienda presidia principalmente i mercati di America Latina, Nord Africa e Medio Oriente, Far East con Australia e Nuova Zelanda.

I costi e la disponibilità dei

noli resta un tema sensibile e continuamente monitorato dall'azienda. Ora sulle tratte Asia-Europa la situazione dei noli si è normalizzata, mentre su altre rotte, fra cui Cina e America latina i noli aerei restano ancora molto volubili anche a seconda della tipologia di carico: «La maggior parte delle merci che vengono spedite via aereo non viaggia su cargo, bensì su aerei passeggeri - afferma Riva - e già ora sono in corso le cancellazioni di numerosi voli pianificati a livello europeo, fattore che si ripercuote sul trasporto di merci. Per questo tipo di trasporti c'è molta variabilità».

©CONFINDUSTRIA ROSAVALLI

Un'impresa fondata in Svizzera La famiglia Riva unico azionista

Lo sviluppo

Un marchio conosciuto
e che ha 150 anni
La ditta è accreditata
come soggetto doganale

Con quattro filiali operative in Italia (a Valmadrera, Pioltello, Bassano del Grappa e Treviso), due società in Tunisia e in Brasile e joint venture con partner locali in Cina, Libano, Cipro, Dubai, oggi Fischer&Re-

chsteiner Company è un gruppo di spedizioni internazionali che in 150 anni ha visto accelerare la propria internazionalizzazione grazie a nuovi investimenti voluti da Riccardo Riva, che qualche anno fa rilevando il 20% di quote residue ancora in mano alle famiglie dei fondatori svizzeri ha acquisito il 100% del capitale della società in cui fin dagli anni Cinquanta era entrato suo padre Giancarlo.

Il marchio Fischer&Rechste-

inernato nel 1870 in Svizzera come società di spedizioni, brokerage assicurativo e rappresentanza commerciale entrerà, dopo parecchi decenni, nello sviluppo della crescita economica lecchese quando uno dei suoi protagonisti, Giancarlo Riva, classe 1927, verso fine anni Quaranta assunto in una micro impresa di trasporti di Lecco, decise di mettersi in proprio con in mente una società "Riva Trasporti Internazionali". Ma "Ri-

va", racconterà poi suo figlio, laureatosi nel 1988 alla Bocconi in Economia aziendale con tesi sui trasporti internazionali, «a Lecco è talmente inflazionato da non soddisfare il richiamo internazionale che l'aspirante imprenditore aveva in mente».

E c'era anche dell'altro, visto che serviva un giusto network di corrispondenti esteri che solo una società specializzata in spedizioni internazionali poteva dare.

La Fischer&Rechsteiner Sa di Chiasso voleva estendere il business nel Lecchese, in forte crescita data la grande quantità di prodotti siderurgici importati dal Nord Europa e sdoganati a Chiasso, questione di evidente interesse dell'azienda svizzera,



Il logo dell'azienda di Valmadrera

in aggiunta a quelle che presto sarebbero state notevoli esportazioni di prodotti siderurgici lecchesi verso l'Europa e sulle rotte dei Paesi oltremare.

Con un altro socio lecchese, il trasportatore locale Aquilino Ripamonti, e con Fischer&Rechsteiner prende vita, nell'aprile del 1953, la nuova società italiana in cui Riva deteneva l'80% delle quote. Erano gli anni in cui Riva aveva deciso di muovere i primi passi nello sviluppo dei traffici marini, dando così il via a quella che sarebbe stata una crescita inarrestabile di cui oggi la famiglia Riva è l'unica protagonista, in un'internazionalizzazione che avrebbe anche incluso gli accreditamenti nel settore aereo e doganale. **M. Del.**

«Lingue e abilità digitali Ma conta la motivazione»

Il personale. Il presidente dell'azienda spiega come valuta i candidati
Nella scelta, sono fondamentali atteggiamento e attitudini personali

LECCO

Non ci sono scuole per formare gli spedizionieri internazionali ma se si chiede al proprietario di Fischer&Rechsteiner Company, Riccardo Riva se sarebbe opportuno che ci fossero la risposta è «sarei più per il no».

E spiega: «È difficile che un giovane in uscita dalle scuole medie decida, anche attraverso i vari percorsi di orientamento, di fare lo spedizioniere internazionale, non è una di quelle professioni che arrivano presto nell'immaginario dei giovani». Ma una possibilità per introdurre ragazzi e ragazze alla professione c'è e potrebbe passare dagli istituti tecnici commerciali, all'interno dei quali, aggiunge Riva, «accentuare certi insegnamenti, a partire dalle lingue che devono essere almeno due ma apprese a dovere, più altri connotati di internazionalizzazione, dai contratti ai termini di resa, alla documentazione in generale, a una conoscenza di materie doganali. Insegnamenti su norme generali, che avvicinino al mondo delle spedizioni».

Territorio

Riva sottolinea l'importanza dell'orientamento scolastico e delle attività di alternanza scuola-lavoro, incluse le esperienze in atto sul territorio con la partecipazione di Confindustria Lecco e Sondrio, a cui Riva è associato.

