

Un modello di crescita sostenibile

Espansione territoriale, investimenti tecnologici e Protocollo di Legalità: CLO Servizi Logistici alza l'asticella della competitività attraverso un approccio integrato che punta su competenze specializzate e trasparenza operativa

L'ultimo periodo ha segnato una fase di consolidamento e sviluppo per CLO - Servizi Logistici, che ha esteso la propria presenza anche in Lazio e Toscana, confermando la validità di una strategia di crescita "sostenibile" ossia calibrata sulle proprie capacità operative con l'obiettivo di garantire alti standard di servizio. Il tutto, sempre, tenendo fede a un approccio distintivo al mercato della logistica terziarizzata. "La fornitura delle attività semplici e della mera manodopera oggi ha scarso valore aggiunto" spiega il pre-

sidente della Cooperativa Fabio Ferrario. "Questa lettura del mercato trova pieno riscontro nei dati dell'Osservatorio sulla Contract Logistics, secondo cui l'outsourcing mantiene competitività quando coinvolge gran parte della supply chain o attività complesse che richiedono investimenti specifici da parte del fornitore". Questa evoluzione ha portato CLO a concentrarsi su mercati caratterizzati da maggiori competenze e complessità gestionali. E a testimoniare sono proprio gli ultimi contratti di appalto siglati dall'azienda, che integrano KPI complessi, gestione

informatica e attività specializzate che vanno ben oltre la tradizionale movimentazione merci.

Riorganizzazione e cambio appalto

Ma c'è un altro aspetto chiave che fa da volano allo sviluppo: la sempre più marcata attenzione del mercato alla selezione di partner logistici affidabili e in grado di risolvere e calmare eventuali appalti critici. La cooperativa ha aderito al Protocollo di Legalità promosso dalla Prefettura di Milano insieme a LegaCoop, un'iniziativa nata dalla necessità di distinguere gli operatori corretti in un settore caratterizzato da numerose irregolarità. L'adesione comporta obblighi specifici: produzione di documentazioni, osservanza di regole di democrazia interna, trasparenza verso fornitori e istituzioni. Il protocollo prevede anche il vincolo a sottoscrivere accordi di secondo livello solo con organizzazioni di rappresentanza, evitando la proliferazione di contratti territoriali che spesso stravolgono il CCNL nazionale. "La strada è ancora lunga e le adesioni ancora troppo poche, ma siamo convinti sia quella giusta" sottolinea il Presidente. Subentrare in appalti precedentemente





gestiti in modo scorretto richiede un approccio strutturato. CLO ha sviluppato competenze giuridiche specifiche, necessarie per gestire rapporti con tutte le organizzazioni sindacali. Il processo di riorganizzazione coinvolge tutte le funzioni aziendali: dalle risorse umane alla comunicazione interna, dalla formazione alla sicurezza. “Risalire il rapporto fiduciario con il personale è un percorso lungo e complesso”, ammette Ferrario. “I lavoratori spesso provengono da realtà dove sono stati considerati numeri, sfruttati o mal pagati. La nostra strategia prevede formazione immediata - non solo quella obbligatoria - l’offerta di servizi di welfare come, l’assistenza sanitaria integrativa massima trasparenza nella comunicazione interna.” A questo proposito, in seguito alla vincita del bando “Cooperazione digitale” promosso da Google.org e Alleanza delle Cooperative, CLO ha sviluppato una app aziendale che offre un canale di comunicazione bilaterale capace di andare oltre la semplice informazione: i soci possono richiedere documenti, porre domande e partecipare a sondaggi. “La soluzione - spiega Ferrario - risponde alle necessità di un’organizzazione che conta ol-

tre 3.000 persone distribuite su un territorio sempre più ampio, dove il contatto diretto diventa complesso da gestire”.

Investimenti tecnologici e sostenibilità

In parallelo, CLO ha approvato un piano di sviluppo triennale che prevede il rinnovamento completo del polo logistico del freddo (a Sizzano), con focus su sostenibilità, nuove tecnologie e riduzione dei consumi energetici. In Toscana, l’azienda ha investito alcuni milioni di euro in attrezzature e tecnologie, con ammortamento pluriennale all’interno del contratto di outsourcing. L’approccio all’innovazione tecnologica segue un modello di partnership diretta: CLO investe nel capitale delle startup che sviluppano soluzioni specifiche, fungendo da partner operativo per sperimentazione e messa a terra dei progetti. Emblematico di questo approccio è lo sviluppo dell’esoscheletro AGADEXO, attualmente in produzione e giunto alla terza versione.

Pur mantenendo saldo il focus sul settore agroalimentare / GDO, la strategia di sviluppo punta sull’e-commerce e, soprattutto, sull’industria, dove la logisti-

I numeri di CLO

FATTURATO 2024	111.994.786€
N. LAVORATORI	2.000 +
SEDI OPERATIVE	32 in 9 regioni diverse (Lombardia, Emilia-Romagna, Liguria, Marche, Abruzzo, Piemonte, Trentino-Alto Adige, Toscana, Lazio)
N. CLIENTI	Più di 24 clienti in tanti settori diversi (Food e GDO, Industriale, Arredamento Bricolage e Ferramenta, Moda e Cosmetica, ed editoria)



Fabio Ferrario
PRESIDENTE CLO

ca è meno evoluta e quindi bisognosa di maggiori investimenti e competenze. “In questi comparti, l’incidenza economica delle attività logistiche è inferiore e consente quindi margini più sostenibili e coerenti per gli operatori specializzati” sottolinea Ferrario. Lo sviluppo territoriale, infine, segue i progetti dei clienti, con un approccio che privilegia la sostenibilità della crescita rispetto all’espansione accelerata.

“Non fare il passo più lungo della gamba” è il mantra dell’azienda che, però, corre spedita verso i propri traguardi, come, per esempio, la presentazione del bilancio di sostenibilità, avvenuto con un anno di anticipo rispetto all’obbligo, in occasione dell’assemblea tenutasi lo scorso giugno. ●