

DALLA GALEA ALL'IOT IN LOGISTICA VINCE L'INNOVAZIONE

Tra nuovi player e servizi amplificati start to end, il settore oggi è alle soglie di un profondo reshaping. L'analisi di Seven Capital Partners e il ruolo cruciale delle operazioni di finanza innovativa



MASSIMILIANO FACCHI

Venezia XIII secolo: nasce la “galea grossa da merchado”, una nuova tipologia di imbarcazione per il trasporto merci, che contribuisce in modo determinante all'ascesa economica della Serenissima.

Milano 2022: un'azienda metalmeccanica vince una importante commessa internazionale, perché la piattaforma di vendita online consente al cliente B2B di personalizzare il prodotto, anche in funzione dei tempi e del luogo di consegna. L'impresa dispone infatti di una catena di produzione e magazzino altamente flessibile grazie ad un operatore di logistica elastico, in grado di armonizzare la consegna della materia prima rispetto agli input che giungono dal sistema di IoT di produzione e dal sistema di Crm che gestisce l'ordine del prodotto finito.

«Sette secoli di storia si legano nell'indicare l'innovazione nella logistica come uno dei fattori competitivi più rilevanti», dice Massimiliano Facchi di Seven Capital Partners, società di consulenza attiva nelle operazioni innovative di finanza straordinaria, nell'analizzare i “trend” di un settore da sempre presente nei processi produttivi e commerciali, oggi alle soglie di un profondo *reshaping*.

Considerando il mercato Usa, che è il più innovativo, si evidenzia che diverse società del settore hanno registrato negli ultimi due anni performance superiori all'indice S&P500, ma che solo pochissime hanno mantenuto tale trend nell'ultimo trimestre, dopo l'entrata nell'arena

di nuovi player quali Uber (per l'ultimo miglio), Amazon (warehousing e consegna finale) e Alibaba (numerosi joint venture con operatori asiatici di logistica).

La logistica retail ha dunque già indirizzato importanti modifiche della struttura competitiva, mentre quella B2B è alla soglia di importanti cambiamenti (Oil&Gas ed Aeronautica in particolare): operatori con presenza globale specializzati per *industry*, forniranno servizi amplificati di logistica *start to end*.

La profonda conoscenza del settore e la capacità di integrarsi tecnologicamente con il cliente permetteranno la gestione dinamica del trasporto e delle infrastrutture, mettendo ad esempio a disposizione di più clienti infrastrut-

L'AMPIA FORCHETTA DEI MULTIPLI DI MERCATO TENDERÀ AD ALLARGARSI NELLA PRIMA ONDATA DI OPERAZIONI DI M&A E RESTRUCTURING

ture logistiche specialistiche, costantemente monitorate attraverso sistemi IoT, provenienti da cantieri vicini in corso di chiusura o comunque non utilizzate in quella fase. In ottica evolutiva, l'operatore di logistica specializzato si può trasformare in un fornitore di infrastrutture la cui messa a disposizione è prima virtuale, attraverso un sistema Blockchain che favorisce la progettazione, e successivamente reale attraverso la costruzione di un cantiere a proprietà mista.

La struttura reddituale cambierà conseguentemente, con ricavi da attività di *engineering* (attesi fino al 5% del totale), incremento di quelli da *renting* e sviluppo di *co-sharing profit*. Il profilo dei costi evidenzierà una crescita significativa degli investimenti in ricerca e sviluppo (fino a +40% nei prossimi 2-3 anni) ed in infrastrutture, mentre la finanza (ci si attende una crescita degli impieghi) si evolverà verso formule innovative di capitali dedicati allo specifico cantiere o infrastruttura e partenariato finanziario. Il richiamo al finanziamento tramite l'antico, ma tutt'oggi utilizzato istituto dei caratteri, tipico della marineria mercantile, lega ancora il passato ad un futuro che suona sempre più come un presente.

La profonda evoluzione del settore porterà inevitabilmente all'aumento delle operazioni di M&A derivanti sia dalla ricerca di nuovi equilibri tra gli operatori più innovativi, sia dal *restructuring* delle imprese che non avranno saputo adeguarsi. La già ampia forchetta dei multipli di mercato (tra 7 a 12 volte l'Ebitda), sperimentata da Seven Capital Partners tenderà dunque ad allargarsi ulteriormente, almeno nella prima ondata di operazioni.

Modelli di business in evoluzione, nuove strutture di conto economico, fonti finanziarie da governare, processi di M&A da gestire: il futuro appare complesso, ma come sempre «il vento e le onde sono sempre a favore dei navigatori più abili».

“

**ADESSO PICCOLI
IMPRENDITORI,
MANAGER
E ARTIGIANI HANNO
UN'ALTERNATIVA
ALLE AGGRESSIONI
DEI CREDITORI**



L'IMPRENDITORE SERGIO BRAMINI