«In proposito conosco cosa fanno Fedespedi (che associa gli spedizionieri internazionali, nda) e Confindustria, la qua-



Il piazzale della sede aziendale a Valmadrera

le riesce ad esercitare un'azione più diffusa sui territori. Credo che a Lecco in proposito sia in atto un grosso lavoro sia nelle visite in azienda che negli incontri di orientamento con la partecipazione di studenti e insegnanti nelle scuole medie e nelle superiori. Così come è ottimo il lavoro in corso da parte di Fondazione Badoni, che riesce a trasmettere ai ragazzi la consapevolezza che non stanno solo compiendo un loro dovere di studenti ma che vengono dati loro strumenti per partecipare al contesto socio economico in cui vivono».

Un altro tema che incrocia la formazione riguarda l'impatto

totale che sul settore esercitano le nuove tecnologie, ma in Fischer&Rechsteiner Company all'atto dell'assunzione prima ancora che alle competenze tecniche si guarda alla forza delle soft skill, alle attitudini personali che fanno la differenza, ad esempio, in quella parte del lavoro aziendale che riguarda le attività di groupage: «Consolidare diverse parti in un'unica entità, come accade nel groupage - afferma Riva - richiede flessibilità e intuito. Certo, la tecnologia ci viene in aiuto, ma non sostituisce certe abilità personali, tanto che benché la nostra sia un'azienda iper digitalizzata noi non ab-

biamo ridotto il personale e, al contrario, lo abbiamo aumentato».

Nell'azienda in cui su 221 dipendenti il 65% è costituito da donne le mansioni sono del tutto trasversali e superano attribuzioni di genere: «Ci sono settori ritenuti più indicati per attività ritenute femminili o maschili. La nostra - sottolinea Riva - è un'attività neutrale in cui conta il merito, non m'importa che chi si propone per un'assunzione sia uomo o donna».

Sperimentazione

Il merito e le qualità espresse da chi si candida per il lavoro sono alla base delle selezioni verso chi non ha esperienza: «Verso i giovani magari freschi di diploma preferiamo la sperimentazione diretta sul campo riservandoci la facoltà di individuare il settore aziendale in cui inserirli sulla base delle qualità espresse. Riteniamo - aggiunge Riva - che la predisposizione all'uso degli strumenti tecnologici sia un dato favorevole, ma non nel senso tecnico del saper usare un programma informatico piuttosto che un altro, tanto più che nessuna new entry senza esperienza potrebbe avere dimestichezza nell'uso del nostro nuovo gestionale. Noi cerchiamo una predisposizione tecnologica soprattutto mentale, che sarà utile sul Crs (lo scambio di informazioni finanziarie internazionali a fini fiscali, nda), le relazioni coi clienti, l'analisi dei dati, l'uso di strumenti di marketing». **M. Del.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Esperienza e competenze Spinta per la filiale brasiliana

Internazionale

Tra gli investimenti della società lecchese l'apertura di un'impresa a San Paolo

Fra gli investimenti strategici più recenti di Fischer&Reichsteiner c'è quello sul Brasile per il presidio del mercato dell'area con l'insediamento di Fer-Br".

È la società brasiliana del

gruppo dedicata alle spedizioni internazionali aeree, marittime, multimodali e stradali. Tutto è iniziato nel 2009 con l'apertura di un ufficio a San Paolo. Dopo qualche anno di assestamento il presidente e amministratore delegato Riccardo Riva ha dato il via a un decennio di investimenti culminati nel 2019 con l'integrazione di una realtà locale del trasporto e logistica.

Così facendo Fischer&Re-

ichsteiner Company ha dunque unito la propria anima internazionale con quella domestica di quella realtà locale, in un risultato complessivo che oggi vede l'azienda lecchese presente con sette punti operativi in Brasile, di cui due destinati all'immagazzinaggio su superficie di circa 8 mila metri quadrati l'uno e presenza in tre Stati: San Paolo, Minas Gerais e Santa Catarina. «Posso testimoniare - afferma Riva - che il Brasile, ancor più

di altri mercati, non è un Paese dove si possa pensare di andare avviando affari e attività da portare a termine in poco tempo. È un Paese complicato, con normative complesse e, su alcuni aspetti, tempi di reazione molto lunghi, anche se a fronte di efficienze sorprendenti che noi in Italia possiamo solo sognare. È il caso, ad esempio, dello sdoganamento unico che consente operazioni in tutto il Brasile, o del rilascio del passaporto digitale nel giro di qualche giorno. Resta un Paese da avvicinare con prudenza, ma nel quale noi abbiamo trovato professionalità molto capaci».

Fra queste c'è anche una collaboratrice brasiliana, venuta in Italia giovanissima, a suo



Gli uffici dell'unità in Brasile

tempo residente a Roma ed entrata in contatto con Fischer&Reichsteiner. E anche in questo caso la formazione in azienda ha fatto la differenza, perché dopo un periodo nella sede di Valmadrera e una scelta di vita di ritorno in Brasile ora è referente sul posto a San Paolo.

«Per noi - spiega Riva - si tratta di un valore aggiunto in grado di trasferire localmente, con il 'linguaggio' adeguato al luogo, le nostre competenze internazionali. In passato ci sono stati periodi in cui io stesso seguivo molto da vicino le attività brasiliane, andandoci anche sei volte l'anno. Una presenza - conclude Riva - che oggi, soprattutto a partire dal periodo Covid, ho ridotto». **M. Del.**