

ALLA SCOPERTA DELLE PMI

L'INTERVISTA DEL MESE

Milano, 25 ottobre 2021 - Oggi il nostro Segretario Generale Leonora Barbiani intervista **Valentina Savchuk, responsabile per le attività di logistica e trasporto per Russia e Paesi Ex Urss di Secom Srl**, azienda associata alla Camera di Commercio Italo-Russa da molti anni.

Valentina Savchuk celebra quest'anno i primi 15 anni di lavoro all'interno dell'azienda, un periodo che ha visto un consolidamento delle attività in Russia ed un maggior radicamento anche nei paesi dell'Est Europa in genere.



Nella foto: **Valentina Savchuk**
Responsabile per le attività di
logistica e trasporto per Russia
e Paesi Ex Urss di Secom Srl

Valentina, come sono stati questi 15 anni di attività professionale presso Secom Srl?

Stimolanti. Lavorare con il mercato russo significa confrontarsi con dinamiche in continuo cambiamento. Se ripenso ai primi anni, ricordo la semplicità di gestione della documentazione necessaria per far partire le spedizioni indipendentemente dai volumi. Poi il governo russo ha iniziato ad introdurre sempre nuove normative per regolarizzare le importazioni e, di conseguenza, abbiamo dovuto studiarle e adeguarci per mantenere costante la qualità dei nostri servizi.



In questi anni avete volto particolare attenzione alle novità ed alle opportunità offerte dal mercato locale.

Sì, senz'altro. Conoscere approfonditamente il mercato russo significa anche saper gestire in tempi rapidi i nuovi scenari, così da rendere consapevoli i clienti. Molte delle nostre conoscenze sono state dettate dall'esperienza nel campo delle spedizioni internazionali, perché la nostra migliore scuola è il lavoro quotidiano. Inoltre, con la Russia non ci si può permettere di essere approssimativi. Le cose vanno fatte secondo precisi criteri. Per i clienti/produttori non è sempre facile reperire informazioni corrette e costantemente aggiornate: questo comporta risvolti negativi per le spedizioni. Per cui abbiamo costantemente informato e continuiamo ad aggiornare in merito alle normative EAC, marcatura delle calzature, abbigliamento ed etichettatura del prodotto, cambiamenti in ambito doganale.

Alla Camera di Commercio Italo-Russa arrivano spesso richieste di chiarimenti da parte di aziende italiane alle prese con l'ottenimento della certificazione EAC: fornite consulenza anche sotto questo aspetto?

Certamente. Riguardo la certificazione EAC vediamo il processo dal punto di vista del campo di applicazione. Questo significa che consigliamo al meglio il produttore affinché tutto il processo prosegua senza intoppi, perché conosciamo anticipatamente: che cosa è importante in fase di sdoganamento del prodotto, quali controlli potrebbe effettuare la dogana durante un eventuale accertamento e quale documentazione deve avere il cliente nel negozio. A questo aggiunga anche le tariffe applicate, realmente competitive.

Come è cambiata la vostra clientela negli anni?

Inizialmente i clienti Secom Srl erano solo esclusivamente negozianti russi, proprietari di negozi e boutique, adesso invece abbiamo tanti clienti italiani, produttori di vari beni che hanno bisogno di vari servizi: spedizioni in Russia, assistenza doganale a destino, certificazione EAC, assistenza commerciale e ricerca di rete di vendita.



ALLA SCOPERTA DELLE PMI

La nostra Camera da anni organizza corsi di formazione (anche online) dedicati alle potenzialità e alle opportunità offerte dal mercato dell'e-commerce in Russia. Secom ha, nel proprio portafoglio, anche servizi dedicati all'e-commerce? Se sì, ci potrebbe dare qualche informazione?

Sì, abbiamo iniziato a fare logistica per e-commerce e successivamente abbiamo ampliato i servizi per le vendite online anche con spedizioni veloci e tracciate dei pacchi in Russia. È un servizio molto apprezzato dalla nostra clientela, come dimostra la costante crescita delle aziende italiane che entrano in Russia tramite propri negozi online. Anche in questo ambito abbiamo studiato il mercato e continuiamo ad osservarne le evoluzioni in modo da fornire soluzioni concrete alle esigenze del mercato. Attualmente stiamo predisponendo una soluzione logistica DDP, interessante in particolar modo per il settore Luxury dove il cliente ha bisogno di essere 'coccolato' e di non avere alcun problema o pensiero nel ricevere il proprio acquisto.

Invece, per produttori di calzature e abbigliamento di fascia media ed economica, possiamo seguire l'apertura di un proprio negozio su uno dei marketplace russi più importanti. Anche qui la gamma dei servizi è molto vasta e stiamo promuovendo azioni per informare i produttori italiani riguardo le diverse occasioni da cogliere.



Qual è, secondo Lei, il punto di forza di Secom Srl?

La nostra è una società che ci piace definire artigianale: le dimensioni sono contenute e questo è stato professionalmente un grande vantaggio, che mi ha consentito di approfondire diversi argomenti e aspetti in materia di export verso la Russia, le normative e le peculiarità del mercato.

Ogni progetto di un nostro cliente diventa il nostro e grazie a questo riusciamo a seguirlo con tutta la nostra esperienza, utilizzando le consulenze dei nostri fidati corrispondenti che hanno lo stesso sguardo in materia.

Personalmente non riesco a collaborare con persone che hanno uno sguardo etico diverso dal mio, ci vuole questa vicinanza di vedute. Questa è la nostra cultura aziendale: il progetto del nostro cliente diventa il progetto Secom Srl, ci facciamo carico delle loro aspettative e necessità come fossero le nostre. Seguiamo il nostro cliente con tutta la nostra esperienza ventennale e coinvolgiamo quando necessario i nostri fidati partner russi che hanno lo stesso sguardo e attenzione verso i nostri clienti. Immedesimarsi con il cliente spinge naturalmente ad approfondire tutti gli aspetti che lo riguardano. L'export verso la Russia, le normative sempre in evoluzione e le problematiche che si affrontano sono molto stimolanti, e se piace come a me ed al mio staff piace, il lavoro è un piacere. E questo è il nostro grande punto di forza.

CONTATTI

Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito web www.secomsrl.it o contattare:



SECOM SRL

Spedizioni groupage e complete in Russia e nei Paesi Ex-URSS, assistenza doganale in Russia, logistica dedicata all'e-commerce, spedizioni esprese di pezzi di ricambio del settore della meccanica e dell'elettronica, consegna door-to-door in Russia, certificazione EAC di prodotti

Ref.: **Valentina Savchuk** - Russia and East Europe Manager

Tel.: +39 0735 653100 - E-mail: valentina.s@secomsrl.it.