

comunicati.net

## SUSA E LE PMI D'ITALIA, INSIEME VERSO +5%

*Grazie ai suoi servizi superveloci, lo specialista in trasporto e spedizioni B2B conquista 400 nuove piccole e medie imprese e porta il fatturato da 108 a 113,5 milioni: lo stesso ritmo di crescita registrato dalla gran parte dei neo-clienti, al Sud come al Nord*

*Ellera di Corciano (PG), 15 Novembre 2011*

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 piccole e medie imprese sue clienti - grazie ai suoi servizi superveloci dalle tempistiche simili a quelle di un corriere espresso - 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 - indagine finalizzata a testare il loro grado di soddisfazione -, 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". Spiega Cecchetti: «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 di euro. 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».

La preferenza che le piccole e medie imprese italiane accordano, sempre più numerose, a SUSA, è legata a più fattori. Il più importante appare quello legato all'efficienza. Dice l'ad: «Abbiamo deciso di metterci al servizio dell'economia reale, che oggi più che mai ha bisogno di consegne puntuali e rapide, come richiesto in questa fase del mercato. Il successo che stiamo conoscendo è dunque legato anche alla nostra capacità di garantire la consegna entro le 24 ore, e in tutta la penisola. In sostanza diamo alla piccola impresa lo stesso trattamento che offriamo ai colossi dell'auto». Va ricordato infatti che il 41% del fatturato di SUSA viene dal trasporto per automotive, con clienti quali VW, BMW, Fiat, GM, Nissan, Porsche, SKF, Toyota, Volvo Truck.

La presenza capillare sul territorio è sicuramente un altro elemento decisivo che sta persuadendo un numero crescente di PMI a fare di SUSA il proprio partner. È del 2010 l'apertura di un hub da 5 milioni di euro a Bari di quasi 30.000 metri quadri. La scorsa estate, poi, SUSA ha inaugurato una filiale a Guidonia (RM) del costo di 11 milioni di euro: grande 63.000 metri, ha 9.000 metri quadri destinati alla logistica e 4.000 al transit point per le merci dirette a Roma. «Ora siamo in grado di assicurare il migliore dei servizi a tutti i nostri clienti della Capitale e della Provincia».

<http://www.comunicati.net/comunicati/aziende/varie/187845.html>

**Martedì 15 Novembre 2011**