



QN ECONOMIA

Data: 11.09.2023 Pag.: 1,2,3
Size: 1744 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Le strategie di crescita, dai pezzi di ricambio alla gestione dei rifiuti Perego alle pagine 2 e 3



MICHELE CORRADI
Ceo della Lindbergh Spa

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

CAPITANI D'IMPRESA

Il grande volo di Lindbergh «Primi nei servizi all'industria»

LA SCHEDA

Una realtà attiva
in Italia e in Francia

Gruppo attivo in Italia e in
Francia nel settore
Maintenance, Repair and

Operations per l'offerta
di servizi di logistica per le reti
di assistenza tecnica e nel
settore waste management, ha
sede a Pescarolo ed Uniti
(Cremona). Lindbergh è stata
fondata nel 2006 da Marco
Pomè e Michele Corradi.





QN ECONOMIA

Data: 11.09.2023 Pag.: 1,2,3
Size: 1744 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



COFONDATORE E GUIDA DEL GRUPPO

Michele Corradi, amministratore delegato, è laureato in Economia Aziendale e ha conseguito un master in Trasporti e Mobilità Sostenibile. Dopo aver lavorato come principal consultant da Steer Davies Gleave si è dedicato in via esclusiva alla gestione di **Lindbergh**

L'ad **Michele Corradi** anticipa le strategie per la crescita in Italia e all'estero di **Achille Perego**

Nuovi business: **Lindbergh** già pronta al decollo

L'ESSERSI ISPIRATI, per fondare la società, a Charles **Lindbergh**, l'aviatore americano che nel 1927 riuscì nell'impresa della prima trasvolata atlantica in solitaria, è stata una scelta vincente. Soprattutto perché **Marco Pomè** e **Michele Corradi**, rispettivamente presidente e Ceo di quello che è oggi il gruppo **Lindbergh**, entrambi provenienti

da lunghe esperienze nel settore della logistica e dei servizi, hanno inseguito lo stesso sogno che aveva fatto volare quasi cento anni fa lo Spirit of St Louis. Ovvero realizzare qualcosa di unico. Un'impresa che offre servizi, prodotti e soluzioni di logistica ai tecnici manutentori.

Operativa in Italia e in Francia, **Lindbergh** ha il suo quartier generale a Pescarolo ed Uniti, in provincia di Cremona, e impiega attualmente 120 dipendenti in Italia e un centinaio di collaboratori esterni dedicati in Francia. Fin dall'inizio, esordisce **Michele Corradi**, il settore di riferimento è stato quello del Field Service Management, le cui attività rientrano nel mercato del Maintenance, Repair & Operations (MRO). Per i non addetti ai lavori, si tratta della consegna di notte ed entro le sette del mattino, direttamente sui furgoni dei manutentori, parcheggiati presso il loro domicilio (e per cui si sta studiando il modo per evitare l'uso delle chiavi con apertura e chiusura da remoto) grazie a un magazzino continuamente rifornito, dei pezzi di ricambio. Inizialmente per i carrelli elevatori delle principali case costruttrici come Toyota, Jungheinrich e KION, e poi sempre di più per il settore manifatturiero, aggiungendo anche le divise (lavaggio compreso), i consumabili e persino i

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile



dispositivi Dpi.

«**La nostra offerta** – spiega sempre Corradi – si distingue prevalentemente per tre valori differenzianti. Essere un interlocutore unico per un ampio portafoglio di servizi offerti, garantendo una copertura capillare del territorio nazionale. Il modello di business di **Lindbergh** risulta quindi altamente scalabile, in quanto offre l'opportunità di accrescere il network di tecnici serviti e connessi (in Italia e replicando il modello all'estero), attraverso il continuo sviluppo di servizi complementari, e di penetrare in nuovi settori sfruttando il know-how conseguito e il posizionamento competitivo unico».

Lindbergh, quotata dal 2021 all'EGM di Borsa Italiana, ha chiuso il 2022 con quasi 23 milioni di ricavi.

