

Quando si parla di trasporti eccezionali in Italia, uno dei player che può vantare una delle esperienze più longeve e consolidate è senz'altro **Autotrasporti Corti**. L'azienda nasce infatti quasi un secolo fa, nel lontano 1930, vicino a Lecco. Angelo Corti, in anni in cui il trasporto merci veniva effettuato ancora con carri e cavalli, decide di dar vita alla sua ditta individuale che nel giro di pochi anni riesce a ritagliarsi un ruolo di riferimento sul territorio.

Di acqua sotto i ponti ne è passata parecchia e oggi a gestire l'azienda è ormai la terza generazione dei Corti, formata dai fratelli Corrado e Davide, entrambi coinvolti giovanissimi nell'attività a metà anni Ottanta. Il quartier generale di Sirone si estende su una superficie di 54mila metri quadrati che, oltre alla palazzina amministrativa e ai 12mila metri quadrati di capannoni adibiti a deposito, ospita l'imponente flotta della compagnia: oltre un centinaio di mezzi, fra trattori, motrici, autogru, semoventi, rimorchi e carrelli elevatori.

L'azienda, dopo il boom degli anni Novanta, ha continuato a correre anche negli ultimi anni, consolidando la sua presenza oltre frontiera. Non a caso oggi il 70% dell'attività si sviluppa all'estero: *"Spagna, Polonia e Ungheria, soprattutto. Anche se il Paese con tassi di sviluppo più interessanti ultimamente è la Bulgaria"*, sottolinea **Corrado Corti**.

Da marzo 2020 il mondo è però cambiato per tutti.

### **Come avete affrontato quest'ultimo lunghissimo anno?**

Fin da subito, è stato adottato un protocollo straordinario per garantire la continuità del servizio, cercando di tutelare la salute del personale. È stata predisposta la consegna giornaliera di disinfettante in formato tascabile, mascherine e guanti monouso per tutti gli autisti e, per quanto possibile, è stato incentivato lo smartworking. L'emergenza ha reso comunque difficile centrare gli obiettivi economici prefissati per il 2020. Puntavamo a consolidare i risultati del biennio precedente, raggiungendo un fatturato di 15 milioni di euro. Purtroppo, la maggior parte della nostra clientela è stata impossibilitata ad operare a seguito delle restrizioni previste dalle autorità durante i mesi di marzo e aprile. Il 2020 si è chiuso con un fatturato di 12,8 milioni, registrando una differenza di circa il 9%.

Monitoriamo quotidianamente l'andamento degli ordini e del fatturato per capire quali nuovi scenari potrebbero aprirsi nei prossimi mesi.

### **Riesce a fare delle previsioni?**

Sono troppe le variabili in campo in questo momento per formulare previsioni attendibili. Siamo però tranquilli, la nostra sicurezza è rappresentata dagli ingenti investimenti

effettuati negli anni scorsi per garantirci forza e stabilità.

### **Su quali capisaldi si deve basare la strategia d'azione delle aziende del vostro settore in questo momento?**

Essenzialmente su tre, importanti in egual misura: contenimento dei costi, attenzione al prezzo e velocità d'esecuzione. È l'unico modo per resistere e competere con successo sul mercato.

### **Il primo punto di forza della sua azienda che le viene in mente?**

Il nostro personale. Competente, preparato ed efficiente. Abbiamo 14 impiegati dipendenti e 40 conducenti. A tutti dedichiamo un'attenzione particolare, siamo sempre pronti a fare ciò che è nelle nostre possibilità per far fronte alle loro richieste d'aiuto.

### **Personale a parte?**

Credo che possiamo contare su diversi punti di forza. Senz'altro la nostra flessibilità, decisiva per adeguarsi alle diverse richieste della clientela. Poi, l'elevata specializzazione nel settore dei trasporti eccezionali e nel campo del sollevamento e montaggio industriale. Senza dimenticare l'attenzione all'ambiente: puntiamo su automezzi poco inquinanti e sempre innovativi.

### **Una scelta, quest'ultima, che implica costi elevati?**

Be', si consideri che negli ultimi quattro anni abbiamo investito 9 milioni di euro per rinnovare il parco mezzi, in modo da averne di moderni e meno inquinanti da poter utilizzare ovunque.

### **Una voce di costo centrale in un settore come il vostro, considerando anche la numerosità della vostra flotta, riguarderà il campo degli pneumatici.**

Certamente. Si consideri che una realtà come la nostra, solo di ricambi ne richiede tra i 400 e i 500 all'anno. Ciò che trasportiamo, come ad esempio le presse per lo stampaggio, ha ingombri importanti e perciò utilizziamo pneumatici di piccole dimensioni per limitare le dimensioni dei nostri convogli. Abbiamo da poco un nuovo fornitore: abbiamo deciso di affidarci a Continental. Dopo un periodo di prova effettuato l'anno scorso, abbiamo constatato che a livello di durata e resistenza degli pneumatici ci offriva maggiori garanzie e quindi abbiamo deciso di stipulare un nuovo contratto. Siamo pienamente soddisfatti.

### **Cosa vi ha convinto in particolare della proposta Continental?**

Si è dimostrato un partner affidabile, con un servizio puntuale ed efficiente e un'assistenza 24 ore su 24. Un'offerta in linea con le esigenze di una clientela orientata alla qualità dei prodotti. Inoltre, Continental ci ha sostenuto anche sul "primo equipaggiamento", un servizio che pochi partner garantiscono. Effettuare un ordine di acquisto e dover poi sostituire tutti gli pneumatici rappresentava un problema rilevante in passato, considerando che i nostri semirimorchi hanno fino a 128 pneumatici.

Anche il sistema digitale di sensori posizionati all'interno degli pneumatici (*ContiConnect, la piattaforma di monitoraggio digitale di Continental - ndr*) che permette di monitorare in tempo reale temperatura e pressione degli stessi ed essere aggiornati costantemente sullo stato delle gomme è interessante. Abbiamo fatto una prova che ha dato risultati positivi. Potrebbe essere una buona soluzione da implementare a partire dai nuovi acquisti previsti nel 2022.

© riproduzione riservata pubblicato il 9 / 04 / 2021