



Consulenza
di Direzione
in Comunicazione
d'Impresa

CONSULTING GROUP



1987 European Press Agency
Agenzia di Informazione per l'Italia

NEWS

Quotidiano Nazionale

QN LA NAZIONE

SUSA SPA BILANCIO

Servizi veloci e B2B: boom di fatturato e clientela

DA PORDENONE a Catania, passando per Cagliari: Susa SpA, specialista in trasporto e spedizioni B2B, tiene fede al suo claim aziendale e con i suoi 26 centri sparsi per tutta la penisola davvero "unisce l'Italia", consentendo alle pmi sue clienti una crescita di fatturato attorno al 5%: un dato vero tanto per le aziende del Nord quanto per quelle del Centro e del Sud, in felice contrasto con l'ultimo rapporto Svimez che dà per fermo il Pil del Mezzogiorno. Spiega l'amministratore delegato Susa Flavio Cecchetti: «Nel corso di una nostra indagine a campione, svolta tra le 400 pmi che si sono affidate a noi negli ultimi due anni, è emerso che quasi tutte tra il 2010 e il 2011 hanno conosciuto aumenti di fatturato superiori alle previsioni, quando non completamente inaspettati. Il fatto poi che tali aumenti appaiano sostanzialmente slegati da un particolare contesto geografico dimostra una cosa importante: quando il sistema dei trasporti funziona, anche da Roma in giù la ricchezza si mette in moto».

L'altro aspetto su cui l'ad mette l'accento è il fatto che si tratti di «una crescita condivisa»: «La scelta strategica di lavorare al fianco delle pmi, nell'ultimo anno ha valso a Susa 250 clienti in più, portando il numero complessivo delle società clienti a oltre 6.000; la movimentazione merci è passata dalle 340.000 tonnellate del 2010 alle attuali 357.000 tonnellate. Ciò si è tradotto in ricavi aggiuntivi per 10 milioni. Il fatturato sta così transitando dai 108 milioni del 2010 ai 113,5 del 2011, il che significa che anche noi stiamo per chiudere l'anno a +5%. Un risultato eccellente, che ci riporta a livelli pre-crisi e costituisce una base di serenità e positività su cui impostare al meglio il nostro futuro».

Mercoledì 16 Novembre 2011