

La parabola di "Mister Carrello"

Da Bergamo all'Europa, Selini come la Dea

PAOLO BERIZZI

La bottega di famiglia è diventata un'azienda da 90 milioni di ricavi, leader in Italia nella logistica

Il primo pezzo venduto. «Anni 80. Mio padre procura un carrello Clark. Dobbiamo consegnarlo. Per problemi tecnici impieghiamo mezza giornata per fare un chilometro. Una volta arrivati, al primo tentativo di sollevare il peso il carrello si spezza in due». Una partenza col botto, ma nell'incidente, riletto adesso, c'è la metafora del destino che ribalta il debutto. Perché quello che all'epoca era un ragazzo poco più che ventenne malato di calcio, alto, magro, atletico, cresciuto a pane e Atalanta, trent'anni dopo diventerà Mister Carrello. «Ho cercato di superare la naturale "orsitudine" di noi bergamaschi: quando mi dicono "siete i leader del settore", dico sì, è vero, grazie. Il lavoro paga. Posso dirlo? La maglia sudata fino al 90°. I risultati, prima o poi, arrivano».

Roberto Selini, 60 anni, da Telgate, 5mila anime a Est di Bergamo. A Bergamo Selini lo si vede solo la domenica quando la Dea gioca al Gewiss Stadium. Lui e il fratello Riccardo, l'altra metà dell'azienda. Per il resto gira come una trottola in Italia, Europa, mondo, per scovare carrelli elevatori usati, di ogni dimensione e portata, dai piccoli transpallet alle gru portuali. Poi li porta in Italia e li offre sul mercato mondiale alle aziende dei più svariati settori industriali. Immaginate uno che inizia coi carrellini da bancali e arriva a piazzare gru per mega-cargo transoceanici. Ed eccolo il risultato: Selini Group, azienda leader in Italia nel business dei carrelli elevatori: 90 milioni di fatturato, 8 sedi operative, oltre 200 dipendenti, una flotta di veicoli a noleggio di oltre 6mila unità e 80 furgoni assistenza. Investimenti a nastro, nuove acquisizioni. «Il mio pensiero ricorrente: guardare indietro, ripensare al negozio - tra poco diremo - piedi piantati a terra». Già, il negozio. In principio, 50 e passa anni fa, è una bottega di ferramenta aperta dai genitori. Poi la mano passa ai figli Roberto e Riccardo e la bottega diventa una holding. «Il miglior affare della mia vita è stato diventare, nell'86, concessionario Om, all'epoca il miglior marchio di carrelli. Se devo descrivere la parabola aziendale penso a quella dell'Atalanta: la piccola realtà provinciale che oggi mette paura alle grandi d'Europa».

Della Dea occorre parlare, perché nella vita di Selini il club occupa spazi. È un punto fermo e anche fonte di ispirazione per la programmazione del lavoro. Dell'Atalanta, Mister Carrello è supertifoso, membro del cda; è stato responsabile del settore giovanile e sponsor. La Dea a cui è più legato, lo dice con ammirazione per la famiglia Percassi, è quella dell'ex presidente Ivan Ruggeri e del "mago" Mino Favini, il compianto scopritore di talenti che ha fatto diventare il vivaio neroazzurro la Cantera italiana. Calcio e carrelli, febbre a 90 e gru: sono le due dimensioni della vita di Selini. Le sue porte girevoli. «Il sogno nel cassetto è lo scudetto dell'Atalanta». Uno che si diverte, mister Carrello. «A 60 anni mi alleno e corro ancora dietro al pallone». Amatori calcio Telgate. Il



Flotta di carrelli a noleggio gestiti da Selini Group



Roberto Selini
Chief executive officer di Selini Group, l'azienda di famiglia che gestisce con il fratello Riccardo

I numeri

L'IDENTIKIT DEL GRUPPO
TUTTE LE CIFRE DELLA HOLDING DI SELINI

📅	ANNO FONDAZIONE	1969
📄	FATTURATO	90 MILIONI €
🏢	AZIENDE DEL GRUPPO	7
📄	SEDI OPERATIVE	9
👤	DIPENDENTI	OLTRE 200
🚛	FLOTTA VEICOLI A NOLEGGIO	6.000
🚚	FURGONI ASSISTENZA IN GIRO PER L'ITALIA	80
🏆	SILVER-SPONSOR ATALANTA B.C.	2020-'21

mix dell'imprenditore-tifoso è pescare nell'album dei ricordi e guardare oltre. L'affare sfumato? «Una grossa vendita fatta a una grande realtà bergamasca, che poi si sono rimangiati». Il motore di tutti i giorni? «L'adrenalina della ricerca dei pezzi introvabili». Selini setaccia i depositi dell'Est Europa, di Cina e Singapore. Com'è il mondo sottosopra di oggi, visto dalla cima di un carrello? «La guerra cambierà l'Europa, forse il mondo. Abbiamo una ditta anche a Kiev, la Selini Bulava. Siamo riusciti a portare la famiglia del mio socio qui da noi. Lui, Yuriy, è rimasto là e ci sentiamo ogni giorno. Mi interessa solo che torni la normalità. È brutto dirlo, ma il dopoguerra crea tante opportunità che cercheremo di cogliere, per riportare in vita questa gente e le sue terre».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AIR

Il futuro della distribuzione elettrica sostenibile è nell'ARIA.

Schneider Electric offre soluzioni digitali e green, per la distribuzione dell'energia elettrica in media tensione, che permettono alle aziende di perseguire obiettivi di sostenibilità grazie alla nuova tecnologia di isolamento 100% in aria.

Life Is On | Schneider Electric