



RAPPORTO TRASPORTI e logistica



Assistenza personalizzata al cliente senza orari né confini; formazione continua del personale e dei vertici; capacità di essere costantemente pronti a partire alla ricerca di nuovi interlocutori, nuovi partner e fette di mercato.

È con queste armi che la Con-Tra, casa di spedizioni con le radici al Sud Italia e lo sguardo al mondo, affronta le sfide di un mercato altamente competitivo come quello delle spedizioni marittime. “Nel 2017 le grandi compagnie dello shipping sono pronte ad allearsi - spiega il presidente **Nicola Cannavacciuolo** - e nei prossimi mesi dobbiamo aspettarci la creazione di tre grandi realtà della navigazione, pronte a ridisegnare le rotte ed essere sempre più attive nei porti meridionali dove finora avevano puntato in maniera flebile. Cambiamenti che porteranno la concorrenza di competitors importanti della logistica, che noi ci prepariamo a sfidare con le armi che ci caratterizzano, soprattutto puntando su un'assistenza puntuale ai nostri clienti.

I nostri partner hanno sempre uno stesso interlocutore, lo chiamano per nome e sanno che sarà sempre il solo punto di riferimento. La sfida si fa dura, ma noi siamo pronti a mollare gli ormeggi”. Un lavoro organizzato e scrupoloso che la Con-Tra svolge quod-

Segugi delle merci e pionieri del mercato: Con-Tra sfida il futuro

tidianamente con l'obiettivo di mettere in connessione merci e uomini.

“Siamo come segugi che seguono l'odore delle merci - racconta il presidente **Cannavacciuolo** - sono i prodotti della nostra terra che ci portano nel mondo e noi li accompagniamo fino a destinazione, anche nei luoghi più remoti”.

Con-Tra nasce da un percorso generazionale legato al mondo dei trasporti, le famiglie dei tre soci, **Nicola Cannavacciuolo**, Presidente del consiglio di amministrazione, **Ermanno Giamberini**, Amministratore Delegato e **Vincenzo Botto**, CFO esperto fiscalista e tributarista, hanno legami con questo settore da anni. E a loro si affianca una squadra composta all'80% da giovani con una prevalenza della componente femminile.



Nicola Cannavacciuolo

“I nostri ragazzi - continua il presidente - frequentano quotidianamente corsi d'inglese sia in azienda che fuori e partecipano in maniera attiva a convegni e occasioni di confronto e approfondimento delle tematiche più innovative per il nostro settore”. Tutti, infatti, parlano almeno due lingue in modo da fornire

assistenza ai clienti in qualunque latitudine si trovino. Un successo aziendale che si quantifica in 13 milioni di euro di fatturato nel bilancio 2016 ed un rating bancario al massimo livello. Non solo, perché Con-Tra è certificata AEOF, la più importante patente mondiale di affidabilità per le dogane e ha acquisito il rating di legalità. Gli uffici principali sono a Napoli e a Salerno, ma il gruppo è presente anche nel Regno Unito e negli Stati Uniti e vanta corrispondenze in Ci-

na, Giappone, Germania, Spagna e Cuba. Un capitolo centrale per solcare i mari nonostante le tempeste è quello dell'innovazione. In questo senso l'azienda si è dotata di una piattaforma che si chiama Contracting e che consente al cliente di monitorare tutti gli aspetti del trasporto. Il servizio è costantemente aggiornato dagli addetti del Gruppo, così come nel caso delle merci alimentari con indicazioni specifiche.

Con-Tra è diventata anche un riferimento per le aziende Settentrionali in tema di pesatura obbligatoria delle merci, normativa ai più sconosciuta sulla quale, invece il gruppo campano ha un forte know how. “La nostra maggiore difficoltà è quella di far apprezzare fino in fondo il nostro lavoro, un valore che non ha consistenza materiale, perché noi offriamo soprattutto servizi, ma in questi anni siamo riusciti a guadagnare fette di mercato importanti proprio grazie all'attenzione costante che riserviamo ai nostri clienti”.

In futuro, Con-Tra punta alla conquista di nuovi mercati, quelli a maggiore potenzialità di sviluppo, come il Nord Est Europa, il bacino del Mediterraneo e il Medio Oriente. In un mercato sempre più spietato e globalizzato la ricetta del successo è una: “Avere sempre la valigia in mano. Essere sempre pronti a partire. Noi - conclude **Cannavacciuolo** - siamo pionieri”.

Affidabilità, Esperienza, Competenza, Dinamismo
Noi cominciamo dove gli altri si fermano



www.contra.it

Contra S.p.A. - Piazza Umberto I,1 - 84121 Salerno Italy - tel +39 089253110 - fax +39 089253575