

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Il futuro di Bcube secondo Luigi Bonzano: “Un grande merger e poi la quotazione in Borsa”

Nicola Capuzzo · Thursday, March 2nd, 2023

“Noi italiani abbiamo grande capacità di adattamento e problem solving. Qualsiasi cosa succeda riusciamo ad adattarci e a risolvere il problema. La logistica è questo: ogni giorno devi cercare di ottimizzare, ridurre, efficientare, riprogettare e re-immaginare le cose e abbiamo una naturale predisposizione nel farlo. Quello che serve oggi è aggregare, a prescindere da chi detiene la maggioranza o la minoranza, per generare davvero un campione nazionale che vada a scontrarsi con i colossi esteri in Germania, in Francia, in Olanda. Molti grandi società logistiche francesi o tedesche sono semipubbliche per cui lo Stato ha dato un contributo a generare campioni che venissero in Italia a ‘rompere le scatole’ a piccole aziende. Noi siamo tanti, piccoli e molto disgregati e questa genera difficoltà a tutti e apre i varchi ad altri.”

E’ questo il passaggio conclusivo dell’intervista esclusiva che [Luigi Bonzano](#), [neoamministratore delegato del gruppo Bcube](#), ha rilasciato a [AIR CARGO ITALY](#) a pochi giorni dalla sua nomina.

A proposito del programma e sviluppo della sua azienda il manager e imprenditore classe 1979 ha parlato di tre direttrici da seguire: “Una, obbligatoria, è la crescita organica e quindi ogni anno alzare l’asticella in termini di fatturato e di Ebitda. Poi ce n’è una un po’ più conservativa e lenta ed è quello di andare a cercare in ogni Paese partner di piccole o medie dimensioni con cui fare delle sinergie e quindi aggregarli al nostro modello di business. Oppure la terza direttrice, la più complessa, ed è quella di trovare un partner di dimensione pari alla nostra, magari collocato in un altro Paese e con cui fare un grande merger ed estrarre valore facendo sinergie per poi immaginare in futuro una quotazione in Borsa e renderla una vera e propria public company che ti proietta in una dimensione diversa. Quest’ultima sarebbe un’operazione che porterebbe subito il fatturato a superare il miliardo di euro”.

Luigi Bonzano nell’intervista ha poi aggiunto a proposito della preferenza fra un partner italiano o straniero per questa auspicata fusione: “In questo momento non ho dei target, se dovessi scegliere dovrebbe essere straniero ma sufficientemente complementare a Bcube. Ma potrebbe anche essere in Italia. Noi attualmente abbiamo attiva un *advisory* insieme a Jp Morgan e stiamo ragionando con dei soggetti finanziari per una cessione di una quota di minoranza del gruppo proprio per dare un minimo di remunerazione agli azionisti ma anche per portare avanti un’idea di sviluppo e di crescita legata ad acquisizioni, a riorganizzazioni e tutto ciò che è necessario. Vedo molto bene il lavoro che stiamo facendo con i fondi che sono rimasti al tavolo, che sono cinque; ti danno la

possibilità, anche a livello organizzativo, di avere una visione leggermente diversa da quella magari fino ad oggi adottata. Danno un contributo di natura non solo economico-finanziaria ma anche organizzativo-commerciale. Il partner che noi oggi stiamo cercando è un soggetto che abbia voglia di fare con noi un percorso di crescita di 5-7 anni; ci piacerebbe davvero raddoppiare la dimensione del nostro gruppo mantenendo un livello di profittabilità elevato sempre con un assetto dei costi molto leggero in modo tale che non diventi una struttura elefantia ma resti sempre molto snella, slanciata e veloce.”

**Fra i settori di business nei quali Bcube dovrà crescere ci sono il mondo della farmaceutica** (“La nostra esperienza maturata in contesti come l’automotive, l’industrial e il fashion può essere uno strumento utile e proficuo da andare ad applicare dove magari i concetti di logistica non sono così spinti come avviene ad esempio nell’automotive dove il dettaglio del costo è spaccato al centesimo”) e il settore del lusso (“Tutto ciò che è fascia alta parlando di abbigliamento, silk leather, gioielli, orologeria. da servire con magazzini magari più piccoli ma con sistemi di sicurezza più sofisticati e modelli distributivi molto particolari”).

Interessante e significativo anche il passaggio in cui Bonzano tiene a sottolineare che “nei paesi esteri c’è una grande tutela e interesse verso le imprese locali nel settore degli operatori logistici. Noi la nostra partita la giochiamo non tanto in Italia ma soprattutto fuori. L’Italia è bella e ha tanti campanili di conseguenza si fa molta fatica a fare sinergie con operatori italiani. Io per primo penso di avere il mio segreto in tasca e faccio fatica a dividerlo con il mio compagno di banco invece sarebbe bello se esistesse e ci fosse una sorta di garante esterno che aiutasse l’aggregazione di queste tante piccole e medie realtà (e ci metto dentro anche la nostra) che insieme genererebbero qualcosa di maggior valore e sicuramente più propedeutico allo sviluppo verso paesi esteri. Logisticamente parlando l’Italia è un po’ terra di conquista da parte di alcuni gruppi; operatori italiani che vadano a fare lo stesso a casa loro non ce ne sono, si fa grande fatica anche per via della dimensione e perché ognuno vive bene a casa propria e con il proprio orto da coltivare e da non condividere con gli altri. Il mio è un messaggio di cercare di condividere esperienze, di cercare di raggiungere quella dimensione mettendosi con altri. Il partner con cui noi potremmo fare un merger potrebbe essere italiano, magari con un fondo italiano o con l’ausilio di Cdp per andare all’estero a raccontare una storia diversa.”...**LEGGI l’intervista integrale a Luigi Bonzano su AIR CARGO ITALY**

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**



Luigi Bonzano

This entry was posted on Thursday, March 2nd, 2023 at 9:00 pm and is filed under [Interviste](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.