«L'anno scorso era partito con tantissime preoccupazioni, con un quadro macroeconomico del tutto nuovo e prospettive negative legate all'andamento dell'economia e all'aumento dei prezzi. Abbiamo lavorato giorno dopo giorno cercando di salvaguardare i margini che rischiavano di essere erosi dall'inflazione. È partito, quindi, un lavoro incessante con i clienti per adeguare tutte quelle

OBBIETTIVO DIVERSIFICAZIONE

Dalla logistica e i pezzi di ricambio l'azienda amplia la propria attività ad altri comparti, come quelli degli impianti termici e della gestione dei rifiuti

clausole dei contratti che non erano né più attuali, né più sostenibili. Così abbiamo superato le nostre aspettative di crescita e di marginalità e siamo riusciti prima del previsto a svoltare in positivo in Francia, consolidando la posizione con i clienti storici e attivandone di nuovi. Le iniziative di welfare aziendale e il piano di Stock Grant a favore delle persone che hanno reso possibile tutto questo rappresentano un piccolo segno di gratitudine e, al pari, una spinta ad affrontare positivamente e con serenità il futuro».

Un futuro che vede la diversificazione della vostra attività sia all'estero sia in nuovi settori come quello della termoidraulica dopo essere entrati nel campo della raccolta dei rifiuti.

«L'iscrizione al registro degli autotrasportatori e

dei gestori ambientali, conseguenza della richiesta che una decina di anni fa era venuta dai nostri clienti interessati ad avere un unico interlocutore non solo per la fornitura di prodotti e servizi per la propria attività, ma anche per il ciclo completo della gestione dei rifiuti, ha rappresentato un importante vantaggio competitivo in questo mercato in cui eroghiamo i nostri servizi attraverso una rete diretta di operatori capillarmente distribuita sul territorio nazionale. Complessivamente, i presidi sul territorio comprendono 1 Hub e 6 transit point in Italia, di cui 4 autorizzati alla raccolta rifiuti. In Francia, grazie a una rete indiretta, gestita e coordinata da **Lindbergh**, siamo in grado di garantire una copertura altrettanto capillare».

Quando e come siete entrati nel mercato francese?

«Poco meno di due anni fa abbiamo assunto il controllo di una società francese che si occupa della consegna dei ricambi su tutto il territorio nazionale. È nata così la **Lindbergh** France che, anticipando i target, grazie alla nostra gestione, è tornata in equilibrio economico. In Francia forniamo il servizio base di consegna notturna dei pezzi di ricambio, ma l'intenzione è quella di implementare anche lì il servizio rifiuti, così come guardiamo con interesse all'espansione in altri Paesi europei e, in particolare, in un mercato per noi molto interessante come quello tedesco».

A proposito di mercati, il 2023 ha segnato con le vostre recenti acquisizioni l'ingresso nel settore della termoidraulica?

«Vero, stiamo seguendo una seconda traiettoria di sviluppo, dopo quella della raccolta e gestione dei rifiuti, che riguarda proprio l'erogazione diretta di servizi di assistenza tecnica nella termoidraulica. Con l'acquisizione del Centro assistenza Smit di Fidenza abbiamo avuto la possibilità di sperimentare le nostre soluzioni e di studiare ancora meglio il mercato degli impianti termici e delle necessità dei clienti finali mentre quella del ramo d'azienda di Gatti Ermanno Sas ha per noi un'importante valenza strategica. Rappresenta infatti il primo passo all'interno del mercato della manutenzione degli impianti termici e di condizionamento, che in Italia conta molteplici piccoli operatori qualificati e che, in futuro, vorremmo avvicinare ponendoci come aggregatori sul territorio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

23

milioni. Questa l'entità dei ricavi registrati a fine 2022.

Il Gruppo impiega attualmente 120 dipendenti in Italia e un centinaio di collaboratori esterni dedicati in Francia. «Abbiamo superato le nostre aspettative di crescita e di marginalità – dice Corradi – e siamo riusciti prima del previsto a svoltare in positivo in Francia»



QN ECONOMIA

Data: 11.09.2023 Pag.: 1,2,3
Size: 1744 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

IL WELFARE

Un buono ai dipendenti che avranno un figlio

Il 21 febbraio scorso il Gruppo ha comunicato iniziative di welfare aziendale a favore dei

dipendenti per combattere il caro vita. La società si è impegnata a erogare buoni spesa fino a un massimo di 1.200 euro per ciascun dipendente. E per i lavoratori che vedranno la nascita di un figlio nel 2023, un

buono del valore di 500 euro. A dicembre conseguita l'assegnazione del Rating "ESG Portal", un riconoscimento che esprime la solidità di un'impresa circa le performance ambientali, sociali e di governance.

