

## La Newexpress opera servizi di spedizione e trasporto

*Intervista con il dott. Roberto Tassile, Amministratore della Newexpress Srl – Architetti del trasporto a cura di Infomest*



<b>Settore</b>	Servizi
<b>Società</b>	Newexpress S.r.l.
<b>Indirizzo web</b>	<a href="http://www.newexpress.it">www.newexpress.it</a>
<b>Prodotti</b>	spedizioni e trasporti internazionali - dogana - consulenze
<b>Descrizione</b>	Il management della Newexpress S.r.l. si occupa da 25 anni di servizi di spedizione e trasporto internazionali. Nel tempo ha sviluppato un'esperienza approfondita nei Paesi dell'est europeo e dell'ex Unione Sovietica. Nella Federazione Russa opera servizi su tutte le direttrici, raggiungendo anche le regioni più inteme e periferiche.

**In sintesi:** Per rispondere al meglio alle esigenze della sua clientela, la Newexpress ha attivato uffici di corrispondenza e rappresentanza sia a Mosca che a San Pietroburgo. Al fine di realizzare nuove collaborazioni dirette con i partner russi, la società sta seguendo il processo evolutivo in corso nelle regioni di Kaliningrad, Perm, Omsk, Novosibirsk ed Irkutsk.

### **Può descrivere brevemente la Newexpress S.r.l.?**

Newexpress nasce dall'esperienza di oltre 25 anni di rapporti e collaborazioni con istituzioni e compagnie di spedizione e trasporto dei Paesi dell'est europeo, con particolare riferimento all'ex URSS. Suddivisa in 4 principali dipartimenti operativi, la società opera servizi di trasporto e spedizione su tutte le direttrici e nelle diverse modalità, raggiungendo anche le destinazioni più interne della Federazione Russa - ad esempio località siberiane e del nord - garantendo pure i servizi accessori grazie ad una capillare rete di operatori locali specializzati e corrispondenti. Trasporti stradali, ferroviari, containerizzati, marittimi ed aerei raggiungono ogni giorno le destinazioni richieste da un mercato in continua evoluzione ed espansione comprendenti anche le repubbliche asiatiche e caucasiche. La Newexpress effettua, inoltre, trasporti eccezionali e di project cargo. La società offre, infine, servizi di consulenza di commercio estero, trasporti e rapporti internazionali.

### **Qual è il tipo e la forma di investimento che avete realizzato in Federazione Russa?**

Non sono stati realizzati investimenti specifici in strutture ma – in considerazione della specificità della attività settoriale – in forme di **collaborazione** e di **joint ventures** con operatori locali proprio al fine di creare quel network operativo con il quale relazionarsi e offrire quindi alla nostra clientela una garanzia di servizio costante, sicuro e di qualità.

### **Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?**

La necessità di dare una concreta risposta, con una presenza attiva e di rappresentanza, alle esigenze operative della clientela nelle diverse regioni russe che oggi rappresentano dei centri di interesse dei più svariati settori produttivi e commerciali.

### **Quando e su quale regione russa è ricaduta la vostra scelta d'investimento?**



Sulla base della nostra strategia di penetrazione in un settore del mercato molto sensibile e delicato, non possiamo affermare di avere una preferenza per questa o quella regione. In questo contesto non si è potuto prescindere dalla necessaria presenza nella capitale **Mosca** e nella strategica città di **S.Pietroburgo**. In quest'ultima la nostra attività si è sviluppata a partire dal 2003.

Inoltre, al momento stiamo attentamente seguendo il processo evolutivo nelle regioni di **Kaliningrad**, **Perm**, **Omsk**, **Novosibirsk** ed **Irkustk**, nelle quali sono in fase attivazione delle collaborazioni dirette che non escludono la possibilità di nostri investimenti futuri .

### **Quali sono state le principali difficoltà che avete incontrato in Russia?**

Una sempre più marcata tendenza a forme di alta **speculazione** in tutti i settori, cosa che va certamente a discapito di una continuità nei rapporti commerciali, di collaborazione e di interazione.

A ciò si aggiunge una scarsa disponibilità ad affrontare le tematiche e le problematiche della clientela su basi di comune discussione ed **accordo**. Probabilmente questo aspetto del processo di relazione è quello che rappresenta o può rappresentare una delle maggiori difficoltà nel raggiungimento dell'obiettivo commerciale o – come nel nostro caso – di attivazione di accordi collaborativi.

Una “particolare” tendenza alla interpretazione delle **norme**, non solo locali ma anche internazionali, che lascia a volte quantomeno perplessi .

Una seria discontinuità nell'affrontare e risolvere problematiche comuni a scapito del servizio finale: questo per noi è il punto più critico nel rapporto con i partners russi. Un'ulteriore difficoltà è rappresentata, infine, dagli elevati **costi generali** della vita.

### **Quali erano i benefici che attendevate di ottenere?**

Una maggiore continuità nel rapporto operativo, essenziale nel nostro settore, unitamente ad una competitività dei costi dei servizi sia di trasporto che accessori.

### **Facendo un primo bilancio, ritiene che le vostre attese sono state soddisfatte?**



In linea di massima sì, anche se vi è sempre la necessità di mantenere continuamente vivo il dialogo, il contatto, la presenza anche a livello di pura e semplice attività di public relation.

**Avete prospettive e/o progetti d'investimento futuri in Russia?**

Indubbiamente sì, sempre comunque nell'ottica già evidenziata.

**Infine, alla luce della vostra esperienza, cosa ritiene che le autorità russe potrebbero fare per agevolare ulteriormente gli investitori italiani?**

Modificare la normativa per l'ingresso nel Paese, oggi ancora assoggettata all'obbligo del visto, magari escludendo tale prassi. Sicuramente migliorare la struttura burocratica del Paese, in modo da snellire determinate procedure amministrative e tariffarie che oggi, assieme all'aspetto legislativo, rendono difficile l'accesso ai beni e servizi al mercato russo e che certamente influiscono negativamente - se non scoraggiano - gli investimenti produttivi stranieri.

*Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007*

