

Secondo i dati forniti dalla Camera di Commercio, nella sola provincia di Ascoli Piceno, le aziende di autotrasporto nel 2009 erano 662, nel 2018 sono diventate 557. Cento imprese hanno chiuso i battenti, nel solo settore dei trasporti. Un andamento che riflette quanto si è registrato un po' in tutta Italia, a differenza invece di quanto succede nel resto d'Europa. In questo contesto, Nitrasped, fondata nel 1982 e riorganizzata nel 2015, è andata in controtendenza. «Credo che non ci si possa far fermare da questi dati, così come non si è fermata la mia famiglia negli anni passati, la quale, nonostante la crisi ha scelto di andare avanti, investire e formare la terza generazione» afferma la titolare, Elena Nicolai. La sua azienda, negli anni, ha intrapreso un percorso evolutivo che l'ha portata a conseguire risultati soddisfacenti. «Ci siamo trasformati da piccola attività locale-regionale che faceva da raccordo tra i Monti Sibillini e le piccole segherie della vallata, ad azienda specializzata nel trasporto nazionale e internazionale di merci su gomma con varie tipologie di mezzi - continua Elena Nicolai -. Con la seconda generazione il know-how si è esteso a livello nazionale e oggi, giunti ormai alla terza generazione, i flussi riguardano principalmente l'estero».

Come vi siete distinti sul mercato?

«Abbiamo capito che per essere competitivi era necessario settorializzarsi. Per questo abbiamo scelto di specializzarci nel trasporto di legname, che rappresentava inizialmente circa il 15 per cento del nostro fatturato. Da alcune ricerche di mercato l'Italia rappresentava allora come oggi, un paese di importazione per quanto riguarda il legname. Le conoscenze dei fondatori della nostra realtà aziendale sul prodotto e sul mercato ci hanno permesso di affinare il parco veicolare e di arrivare a movimentare legname di qualunque dimensione da ogni parte della Francia, per ogni parte dell'Italia. I riconoscimenti ottenuti negli anni dai partner confermano la lungimiranza della scelta, tanto che siamo ambiziosi e da qui a 10 anni puntiamo ad avere una flotta che ci permetta di essere il principale trasportatore di legname tra Francia e Italia».

Com'è composto oggi il parco autoveicoli dell'azienda?

«La nostra flotta è composta da motrici di varie dimensioni, dotate di sponda idraulica, che ci permettono di assistere principalmente il settore calzaturiero, altro comparto in cui siamo operativi nel breve raggio (provinciale/regionale), essendo il cuore pulsante delle Marche e dell'Italia; abbiamo poi bilici centinaia con rimorchi standard e city trailer di tutte le altezze per assistere i nostri clienti riguar-

La generazione emergente "all risk"

ELENA NICOLAI RACCONTA LA CAPACITÀ DI FARE IMPRESA E CRESCERE NELL'AMBITO DEI TRASPORTI SCEGLIENDO DI SPECIALIZZARSI NEL TRASPORTO DEL LEGNAME, SETTORE NEL QUALE OGGI LA SUA NITRASPED È LEADER EUROPEO



do ogni esigenza e tratta; i rimorchi tarp-all rappresentano invece il nostro vanto per il trasporto legname, il nostro core business».

I RIMORCHI TARP-ALL

I rimorchi tradizionali comportavano per gli operatori dei tempi troppo lunghi per la preparazione al carico e allo scarico. Inoltre, la manutenzione costituiva un costo troppo elevato. Ecco perché, grazie alla collaborazione con una delle principali case costruttrici tedesche di semirimorchi e un'azienda italiana specializzata nella realizzazione di coperture, Nitrasped è riuscita a realizzare il semirimorchio che si propone di essere la soluzione ideale per il trasporto del legname, core business aziendale. «I tarp-all ci hanno permesso di abbattere i tempi di carico e scarico di circa un'ora e i costi di manutenzione di circa il 35 per cento. Non da ultimo, la maggior facilità di carico e scarico permette agli operatori gru di lavorare in totale sicurezza».

Un valore aggiunto della vostra politica aziendale è l'assicurazione all risk. Cosa garantisce?

«In generale tutela i nostri clienti, le loro merci e la nostra integrità. Crediamo che trasportare 25 tonnellate di rame del valore di 100mila euro o 25 tonnellate di gomma piuma del valore di 6mila euro, non sia la stessa cosa in termini di rischio aziendale. Purtroppo, la lotta costante all'abbattimento della tariffa porta il cliente stesso, per assurdo, a "dimenticarsi" di tutelare la merce, affidando il carico, ad esempio, a trasportatori sprovvisti di una polizza vettoriale idonea. Riteniamo che la tipologia di merce trasportata vada ampiamente considerata perché più è elevato il valore della merce, maggiore è il rischio per il trasportatore, più elevata dovrebbe essere la tariffa. Dovendo però restare competitivi sul mercato, invece di incidere sulla tariffa si è scelto di optare per soluzioni all risk; valutiamo con cura ogni singolo trasporto che ci viene affidato e, in

Elena Nicolai, titolare della Nitrasped di Camunna (AP)
www.nitrasped.com



casi specifici, optiamo per delle coperture assicurative integrative. Una garanzia all risk ci permette di "trattare" il trasporto di rame come il trasporto di gomma piuma sia dal punto di vista operativo che tariffario».

Negli anni siete stati quindi protagonisti di una notevole evoluzione. Come si è chiuso il 2018 e quali sono le prospettive a medio termine?

«Il 2018 è stato per noi un anno di grandi investimenti sia per quanto riguarda il rinnovo della flotta aziendale, sia dal punto di vista del personale. Abbiamo puntato, a vari livelli, sull'inserimento di collaboratori giovani, da formare e crescere insieme all'azienda. Il 2019 sarà un anno di conferme

OBIETTIVO CRESCITA

Da qui a 10 anni puntiamo ad avere una flotta che ci permetta di essere il principale trasportatore di legname tra Francia e Italia

e di assestamento. Dal 2020 puntiamo a crescere: l'obiettivo per il futuro sarà quello di movimentare il legname anche via nave per poterci aprire e raggiungere i mercati emergenti». - Patrizia Riso