UN'APP MOBILE PER I CLIENTI

Un settore di attività, nato nel 2021, è quello del Warehouse management: la gestione e l'esecuzione di operazioni logistiche e di stoccaggio riguardanti carrelli elevatori nuovi e usati dei clienti. Questi possono richiedere fornitura di materiale tramite l'App mobile



L'operazione attraverso la propria controllata Smit Srl. Comprato il 100 per cento della NewCo, valore totale è pari a 350.000 euro. Focus su condizionatori e impianti termici

Ulteriore espansione nella termoidraulica Acquisito il ramo d'azienda di 'Gatti Ermanno'

UNO DEGLI OBIETTIVI strategici e ambiziosi di crescita di Lindbergh riguarda quello di costituire la prima realtà industriale italiana in grado di erogare servizi di assistenza tecnica nel settore della termoidraulica su tutto il territorio nazionale. Un traguardo per il quale quest'anno sono state realizzate due importanti acquisizioni. L'ultima, annunciata proprio prima dell'estate, riguarda la firma a giugno del contratto preliminare per l'acquisizione del ramo d'azienda di "Gatti Ermanno Sas", società marchigiana che opera dal 1987 nell'assistenza degli impianti termici e termoidraulici. L'operazione ha fatto seguito all'acquisizione a febbraio sempre di quest'anno della maggioranza del centro di assistenza Smit di Fidenza in provincia di Parma e ha consentito a Lindbergh di allargare ulteriormente il proprio network di tecnici in questo specifico mercato, ponendo così le basi per il raggiungimento del target di controllare direttamente 100 tecnici entro il 2025. Con sede a Corridonia

nel Maceratese Gatti Ermanno Sas è attiva nella costruzione, riparazione, manutenzione ed assistenza e installazione di impianti idrotermosanitari, caldaie, impianti idraulici, termoidraulici e impianti di condizionamento e climatizzazione. **La società ha realizzato** al 31 dicembre 2022 un fatturato pari a circa 0,7 milioni con un'Ebitda di circa 100 mila euro. «I tecnici oggetto di queste acquisizioni - aveva spiegato Marco Pomé, presidente di Lindbergh annunciando l'acquisizione

INVESTIMENTI NELL'EFFICIENTAMENTO DEI SERVIZI
La vision del gruppo lombardo prevede, in futuro, l'offerta di servizi innovativi alla clientela basati sulla capacità di elaborare i dati degli impianti connessi in rete

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo de destinatario. Non riproducibile



QN ECONOMIA

Data: 11.09.2023 Pag.: 1,2,3
Size: 1744 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

dell'azienda marchigiana – fruiranno dei servizi in-
night di [Lindbergh](#) e opereranno su un'unica piat-
taforma tecnologica, beneficiando così di un note-
vole efficientamento dei processi gestionali». La
vision del gruppo cremonese prevede, in futuro,
l'offerta di servizi innovativi alla clientela (B2C), an-
che basati sulla capacità di elaborare i dati degli
impianti connessi in rete. È prevista, inoltre, la co-
stituzione di una Scuola di formazione, come vei-
colo ulteriore di crescita e consolidamento del
network di tecnici manutentori. L'acquisizione è
avvenuta tramite la costituzione di una newco
(nuova società) al 100% di proprietà di [Lindbergh](#)
- per un valore totale complessivo dell'operazione
di 350mila euro – alla quale Gatti Ermanno Sas ha
conferito il ramo d'azienda dedicato all'attività di bu-
siness, scorporando quella immobiliare rimasta in
carico alla società marchigiana.

