

L'azienda con sede a Vicenza si appresta a festeggiare i 30 anni di attività

Manuel Scortegagna: "Nei trasporti la qualità del servizio fa la differenza"

La ricetta di Scortrans: coniugare l'innovazione tecnologica con il rapporto umano



Martina Gonella, Sales Manager di Nova Systems e Manuel Scortegagna, CEO di Scortrans

Offrire servizi ad alto contenuto tecnologico mantenendo un forte rapporto umano tra l'impresa e i clienti. È la ricetta di Scortrans, azienda di spedizioni internazionali e logistica, che il prossimo anno si appresta a festeggiare il trentennale di attività. Un arco di tempo in cui la società con sede a Vicenza è cresciuta, diventando un punto di riferimento per il produttivo Nord Est, ma non solo. "Il nostro mercato è in continuo mutamento e saper ascoltare le esigenze dei clienti fa ancora la differenza", assicura Manuel Scortegagna, CEO di Scortrans.

Come si struttura la vostra azienda?

Scortrans conta oltre 60 collaboratori e il team rappresenta la nostra forza. L'headquarter si trova ad Altavilla Vicentina, dove è operativa la base logistica di circa 10mila metri quadrati, e abbiamo filiali a Milano, Firenze e in Finlandia. Con la Scandinavia manteniamo storicamente un rapporto diretto grazie all'iniziale intuizione di mio padre, con il quale 30

anni fa fondai Scortrans. Ancora oggi manteniamo la leadership di quella fetta di mercato e abbiamo forti relazioni con la Turchia e gli Stati europei, ma anche con il resto del mondo attraverso le spedizioni aeree e marittime.

Qual è lo scenario attuale?

La globalizzazione sta spingendo le aziende del nostro settore a formare network globali e internazionali. Le imprese così possono attuare economie di

scala, ma il rapporto con i clienti diventa fin troppo telematico. Noi privilegiamo un approccio che è diametralmente opposto: la sfida è quella di offrire un servizio all'avanguardia da un punto di vista tecnologico, grazie anche a partner come Nova Systems, ma sempre con soluzioni *taylor made* rispetto alle esigenze del cliente.

Il lato umano rimane quindi essenziale.

Grazie a questo approccio abbiamo recuperato fette importanti di mercato. Puntiamo sulla qualità del servizio e questo ci ha consentito di aumentare il fatturato del 20% rispetto allo scorso anno. Siamo in un territorio ricco di piccole e medie aziende e questo ci impone di essere flessibili e mantenere un dialogo costante con il cliente.

A proposito di innovazione tecnologica. Come è nata la partnership con Nova Systems, società ICT che realizza soluzioni in Cloud per il settore delle spedizioni internazionali, dei trasporti, della dogana e della logistica?

Quello con Nova Systems è un rapporto storico. Abbiamo vissuto tutte le tappe dell'innovazione tecnologica, siamo stati inoltre tra i primi in Italia a operare in outsourcing e ad abbracciare il Cloud. Oggi la soluzione BeOne di Nova Systems ci garantisce grande flessibilità e il miglioramento dei costi di gestione.

Quali altri vantaggi riscontra?

Utilizziamo la suite di BeOne nella sua totalità, a partire dal TMS e il WMS. In particolare credo che sia il CRM che la Business Intelligence offrano un vantaggio competitivo e consentano di pianificare al meglio la strategia aziendale.