L'operazione di Gatti Ermanno Sas ha integrato il
piano strategico di crescita di [Lindbergh](#) nel setto-

Achille Perego

re della termoidraulica che ha visto nel 2023 an-
che l'acquisizione della maggioranza del Centro
assistenza Smit di Fidenza realizzata in due tempi
per arrivare, dopo un primo acquisto del 52% del
capitale, al controllo del 77,5% lo scorso febbraio.
Il restante 22,5% è rimasto ai soci storici di Smit
che contribuiranno attivamente allo sviluppo e
realizzazione del progetto. L'assemblea di Smit ha
quindi deliberato di nominare Matteo Vaccari, già
Operations director di [Lindbergh](#) come ammini-
stratore unico. Il Centro di Fidenza offre servizi di
assistenza tecnica nel settore della termoidraulica
(caldaie e pompe di calore) ed è una della realtà
più rappresentative in Emilia, in particolare nel-
le province di Parma e Piacenza, e opera da anni
sul territorio fornendo supporto e assistenza a
clienti privati e industriali.

**VOCAZIONE
COLTIVATA
DAGLI ESORDI**

**Lindbergh fin
dalla nascita,
nel 2006, si è
specializzata
nella
consegna
notturna
per i tecnici
manutentori
dell'industria
e della
manifattura.
Attualmente
opera
attraverso tre
Business Unit
trasversali**

LA TECNOLOGIA

Quella piattaforma su architettura cloud

LINDBERGH fin dalla nascita, nel 2006, si è spe-
cializzata nella consegna notturna per i tecnici ma-
nutentori dell'industria e della manifattura, ma nel
corso degli anni ha ampliato la propria area di ser-
vizi e attualmente opera attraverso tre Business
Unit trasversali. La prima rispecchia l'attività stori-
ca e il *core business* della società cremonese e ri-
guarda il cosiddetto *network management*. Ovve-
ro la vendita ai tecnici manutentori itineranti di
servizi e prodotti, forniti tramite la consegna not-
turna direttamente a bordo dei veicoli in uso (ser-
vizio *in-boot in-night* entro le 7 del mattino). Fra la
gamma di servizi offerti rientra anche il lavaggio
divisa, la fornitura di consumabili, verifica taratura
e funzionamento di utensili, la vendita e consegna
certificata di Dpi. La seconda business unit della
società riguarda invece l'economia circolare.
L'unità si occupa quindi del servizio di gestione di
tutte le procedure riguardanti il ciclo di vita dei ri-
fiuti, anche speciali, tra cui il ritiro e la raccolta, e

la cura di tutti gli adempimenti anche documenta-
li richiesti ai sensi delle normative vigenti.

Infine, il terzo settore di attività, nato nel 2021, è
quello del Warehouse management: la gestione e
l'esecuzione di operazioni logistiche e di stoccag-
gio riguardanti carrelli elevatori nuovi e usati dei
clienti. Al fine di offrire i propri servizi, il gruppo
[Lindbergh](#) ha creato una propria piattaforma tec-
nologica, T-Linq, basata su architettura cloud, in-
clusiva di appositi software e app, sviluppata a se-
guito di efficaci investimenti in R&D. Uno dei pun-
ti di forza di [Lindbergh](#) del resto è di porsi come
unico interlocutore per i servizi offerti, tale per cui
i clienti hanno un unico player di riferimento in
grado di fornire una pluralità di servizi e soluzioni
chiavi in mano, facendo risparmiare tempi e costi.
Su incarico dei brand, generalmente multinaziona-
li attive nel settore manifatturiero (tra cui Jun-
gheinrich, Linde, Toyota Material Handling, Rhiag,
Ricoh), [Lindbergh](#), attraverso la piattaforma T-
Linq, coordina un vasto assortimento di servizi al-

QN ECONOMIA

Data: 11.09.2023 Pag.: 1,2,3
Size: 1744 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



tamente personalizzati e ad alto valore aggiunto destinati ai tecnici manutentori diretti, indiretti, indipendenti, grazie a tecnologie all'avanguardia sviluppate dalla società per l'integrazione di processi sul territorio, apportando benefici sulla produttività e riducendo l'impatto ambientale. I clien-

ti di [Lindbergh](#) quindi non devono più selezionare, gestire e coordinare diversi fornitori, ma possono richiedere fornitura di materiale o di prestazioni di servizi tramite l'App mobile.

A.Pe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA