

# €uromerci

**IL MENSILE DELLA LOGISTICA**

**Daniele Fregnan (PAM)**

**"CONTESTO  
CERTE ABITUDINI,  
VI DICO QUALI"**

## **FOCUS SU ICT E LOGISTICA FARMACEUTICA**

### **MAGAZZINI**

**Crescono le taglie  
e i dubbi anche**

### **DOGANE**

**Il codice manda  
in soffitta la carta**

### **PIANIFICARE**

**È arrivato il tempo  
della collaborazione**

# iF Product Design Award Winners 2009



## Toyota Traigo 48 vince il iF Product Design Award 2009

*iF Product Design Award* è uno dei premi di design più importanti a livello mondiale.

*iF Industrielle Forum Design* è una associazione indipendente che intensifica la conoscenza pubblica sull'importanza del design e funge da mediatore tra il design e l'industria. Il giudizio per la vittoria del *iF Product Design Award* è stato condotto su qualità del design, scelta dei materiali, innovazione, attenzione all'ambiente, funzionalità, ergonomia, sicurezza, marchio.

Ed infatti il nuovo Toyota Traigo 48 è tutto questo. Il carrello elevatore a 48 volt più compatto, progettato intorno a 4 valori fondamentali, SICUREZZA, PRODUTTIVITÀ, DURATA E MANEGGEVOLEZZA, Toyota Traigo 48 si aziona in modo intuitivo per una gestione ed una maneggevolezza sicura e produttiva, fornendo un ottimo adattamento dal prodotto anche in spazi limitati.

# VI SEGNALIAMO

Editore **SERDOCKS S.r.l.**  
Via Cornalia 19 - 20124 Milano

Redazione Milano  
Via Cornalia 19 - 20124 Milano  
tel. 02.669.1567 - fax 02.667.142.45  
internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Redazione Roma  
Via Panama 62 - 00198 Roma  
tel. 06.841.2897 - fax 06.884.4824  
Internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

Vice-direttore  
**Ornella Giola**  
e-mail: [ogiola@euromerci.it](mailto:ogiola@euromerci.it)

Progetto grafico  
**Mina Florio**

Stampa  
Mediaprint Milano

Pubblicità  
**L.A.M. Communication**  
Via Lusardi 10 - 20122 Milano  
tel. 02.928.885.32  
cell. 338.507.5264  
e-mail: [alcaro@fastwebmail.it](mailto:alcaro@fastwebmail.it)

## Magazzini

**LA TAGLIA CRESCE  
MA I DUBBI ANCHE**

2

## Intervista a Daniele Fregnan (PAM)

**"CONTESTO CERTE ABITUDINI  
E VI SPIEGO QUALI"**

6

## Dogane

**IL NUOVO CODICE  
FA A MENO DELLA CARTA**

14

## Attualità

**LE FERROVIE SLOVENE  
PUNTANO A NORD-EST**

18

## FOCUS-ICT

**MOBILE & WIRELESS,  
SOLUZIONI PER COMPETERE**

24

## Prevedere & Pianificare

**ADESSO E' ORA  
DI COLLABORARE**

36

## FOCUS-Logistica del farmaco

**I TREND E LE NOVITA'  
DI UN SETTORE VITALE**

40

**MATERIALS HANDLING**

48

**30 GIORNI**

50

**GIOCO DEL MESE**

54

## CERTIQUALITY

CORSI DI FORMAZIONE PER IL  
SETTORE TRASPORTI

CERTIQUALITY, che da sempre rivolge grande attenzione al Settore dei Trasporti, propone una serie di Corsi che possono essere utili sia per le Imprese di autotrasporto e logistica, sia per i Committenti, in quanto la normativa volontaria e la legislazione stanno attraversando un momento di forte evoluzione nelle varie tipologie specifiche di merci trasportate.



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

AREA FORMAZIONE - Via Gaetano Giardino 4 - 20123 Milano  
tel. 02.806917.35/30 - fax 02.80691711 - [formazione@certiquality.it](mailto:formazione@certiquality.it)

[www.certiquality.it/formazione](http://www.certiquality.it/formazione)

## PROGRAMMA I° SEMESTRE 2009

**Aggiornamento sulla normativa del Trasporto  
merci nel Settore Agroalimentare**  
(Milano: 15 maggio)

**Il Trasporto e la Logistica nel Settore  
Farmaceutico** (Milano: 18 giugno)

**Il Trasporto delle merci pericolose (ADR 2009);  
aggiornamenti normativi** (Milano: 22 giugno)

**Il Sistema di Gestione della Sicurezza secondo il  
nuovo Standard BS OHSAS 18001**

(Napoli: 20 aprile; Firenze: 12 maggio;  
Catania: 27 maggio; Milano: 23 giugno)

**La Norma ISO 9001 nel Settore dei Servizi**  
(Milano: 9 giugno)

**Qualificazione Auditor Interno Qualità nel  
Settore dei Servizi** (Milano: 10 e 11 giugno)



### **Tecnica**

La professionalità e l'esperienza di BSL ne fanno il partner ideale per la gestione di soluzioni logistiche.

### **Flessibilità**

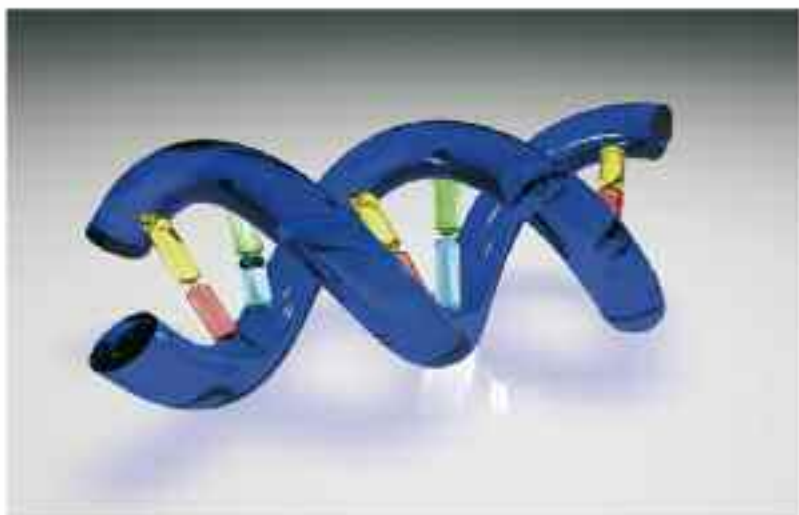
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

### **Dinamica**

BSL, attraverso un attento e continuo studio delle esigenze del settore, offre una logistica di nuova generazione, una logistica a 360°.

### **Veloce**

L'attitudine al problem solving e la conoscenza del settore costituiscono il valore aggiunto di BSL.



# Logistica\_da sempre

BSL, grazie all'esperienza ormai quarantennale della famiglia imprenditrice e dei managers di cui si avvale, ha sviluppato specifiche professionalità per la gestione di soluzioni logistiche "su misura" per meglio soddisfare le esigenze e le strategie dei Clienti.

**BSL**<sub>s.p.a.</sub>  
**Bertola Servizi Logistici**

[www.bsl-spa.it](http://www.bsl-spa.it)

# **COSÌ VA L'ECONOMIA...**

## **La vera crisi? Sta nell'export**

LA VERA TEGOLA CHE STA CADENDO SULLA TESTA DELL'ECONOMIA MONDIALE VIENE DAL CALO DELL'EXPORT, ANZI DAL SUO CROLLO. E LE CIFRE DELLA CONTRAZIONE PREVISTA PER IL P.I.L. MONDIALE NE SONO LA MIGLIORE DIMOSTRAZIONE. NEL 2009 IL SUO VALORE DIMINUIRA' DELL'1,7%, PRIMO DECLINO DOPO LA SECONDA GUERRA MONDIALE. CHI TOCCHERA' DI PIU'? L'EUROPA CON UN -2,7%, GLI USA CON UN -2,4% E SOPRATTUTTO IL GIAPPONE CON UN -5,3%. PER QUEST'ULTIMO PAESE LA RIDUZIONE DELL'EXPORT E' GIA' ORMAI A LIVELLI DEL 40% RISPETTO ALL'ANNO SCORSO. LE AREE EMERGENTI (E QUINDI CINA, INDIA, RUSSIA E BRASILE) SOFFRIRANNO ANCHE LORO, SEBBENE ASSESTATE SU UN SEGNO POSITIVO (+2,1%), MARGINALE PERO' IN CONFRONTO AI VALORI A DOPPIA CIFRA DEL PASSATO. POCO SEMBRANO COSI' CONTARE TUTTI I FATTORI POSITIVI MESSI IN CAMPO DAI PAESI DELL'AREA OCCIDENTALE: IL CALO DEI TASSI, GLI STIMOLI FISCALI E LA SPINTA PROVENIENTE DAL CROLLO DEL PREZZO DEL PETROLIO NON COSTITUISCONO INFATTI NESSUNO DI QUEGLI STIMOLI EFFICACI IN CUI TANTO SI SPERAVA. IN QUESTO QUADRO C'E' UN SOLO FATTO POSITIVO: LA PRODUZIONE E' SCESA OVUNQUE PIU' DEI CONSUMI. QUINDI ENTRO BREVE TEMPO SI DOVRANNO RICOSTUIRE LE SCORTE E CIO' SARA' UN PRIMO SEGNALE DI RILANCIO PER LA LOGISTICA. SARA' TUTTAVIA SOLO UNA MINI RIPRESA.

# LA TAGLIA CRESCE MA I DUBBI ANCHE

Più grandi in dimensioni, più alti e veloci. E' stata la tendenza affermata negli ultimi anni, ma la crisi dell'economia la modificherà?

di **Marco Borruso**

**N**egli ultimi anni si è verificata una ricerca talvolta esagerata di grandezza, altezza e velocità operativa nell'ambito dei magazzini, sia a supporto di fabbriche sia in conto terzi. Se, in termini dimensionali, i 10.000-20.000 metri quadri erano lo standard europeo fino al decennio scorso, tale dimensione viene considerata ora un quasi non senso. I motivi che hanno decretato questa scelta sono stati numerosi e risultano ben noti a coloro che lavorano nel comparto. La tendenza poi all'incremento degli spazi in altezza ha interessato vari comparti merceologici, ma soprattutto si è puntato a elevate elasticità e modularità, cioè alla massima rapidità di esecuzione dei servizi.

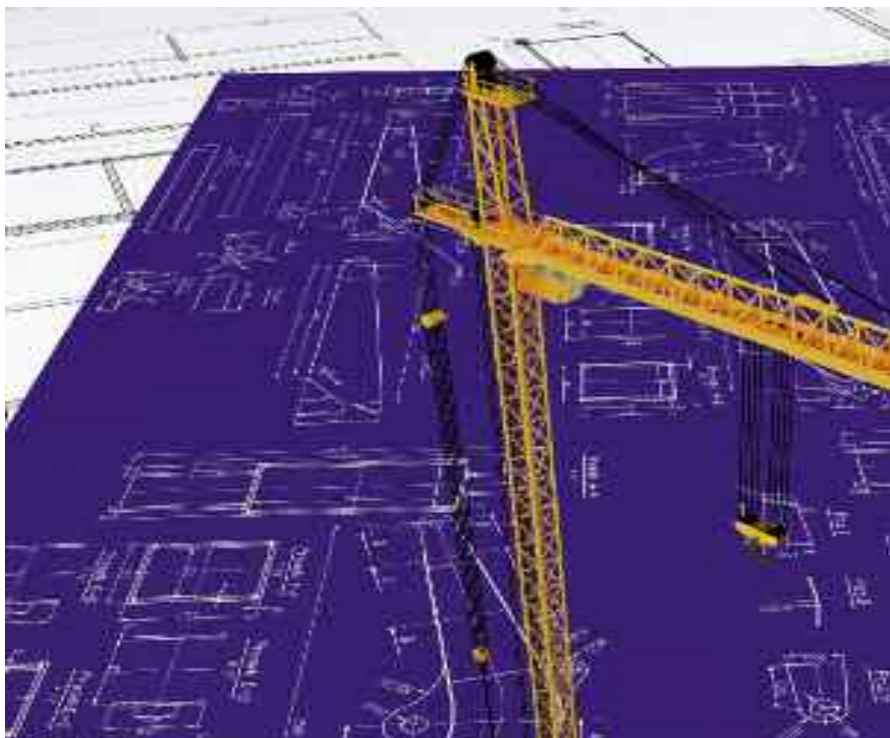
**Cosa succederà ora?** La crisi dell'economia cambierà tale quadro? Qualcuno comincia a chiederselo per un motivo molto semplice. I ritmi di evoluzione della domanda sono diventati più rapidi, ma appare difficile capire cosa succederà al mondo della logistica all'uscita - fra qualche mese - dal terremoto del 2008-2009. Fare previsioni risulta davvero arduo. Alcuni "guru" della materia ritenevano però già qualche anno fa che si stesse toccando un limite di esasperazione non sempre ragionevole. Chi gestiva i

centri logistici ribatteva che la ricerca delle dimensioni era dettata da motivi di compressione dei costi e dall'entrata in scena di tecnologie delle attrezzature più efficienti. Il fenomeno ha interessato in effetti sia i magazzini al servizio della produzione (a causa di attività frenetiche che imponevano attività 24 ore su 24 e quindi rilevanti spazi di stoccaggio) sia la grande distribuzione (per volumi e flussi in continuo

aumento). Se per quest'ultimo settore le prospettive non sembrano poter cambiare in futuro, cosa succederà per l'industria?

**I carichi** leggeri e generici, sostanzialmente, sono rimasti in magazzini tradizionali via via più ampi solo in estensione, mentre ai carichi pesanti e specializzati sono state destinate aree di stoccaggio in strutture specifiche, dove il fattore costo del terreno risulta fondamentale per le scelte di costruzione. In Germania si sono così sperimentati magazzini da 40 metri in altezza, mentre in Francia si è andati a oltre 30 metri. Le dimensioni in orizzontale hanno invece verificato

**Le mega misure sono state imposte dalla riduzione dei costi, ma oggi si comincia a pensare che si è esagerato**





## QUATTRO TENDENZE SI AFFERMANO

**M**entre si discute su quella che potrebbe essere la taglia più adatta per il magazzino dei prossimi anni si diffondono sempre più soluzioni abbastanza condivise da parte degli esperti del settore. Una consiste nell'estensione dei sistemi automatizzati, con trasloelevatori progettati per piccoli e medi stock. Hanno il vantaggio di garantire elevate efficienze operative con costi tutto sommato sopportabili dalla maggior parte dei clienti che non necessitano di flussi rilevanti. Poi si assiste alla convinta scelta di separare le aree di stoccaggio e quelle di picking, perché ci si rende conto che le due attività hanno necessità sempre più contrastanti. Una terza soluzione riguarda la realizzazione di abbinati fra equipaggiamenti tradizionali ed equipaggiamenti automatici, allo scopo di soddisfare - all'interno di una stessa area - le necessità di diverse categorie di prodotti. Infine si sente da parte di parecchi operatori della logistica l'obbligo di concepire attrezzature (specialmente per la gestione dei pallet) assai flessibili, in grado di tener conto delle evoluzioni del mercato e delle necessità di ogni singolo cliente. In conclusione proprio quello dell'elasticità appare il principio vincente per i prossimi anni.

una dilatazione per ogni tipo di attività dove si è affermato il concetto della distinzione di aree fra stoccaggio e picking. Il tutto ha comportato evoluzioni concettuali nel modo di costruire gli edifici, dettate pure da normative complesse e restrittive in termini di sicurezza. Lo sviluppo verticale è stato provocato in alcuni Paesi, per esempio, dall'entrata in vigore di disposizioni che impongono maggiori spazi liberi fra i perimetri laterali dei depositi e quelli di fabbricati confinanti.

**Gli operatori** ritengono che la gestione delle merci generiche subirà anche nei prossimi anni l'imposizione del più favorevole rapporto fra volume della merce stoccata e superficie occupata. Di qui deriva la convinzione che il trend allo sviluppo dimensionale dovrebbe aver raggiunto un limite per le merci non altamente specializzate. La crisi, inoltre, porterà al superamento della soluzione tipica degli ultimi anni di centri distributivi paneuropei centralizzati per i grandi

marchi globali, che in parte rivedranno le proprie strategie di delocalizzazione degli impianti produttivi. E' vero che la crisi ha portato alla chiusura di molte fabbriche in Europa, ma il fenomeno ha toccato in misura uguale i Paesi "emergenti". Di qui partirà un processo lento ma inevitabile di rientro in Europa di attività prima terziarizzate, che il ripensamento dei processi di sviluppo economico potrebbero rendere più convenienti (almeno in parte) se vicini ai grandi bacini del consumo (complice anche il fattore energetico, che è la vera incognita di tutto quanto avverrà nei prossimi anni).

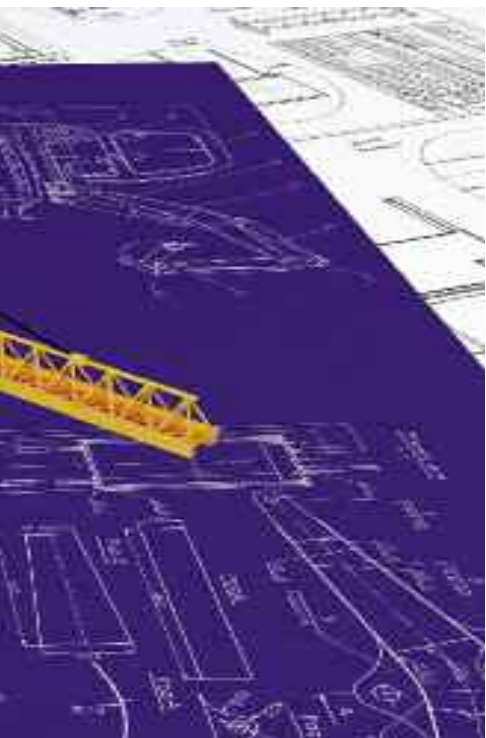
**Diverso** potrebbe essere il comportamento per le merci altamente specializzate, dove il trend alla dimensione super probabilmente proseguirà, specialmente per quanto riguarda le altezze. Le ragioni di questa convinzione sono di-

verse, ma una su tutte s'impone: nell'ambito di tale tipo di gestione occorre evitare troppi spostamenti agli operatori di magazzino per garantire un'affidabilità massima nei prelievi.

**Da vari colloqui** con specialisti della materia è emerso che, in linea generale, quanto abbiamo appena detto dovrebbe essere l'evoluzione prevedibile dei trend di mercato, sebbene venga riconfermata la convinzione che si andrà ancor più verso una specializzazione delle soluzioni, non solo in termini di costruzione degli edifici ma anche di progettazione delle strutture per il "material handling". Di qui nasce il convincimento che almeno in Italia continuerà a registrarsi un'opposizione al magazzino multi cliente/multi settore, che invece ha trovato molti a-

deпти in altri Paesi. Questa formula potrebbe essere una risposta all'attuale crisi dell'economia e alla riduzione dei margini di attività produttive e logistiche previste per i prossimi anni. Non tutti appaiono però con-

**Per le merci altamente specializzate la tendenza potrebbe essere ancora conveniente**



Eric Milios/Fotolia.com

## DALLA SPAGNA UNA RISPOSTA ECOLOGICA

**R**ealizzare una struttura immobiliare logistica per conto di un leader della grande distribuzione organizzata in grado di gestire solo prodotti surgelati senza nessun impatto sull'inquinamento: lo sta realizzando in Spagna una società francese, dal semplice nome di ABCD (che sta per Advanced Building Construction & Design). Varie le soluzioni tecniche adottate. Per esempio l'utilizzo dell'ammoniaca come refrigerante naturale (non determina nessun impatto sul riscaldamento globale del pianeta); poi un sistema di telegestione che segnala eventuali problemi nei circuiti di raffreddamento e interviene rapidamente; infine l'adozione di speciali condensatori che permettono di ridurre le differenze di pressione negli impianti ottimizzando le temperature dei vari locali. Il tutto con costi di costruzione e gestione molto interessanti.

vinti della validità della soluzione e pensano che occorra dare una risposta piuttosto di natura tecnica, consistente nell'aumentare le velocità di servizio con densità di stoccaggio equivalenti e con il mantenimento della specializzazione. Il problema globale viene quindi ribaltato – sostengono in tanti – poiché il fattore dimensionale perderà d'importanza e inciderà soprattutto la necessità di facilitare l'accesso alle merci stoccate, di evadere gli ordini nel modo più veloce possibile e di ridurre i percorsi interni. Rientra quindi in discussione la vecchia questione del confronto fra efficienza ed efficacia, sebbene questo sia un discorso complesso.

**E' indiscutibile** che anche altri fattori intervengono sul tema. Per esempio molto dipende e dipenderà dalla natura dei flussi e dalle dimensioni e quantità delle merci, su cui incidono anche ri-

chieste normative non trascurabili. Un esempio? Nell'alimentare è innegabile da tempo una riduzione di dimensione dei lotti, a causa dell'esplosione dei codici e dell'entrata sul campo della tracciabilità. Nell'e-commerce e nell'informatica si avverte l'importanza crescente degli imballaggi riutilizzabili, con tutto ciò che essi comportano nell'organizzazione dei magazzini. Questi fattori, differenti fra loro e che incidono in misura variabile sulle catene logistiche, portano a prevedere un ritorno al passa-

to, cioè a soluzioni semplici e convenienti. In Germania, nelle richieste pressanti che vengono sia dall'industria sia dalla distribuzione, l'input di una riduzione dei costi di gestione del posto pallet è ormai al primo posto. Poco importa come si ottiene ma bisogna garantirlo. Gli stessi produttori di attrezzature si rendono conto di aver spesso offerto scaffalature e sistemi di handling troppo complessi, poco flessibili e magari adatti solo a specifiche tipologie di pallet o contenitori. Ciò non esclude che la specializzazione resterà determinante, ma all'interno di schemi che permettano una veloce redditività degli investimenti realizzati. E' pur vero che proprio dagli stessi costruttori si fa sentire l'opposizione rispetto a un errore assai diffuso: è chi propone l'attrezzatura a doversi adeguare all'immobile reso disponibile e non viceversa. Forse bisognerebbe ragionare all'opposto, sebbene non sia né semplice né facile. Appare comunque diffusa la critica che negli ultimi anni per i magazzini si è rincorso l'eccesso. Ora si dovrà parzialmente tornare a principi più tradizionali, nel nome di quella che appare una realtà ovunque diffusa: la logistica costa troppo e rende (per chi la fa) poco. Per invertire un simile processo occorre rivedere molti schemi. Non è escluso che proprio quello dell'esuberanza degli immobili logistici possa essere uno dei primi. ■





# IN ITALIA CRESCONO GLI IMMOBILI LOGISTICI MODERNI E FUNZIONALI

Oltre 120 mila mq di magazzini consegnati da Engineering 2K nel solo 2008

Quattro sono stati i nuovi depositi ultimati nel 2008 da Engineering 2K, General Contractor, leader a livello nazionale.

Si tratta di infrastrutture logistico-distributive caratterizzate da moderni lay-out funzionali e realizzate "su misura" secondo le specifiche esigenze dei clienti. Le tipologie di costruzione offrono un notevole risparmio energetico e intendono ridurre efficacemente l'impatto ambientale. Molti sono i tratti predominanti che accomunano tutte le realizzazioni di Engineering 2K: l'impiego di pannelli solari per il riscaldamento dell'acqua calda sanitaria, la predisposizione o l'installazione di impianti fotovoltaici, le vasche di prima pioggia per il recupero delle acque piovane, le grandi superfici permeabili adibite a "verde". Ma i "plus" dei centri logistici costruiti da Engineering 2K includono anche lo sviluppo di aree intermedie, l'ubicazione geografica strategica, l'accurata organizzazione degli spazi interni e le caratteristiche tecniche alla avanguardia tra cui gli elevati standard di sicurezza.

Dal Nord al Centro-Sud, ecco le ultimissime realizzazioni.

## ARQUÀ POLESINE, Rovigo "Fase 1"

Deposito 44.000 mq  
Uffici 1.700 mq  
Utilizzatore Bsf

L'utilizzo di pavimentazioni in fibre sintetiche polimeriche e le 1.400 palificazioni di 10 metri di lunghezza garantiscono una maggiore elasticità alle sollecitazioni e ai carichi di esercizio. Il complesso conta 52 pedane termoidrauliche, hanno un'altezza utile sotto tegolo di 10,50 m e l'impianto sprinkler è certificato NFPA.

## CASTEL SAN GIOVANNI Logistics Park, Piacenza

"Corpo I Sud"  
Deposito 23.000 mq  
Uffici 750 mq  
"Corpo H"  
Deposito 26.000 mq  
Uffici 750 mq  
Utilizzatori Bsf e Prologis


I due complessi si trovano all'interno di questo parco logistico di oltre 300.000 mq, realizzato da Engineering 2K in soli quattro anni, che registra una media di 300 automezzi al giorno in ingresso e occupa oltre 500 addetti. Grazie alla presenza del raccordo ferroviario, entro pochi anni sarà attivo un Terminal Container di 30.000 mq. È presente una sorveglianza 24 ore su 24 e un Centro Servizi in prossimità.

## ANAGNI, Frosinone "Fase 1"

Deposito 27.000 mq  
Uffici 1.500 mq  
Utilizzatori Avon e Ferlito Farmaceutici

È la prima opera di Engineering 2K al Centro-Sud. L'intensa collaborazione con la Soprintendenza Archeologica della Regione Lazio ha permesso il recupero di alcuni reperti risalenti a circa 3.000 anni fa. La struttura dispone di comparti con ingressi indipendenti e sofisticati controlli degli accessi. Le pedane termoidrauliche a servizio della struttura sono 31, l'altezza utile sotto tegolo è 10,50 m, il pavimento ha una capacità portante di 5 t/mq e l'impianto sprinkler è conforme alle normative NFPA.

Antonio Schinardi, Amministratore Delegato della società, commenta così i successi raggiunti: "Engineering 2K, benché costruita nel 2000, ha ben presto superato ogni previsione con una crescita molto marcata fin dall'inizio dell'attività. Oggi, grazie al consolidamento ottenuto sul mercato nazionale, abbiamo la possibilità di avviare importanti processi di internazionalizzazione che riguarderanno in particolare alcune aree asiatiche e dell'Est Europa."



**Engineering 2K SpA**

- General Contractor specializzato nel settore immobiliare-logistico
- Oltre 880.000 mq realizzati
- Consegna "chiavi in mano"
- Studi di fattibilità e soluzioni progettuali personalizzate
- Manutenzione ordinaria e straordinaria a cura della Divisione Facility Management
- Certificazioni conseguite ISO 9001:2000 e SOA



Per informazioni: Engineering 2K SpA - Tel. 02-5770071 - [www.eng2k.com](http://www.eng2k.com)

# "CONTESTO CERTE ABITUDINI SUPERATE"

Il tempo è maturo per pianificare in modo moderno e funzionale l'attività del settore. Parola del direttore logistica del gruppo Pam.

di Ornella Giola

**N**ella sede di Spinea, alle porte di Venezia, Daniele Fregnan, quarantaquattrenne direttore logistica del gruppo Pam, ci parla con passione della sua attività. La divisione che dirige da sette anni si fa carico di varie mansioni (approvvigionamento, import, handling e distribuzione, parte della gestione delle riserve di ipermercato, demand planning, ecc.), avendo realizzato anche importanti progetti (si veda riquadro). Fregnan è però più che mai consapevole della necessità di modificare certe situazioni del tutto anomale, sebbene divenute da tempo prassi abituali, nel nostro Paese.

**LEI È STATO ULTIMAMENTE MOLTO CRITICO CON CERTE PRASSI DA PARTE DEI FORNITORI: VUOLE SPIEGARE MEGLIO LE SUE RAGIONI?**

■ Siamo stanchi di dover far fronte a disagi, figli di una prassi che se i primi anni abbiamo accettato, ora non intendiamo più assecondare, perché manifestano pecche anacronistiche nel terzo millennio. Ora la logistica di Pam dice basta: abbiamo bisogno di pianificare bene la nostra attività e di massimizzare l'utilizzo delle nostre strutture. Siamo pronti anche a una campagna di stampa per denunciare questi comportamenti inaccettabili.

**A COSA SI RIFERISCE ESATTAMENTE?**

■ Ho lavorato negli Usa per alcuni anni e lì agosto è un mese come gli altri. In Italia invece ad agosto i fornitori vanno in ferie, imponendo ai retailer di ordi-

**"In Italia ad agosto i fornitori vanno in ferie, costringendo i retailer a ordinare la merce con due mesi d'anticipo"**

naire la merce con due mesi di anticipo e affidando le consegne a corrieri, dei quali in molti casi non verificano la qualità delle prestazioni, in particolare in termini di puntualità. Il tutto in barba ai bei discorsi su livello di servizio, OOS (out of stock), partnership di cui i responsabili marketing e commerciali raccontano ai convegni più o meno blasonati. E a Natale che succede? Tutti in ferie, mentre i retailer devono rintracciare i logistici delegati dai fornitori. Risultato? A Natale 2008 alla mia azienda non sono stati consegnati 300 mila colli ordinati nella seconda metà di dicembre, di cui buona parte senza preavviso. Chiaramente questi comportamenti ostacolano fortemente prassi evolutive di condivisione di slot di consegna.

**DIETRO A QUESTI ATTEGGIAMENTI NON C'È ANCHE UNA MANCANZA DI DIALOGO TRA RETAILER E FORNITORI?**

■ Assolutamente, la mancanza di dialogo è palpabile e reale. Facciamo un

passo indietro e riferiamoci alla prassi diffusa dell'industria di terziarizzare stoccaggio e distribuzione. Spesso i fornitori fanno accordi di distribuzione fissando un prezzo omogeneo su base Italia; come si sa è in atto una forte tendenza dei retailer alla centralizzazione delle merci, facendole passare attraverso le proprie strutture e non più in consegna diretta fornitore/punto vendita. E' una pratica che comporta la 'ovvia' necessità di dirsi nel modo più onesto possibile "dimmi quanto



## CHI È DANIELE FREGNAN

**È** di origini trevigiane, ma è nato "accidentalmente" a Novara il 30 marzo 1965, ariete ascendente leone. Si occupa di logistica dal 1989, in Pam dalla fine del 2002 e in questi anni ha reimpostato il network logistico della società. Dopo aver frequentato il liceo scientifico a Treviso e aver maturato una grande passione per la matematica, si laurea in economia aziendale a Venezia, con una tesi su temi logistici che gli assicura subito un posto di lavoro nel gruppo Pam, dove gli viene affidato nei primi anni '90 di portare avanti il progetto degli hard discount, aprendo tre strutture. Matura quindi alcune esperienze in Benetton, CRAI e Spar- Metro. Rientra in Benetton che lo spedisce negli Stati Uniti nel '99; di rientro in Italia viene richiamato in Pam per dirigere la divisione logistica. È uno sportivo di lungo corso: corre in bicicletta (con la due ruote ha compiuto il giro di Patagonia per i suoi 40 anni), ex- calciatore, fa parapendio e corre in auto. Suona la chitarra; ama i Pink Floyd, i Genesis, Neil Young, i Queen... È padre felice e orgoglioso della piccola Martina.



spendevi prima per consegnare in modo frazionato e disperso e restituisci una buona parte di questo saving, dato che quei costi d'ora in poi li sosterranno noi". Alcuni logistici, anche di aziende blasonate, rispondono che nulla è scontabile perché a loro non viene alcun beneficio, posto che il loro costo di distribuzione è "base Italia". Presa in giro o pochezza? La verità è però una sola: c'è una rigidità di fondo e la non volontà da parte dell'industria di affrontare e risolvere questi temi, soprattutto a causa del fatto che il dialogo è storicamente affidato ai commerciali che spesso sottovalutano queste tematiche.

### LA VOSTRA CONTROPARTE NON MOSTRA DUNQUE ALCUNA VOLONTÀ DI DIALOGO?

Da quando sono direttore logistica del gruppo Pam solamente in due casi sono stato contattato dall'industria, al fi-

ne di conoscersi e valutare assieme progressi. Per questo ho deciso di redigere una lista "abc" dei fornitori e ho contattato quelle poche decine di aziende che rappresentano la maggioranza dei nostri volumi, con l'obiettivo principale di discutere dei lunghi *lead time* e del talvolta carente livello di

servizio in termini di puntualità. Dalla mia indagine è emerso quello che temevo: vi è una sproporzione tra le squadre logistiche dei retailer e quelle di industria/ fornitori. L'industria (pur con le dovute, rare, eccezioni) concepisce e coltiva primariamente la logistica di produzione; perfeziona in maniera talvolta commovente i processi produttivi, la serie "A", e poi terziarizza magazzinaggio e distribuzione, la serie "B". Da qui nascono due considerazioni: la terziarizzazione non è altro che lo strumento per togliersi di mezzo un problema; una volta usciti i prodotti dagli impianti di produzione, quel che accade dopo sembra essere poco importante. Così poco importante che spesso se ne perde traccia, avendo demandato a terzi, i quali a loro volta utilizzano dei corrieri che di frequente fanno quel che vogliono: spostano e accorpano consegne in modo garibaldino. La filiera viene così spezzata, vanificando eventuali comportamenti d'eccellenza che si trovano a monte.

### PERCHÉ I RETAILER HANNO PERMESSO CHE SI VERIFICASSE TUTTO QUESTO?

■ Bisognerebbe riflettere sul ruolo che hanno i logistici nell'organizzazione a ->





ziendale e con quale (poco) peso riescano a incidere sulla gestione; sulla carenza di cultura logistica nel nostro Paese e sullo strapotere del ruolo commerciale nel nostro business. Ciò spiega perché solo di recente si è ritenuto importante far incontrare fornitori e addetti alle funzioni logistiche, in modo che gli aspetti tecnici non siano demandati ai soli responsabili commerciali, spesso insensibili a queste tematiche. I logistici devono avere più peso, ovviamente acquisendolo attraverso i risultati conseguiti.

**QUINDI IL RUOLO DEL COMMERCIALE SI STA RIDIMENSIONANDO?**

**“La competizione e le esigenze dei clienti impongono più complessità alla nostra attività”**

di spremere i fornitori per cercare di risolvere le situazioni a fine anno. Ora

■ E' un dato di fatto che il commerciale ha avuto fin qui un peso notevole. Quello che però è vincente è capire che adesso i tempi sono cambiati e il risultato non si ottiene più solo comprando bene o credendo

più che mai – dato che la competizione si è fatta più stressata e il cliente più infedele ed esigente – la logistica e l'intera filiera devono affrontare attività quali *space allocation*, *space management*, previsioni, pianificazione della domanda e gestione del rapporto tecnico coi fornitori. Ciononostante nove volte su dieci quando chiedo un incontro con l'industria mi si manda a parlare il *customer service* o il commerciale. Bisogna puntare i piedi per avere al tavolo dell'incontro un proprio pari. Eppure la figura del logistico distributivo c'è anche nell'industria, ma qui è ancora più evidente che esso svolge un

## TUTTI I PROGETTI DI UNA LOGISTICA INNOVATIVA

**L**a logistica del gruppo Pam è attenta al mondo dell'innovazione tecnologica e organizzativa. Numerose sono le iniziative, alcune anche solo a livello di progetti pilota/esperimenti, che nell'ultimo quinquennio sono state poste in essere dalla società. Ecco le principali:

**CONTROLLO TRASPORTI** (progetto implementato): non si tratta solamente del consueto e ultra maturo satellitare, ma del posizionamento di *tag* sull'apertura delle porte degli automezzi che consente il completo controllo delle aperture e delle chiusure. I bersagli (ovvero store e piattaforme) sono mappati a sistema e un allarme scatta nell'eventualità di aperture non autorizzate; il tutto monitorabile dall'ufficio del responsabile incaricato, che può seguire il percorso degli automezzi a video, grazie all'apporto del satellitare.

**RFID** (progetto pilota): si è effettuato l'intero processo di analisi funzionale-organizzativa e effettuato un progetto pilota presso il centro di lavorazione nazionale delle carni di Firenze. “*Il tutto – aggiunge Fregnan - in epoca in cui gli standard e l'assegnazione delle frequenze erano un miraggio; per cause tecniche ancora in realtà oggi esistenti, abbiamo optato per una tecnologia HF, essendo l'UHF inaffidabile; ricordo a tal proposito che uno dei pionieri mondiali della tecnologia, Marks&Spencer, lavora da anni in questo modo*”.

**VOICE PICKING** (in implementazione): già nel 2003 (non vi erano allora installazioni) Pam effettuò 3 mesi di test pilota con Vocognition/Vocollect, decidendo però che i tempi non

erano maturi a causa del ROI non accettabile dell'investimento; oggi ha invece implementato la tecnologia perfezionandone internamente alcuni aspetti tecnologici (eliminazione del Middleware) sulla piattaforma surgelati di Casorate, gestita da K&N. E' in corso il dispiegamento della soluzione sull'intero network distributivo.

**TRACKING DEI VUOTI** (roll, pallet, ecc): da 3 anni la società ha attivo un sistema web based che consente il tracking on line nell'intera filiera fornitori/cedi/trasportatori/store per tutti i "vuoti". “*Tale strumento – dice*



ruolo di secondo piano, talvolta scollato dal quello invece molto avanzato occupato dalla produzione.

#### **PUÒ DARE UN GIUDIZIO SUL RUOLO DELL'OUTSOURCING LOGISTICO?**

■ In Italia nelle grandi industrie, in genere, è piuttosto raro che la spinta propulsiva a migliorare e a fornire valore aggiunto provenga dalle terze parti logistiche: quasi sempre sono invece le aziende in prima persona a fare da stimolo all'innovazione. A onor del vero va precisato che forse una certa chiusura da parte della committenza, ad esempio relativamente ai sistemi infor-

matici, può precludere tutta una serie di potenzialità. I 3PL hanno bisogno di squadre di logistici esperti del mestiere, ma in Italia si registra ancora una carenza di personale addestrato. Le risorse scarseggiano anche per via del fatto che nel nostro Paese il processo di terziarizzazione della funzione logistica ha avuto un avvio lento.

#### **COSA PENSA DEI MAGAZZINI MULTI-PRODUTTORE?**

■ Personalmente stimo e cerco di trarre frutti da tutto quello che porta sinergia: l'idea del magazzino multi-produttore può funzionare e allora ben venga. Siccome in certe cose non siamo pionieri, non possiamo che far altro che trarre benefici e insegnamenti dalle esperienze straniere. Ciò vale anche in questo specifico ambito. Pam ha in essere una importante prassi in tal senso con un importante operatore logistico. ■

**“Bisognerebbe riflettere sul ruolo che hanno i logistici, talvolta scollato da quello svolto dalla produzione”**

*Fregnan - consente un enorme impatto in termini di responsabilizzazione degli attori, ma soprattutto la chiara e inequivocabile individuazione delle responsabilità nei momenti inventariali; contrariamente a quanto si imputa a Pam in alcuni stantii consessi, sull'onda di avvenimenti datati, oggi la nostra società ha drasticamente ridotto il contenzioso pallet coi propri fornitori e limita la redazione di buoni pallet”.*

**CEDI NAZIONALE PER BASSOROTANTI** implementato nel 2005 a Pontedera, uno dei 4 cedi del network assieme a Milano, Venezia e Roma, dove c'è un assortimento di circa 11.000 referenze, di cui quasi 4.000 basso rotanti. Gli articoli

sono trattati in un unico cedi e da questo trasferiti sui cedi regionali e poi accorpati alle medie e alte rotazioni qui prelevate. Il lead time garantito è AxC anziché il normale AxB, con impatto quasi nullo sulle performance degli store, trattandosi di referenze per le quali un cartone a scaffale rappresenta parecchi giorni di copertura di vendita.

**CROSS DOCKING** “Crediamo in questa prassi – afferma Fregnan - e a maggio avremo completato la predisposizione informatica, assistiti da Accenture, necessaria alla snella gestione di questi flussi. Prevediamo di completare la centralizzazione (non più quindi consegne dirette fornitore/punto vendita) di alcune aree merceologiche quasi esclusivamente in XD, prevalentemente nel non food. Nel food lottiamo con la mannaia di lead time di consegna esagerati e con lo scarso livello di servizio. Nel mondo delle acque per esempio ci aspettiamo un grosso sforzo dall'industria e abbiamo instaurato con alcuni fornitori leader un rapporto diretto tra logistici, al fine di scremare tutte le molteplici resistenze del mondo commerciale”. Pam è in test con Nestlé Waters su tutti i Cedi per un esperimento di azzeramento dello stock su poche referenze altorotanti: il fornitore ha accesso privilegiato allo scarico con tempi al cedi di pochi minuti.

**BACK HAULING:** la società crede in questa prassi e vorrebbe sfruttare la rete di automezzi in circolazione tutti i giorni su tutti i suoi punti di vendita. “Anche in questo caso – conclude Fregnan - ci scontriamo con alte resistenze e poca volontà di estrarre dai costi di prodotto le reali componenti tecniche”.



# CUSTOMER SERVICE AGLI ITALIANI PIACE

Una ricerca rivela che i nostri connazionali si aspettano moltissimo da questo servizio, preferendo gestire le problematiche al telefono.

a cura di **Giulia Vivis**

Il "customer service" piace ai nostri connazionali: il 46% dei consumatori ne ritiene infatti fondamentale l'assistenza per continuare a usufruire di un determinato servizio o per proseguire nell'acquisto di un prodotto. Lo dice un'indagine commissionata da DHL Express all'istituto di ricerca indipendente Ticketbox. Gli italiani trascorrono, in media, 3 ore e 36 minuti alla settimana al telefono con i customer service, superati soltanto dai tedeschi.

**Dallo studio**, condotto su 6.435 adulti in Italia, Francia, Germania, Polonia, Svezia e Regno Unito, emerge così che gli investimenti e l'attenzione per tale servizio sono premianti per un'azienda, perché contribuiscono alla fidelizzazione della clientela e rappresentano una specie di garanzia della qualità dei prodotti/servizi offerti. Il 46% degli italiani (62% degli europei coinvolti dalla ricerca) sostiene di essere disposto a cambiare operatore in caso di malfunzionamento dell'assistenza clienti. Oltre l'86% degli intervistati in Europa lamenta, infatti, lunghe attese al telefono; il 36% segnala che i tempi di attesa medi per la risoluzione del problema segnalato sono pari a una settimana. Il 76% non è favorevole ai servizi di risposta automatica e il 62% (46% nel caso italiano) rivela che, se non soddisfatto dall'assistenza telefonica, tende a

sostituire il prodotto o servizio fruito con quello di un altro operatore.

**Nel nostro Paese**, dove la ricerca è stata condotta su 1.031 individui, le aspettative relative ai servizi di customer service sono elevatissime: il 98% degli intervistati dichiara che la qualità del servizio, l'accessibilità e la velocità sono le prime caratteristiche che ricerca in un customer service. Risulta inoltre che, per il 45% del campione coinvolto, la qualità dei servizi offerti è determinante nella scelta d'acquisto o di utilizzo di un bene o servizio. Velocità e tempi di risposta rapidi sono i temi sui quali il campione inter-

vistato si è dimostrato più attento: il 36% degli europei attende in media oltre una settimana per la risoluzione dei problemi. Nel nostro Paese l'87% degli intervistati lamenta le lunghe attese telefoniche (dato superiore alla media europea) e il 68% la scortesia degli operatori. L'idiosincrasia - tipicamente italiana - per le lingue straniere si manifesta nel fatto che un quarto degli italiani disapprova l'uso dell'inglese.

**Un buon** customer service è inoltre un ottimo veicolo per acquisire nuovi clienti: infatti il 46,2% degli italiani, se soddisfatti, si dichiara molto incline a suggerire ad altri l'utilizzo dei servizi della società. Il 30,6% continua a usufruire del prodotto/servizio e inoltre il 25% invia feedback positivi alla società. Il 2% degli intervistati si dichiara infine incline a segnalare positivamente il servizio ai media. ■

**Gli intervistati  
passano  
in media circa  
3 ore e mezza  
alla settimana al  
telefono, superati  
solo dai tedeschi**





# ROLO LOGISTIC PARK

PANATTONI EUROPE

60.000 m<sup>2</sup>

DI SPAZI PER LOGISTICA  
IN LOCAZIONE



ROLO  
LOGISTIC  
PARK

- Una società internazionale leader nel Real Estate
- Un team di professionisti nello sviluppo immobiliare
- Una location strategica, fronte autostrada, all'incrocio dei corridoi europei della logistica



- Unità a partire da 6.000 m<sup>2</sup>

COME RESISTERE ALLA TENTAZIONE  
DI VENIRCI IN AFFITTO?

Panattoni Italy  
+39 02 76 28 08 07

# RAMO A OVEST: CIM AFFITTA OGNI SPAZIO

Ancora prima della costruzione dell'ultimo magazzino, con 12 mesi di anticipo, l'interporto mette a reddito tutte le infrastrutture dell'area.

di **Paolo Romeo**

**C**ompletato il pieno sviluppo infrastrutturale dell'interporto di Novara: nelle scorse settimane Cim Spa, la società che gestisce lo scalo, ha firmato gli accordi per l'affitto degli ultimi spazi disponibili. Ancor prima di aver completato la costruzione dell'ultimo magazzino da 37.500 metri quadri, l'interporto ha raggiunto, con un anticipo di 12 mesi rispetto alle previsioni, la messa a reddito di tutte le strutture e delle infrastrutture del ramo ovest. A oggi lo scalo ospita sette aziende locatarie dei magazzini. Altre nove aziende sono presenti nella palazzina degli uffici. Ultime società a fare il loro ingresso, Log Service Europa (che ha preso in affitto l'intero magazzino da 37.500 metri quadri in fase di completamento), Arco Spedizioni, Essers, Ewals Cargo Care e L.G.

**L'occupazione** diretta generata è di 250 posti di lavoro. A questi dati vanno poi aggiunte le ricadute occupazionali nell'indotto. In un periodo non troppo brillante per la logistica novarese, la scelta di importanti società del settore di insediarsi a Novara conferma la rilevanza strategica della struttura. Questi ultimi risultati sono stati presentati dal presidente di Cim Spa, Diego Sozzani, e dall'amministratore delegato, Massimo Pierri. «E' con viva soddisfazione – ha detto Sozzani – che possiamo annuncia-

re di aver completato la mission di Cim. I 66 mila metri quadri di logistica e i 2 mila metri quadri di uffici sono stati completamente locali a società italiane ed esterne». Ora inizia per l'interporto la 'fase due', quella dello sviluppo: due le di-

**Ora parte la fase di ampliamento a est e verso la città, zona quest'ultima di proprietà di Ferrovie dello Stato**

rettrici dell'ampliamento. Una ad est dell'interporto e un'altra verso la città di Novara. In quest'ultima area, di proprietà delle Ferrovie dello Stato, opera già adesso Eurogateway, la società

di handling del Cim. I risultati aziendali ottenuti permettono a Cim Spa di sedersi «al tavolo delle trattative con un peso maggiore», come ha detto il presidente. Il passo successivo dello sviluppo passa dall'aumento di capitale (fissato a 7,5 milioni di euro), aperto anche a nuovi soci, così da permettere quel salto di qualità cui Cim aspira. A confermare la centralità dell'interporto novarese arrivano le dichiarazioni che il sottosegretario a Infrastrutture e Trasporti, Bartolomeo Giachino, ha rilasciato durante una recente visita a Novara, a pochi giorni dalla conferma dello sblocco di un miliardo di euro per il Terzo Valico. «Il Governo crede fortemente nelle potenzialità offerte dall'interscambio tra la Genova-Rotterdam e il Corridoio V Kiev-Lisbona: Novara è portata a mantenere un ruolo cruciale come nodo intermodale». Completo raggiungimento della mission aziendale, aumento di capitale, progetti di ampliamento e appoggio del Governo sono i fattori che portano Cim Spa a guardare con grandi aspettative i prossimi anni con l'obiettivo di trasformare quello che già oggi è uno scalo di primaria importanza, nell'interporto di riferimento per tutto il nord ovest italiano. ■







## PROGETTI SOSTENIBILI PER LA LOGISTICA INTEGRATA

### PROGETTO VERONA • NOGAROLE ROCCA

Il progetto prevede la realizzazione di un insediamento logistico, composto da tre edifici ad uso magazzino e relative porzioni ad uso uffici. Gli edifici, realizzati secondo i più alti standard logistici europei, saranno posizionati all'interno di una area servita da una strada di comparto dedicata che permette di gestire al meglio la movimentazione dei mezzi pesanti.

#### INQUADRAMENTO TERRITORIALE

Nord-Est d'Italia all'incrocio viabilistico tra il **Corridoio 5 Lisbona - Kiev** e il **Corridoio 1 Berlino - Palermo**, posizionato nella provincia di Verona

a sud-ovest della città ed a sud-est del Lago di Garda. Il territorio comunale è attraversato dalla **A22 (Autostrada del Brennero)** in direzione nord-sud con il casello di accesso a poche centinaia di metri dal Polo. A 4 km dal casello è inoltre previsto l'innesto della **futura tratta autostradale Tirreno Brennero** che si collegherà direttamente col **sistema portuale dell'Alto Tirreno** (Savona, Genova, La Spezia, Livorno, Piombino). La sua posizione è tale da poter collegare nel periodo temporale di 90-100 minuti i **principali centri urbani dell'Italia Settentrionale**.

#### CARATTERISTICHE TECNICHE:

Altezza utile interna: 12,2 m • Portata pavimentazione: 8,5 tonn. statiche e 9,5 tonn. dinamiche • Impianto Sprinkler: ESFR • Baie di carico: 1 ogni 600/800 mq • Superficie minima di frazionamento: 5.000/10.000 mq



#### DATI DEL PROGETTO

Superficie fondiaria Lotto	185.000 mq
Magazzino 1	23.000 mq
Magazzino 2	30.000 mq
Magazzino 3	39.000 mq
Superficie coperta	92.000 mq

COMMERCIALIZZAZIONE ESCLUSIVA:



JONES LANG  
LASALLE

Real estate changing world

Via Agnello, 8 - 20121 Milano  
Tel. +39 02 8586861 Fax +39 02 85868620  
marco.colombo@eu.jll.com  
www.joneslanglasalle.it

È UN INIZIATIVA



SERENISSIMA SGR

Via E. Fermi 2  
37135 Verona - Italy  
www.serenissimasgr.it



# IL NUOVO CODICE FA A MENO DELLA CARTA

Tra le nuove disposizioni anche la completa semplificazione dei regimi e del rapporto doganale, con esclusivo uso di procedure elettroniche.

di **Stefano Morelli**

Un nuovo codice, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale L145 del 4 giugno 2008, è in vigore dal 24 giugno 2008, mentre le disposizioni che richiedono norme di applicazione entreranno in funzione non prima del 24 giugno prossimo. La rivisitazione del codice doganale indirizza la procedura normativa verso la più completa semplificazione dei regimi e del rapporto doganale; ad esempio le dichiarazioni e le procedure elettroniche costituiranno la regola, mentre l'eventuale ricorso ai "vecchi" supporti cartacei sarà l'eccezione a cui ricorrere solo in caso di non funzionamento del sistema informatico delle dogane e/o dell'operatore economico.

**Nell'ottica** di una semplificazione a 360 gradi di tutta la disciplina doganale il codice modernizzato intende affidare alle Dogane Comunitarie un ruolo decisivo per accrescere la competitività dei Paesi e delle imprese; in questa prospettiva viene ulteriormente rafforzata la figura dell'Operatore Economico Autorizzato (detto anche AEO), introdotta in precedenza con il Reg.Cee n. 1875/06. La figura dell'AEO potrà trarre il massimo vantaggio dalla fruizione della semplificazione, beneficiando di

**La nuova figura dell'AEO, operatore economico autorizzato, beneficerà di controlli ridotti**

controlli doganali ridotti. La pubblica amministrazione, con la figura dell'AEO, sarà invece sollevata dall'onere di eseguire controlli indifferenziati, rivolgendo altresì l'attenzione nei confronti di chi non si certificherà come soggetto affidabile della catena logistica. Qualsiasi soggetto che, nel corso delle sue attività commerciali, partecipa ad attività disciplinate dalle norme doganali può richiedere, dal 1° gennaio 2008, tale certificazione. Possiamo sintetizzare e individuare questi soggetti nelle seguenti figure: produttore, esportatore, importatore, spediteur/impresa di spedizioni, depositario, agente doganale e vettore. I certificati possono essere di tre tipi: semplificazioni doganali, sicurezza, semplificazioni doganali e sicurezza.

## ACCORDO UIRNET-DOGANE

UIRNet (Spa che punta a realizzare un sistema di interconnessione ICT degli interporti) e Agenzia delle Dogane, alla presenza del sottosegretario con delega alle Dogane, Alberto Giorgetti, hanno firmato un accordo di collaborazione per la creazione di un sistema per la gestione integrata del "monitoraggio documentale e fisico delle merci in movimento" sul territorio nazionale.



Renee Jansoa/Fotolia.com

## ANCHE GLI ARTICOLI SI SONO RIDOTTI

Il nuovo codice presenta una drastica riduzione di articoli: da 253 a 188. Ed ecco alcune delle principali novità introdotte:

- introduzione della "dichiarazione sommaria" che dovrà essere presentata, mediante procedimento informatico, prima di arrivo e partenza delle merci (al fine di permettere, alla dogana, l'analisi anticipata dei rischi). La dichiarazione dovrà contenere una firma elettronica; per via telematica potranno essere presentati anche tutti i documenti a corredo della dichiarazione. Diversamente, in luogo della presentazione della documentazione a corredo, la Dogana può accettare di accedere ai dati relativi direttamente nel sistema informatico dell'AEO.
- Sdoganamento centralizzato: l'Autorità doganale potrà autorizzare il "deposito" della dichiarazione doganale in un luogo diverso da quello in cui le merci vengono presentate o messe a disposizione per gli eventuali controlli doganali.
- I regimi doganali, con il Reg.CEE n. 450/08, subiscono una rimodulazione.

Si definisce regime doganale il trattamento normativo al quale sono vincolate le merci in virtù di una "dichiarazione doganale". Può essere di:

1. immissione in libera pratica,
2. transito interno ed esterno,
3. deposito che unifica la temporanea custodia, deposito doganale e zone franche,
4. uso particolare (ammissione temporanea e uso finale),
5. perfezionamento (attivo e passivo),
6. esportazione.

**Il codice** permetterà agli operatori che sapranno cogliere la sfida del "nuovo" *una riorganizzazione più efficiente dell'attività di import-export* con l'eliminazione dei supporti cartacei, centralizzando le attività di sdoganamento, riducendo sensibilmente l'incidenza dei controlli. Con gli AEO la Dogana si avvarrà di una migliore conoscenza dei traffici, consentendo una maggiore fluidità di quelli "regolari". Le imprese dovranno saper cogliere le opportunità previste dalla nuova normativa, in quanto si potranno ridurre drasticamente i costi e i rischi per le società. Il legislatore comunitario, con il codice doganale modernizzato, intende modificare la funzione dell'Autorità doganale, *da ente di mero controllo a partner per la competitività commerciale comunitaria*. Meglio ancora: la dogana diventa funzione di guida e supporto nella catena logistica, in questo contesto la certificazione AEO si trasforma, di fatto, in un "must" per gli attori del commercio internazionale. ■

# CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI  
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS Sp.A.

Via Idiomi, 3/24 - 20090 Assago (MI)

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

[www.class-spa.it](http://www.class-spa.it)

Gruppo FBII

# LOMBARDIA OTTAVA PER TRAFFICO NELL'UE

La Regione settentrionale registra 6 milioni di veicoli, 91 mila viaggi di camion ogni giorno e migliora anche la dotazione della rete stradale.

di Anna Mori

**G**razie all'aumento della sua dotazione di strade (+2.697 chilometri), migliora la situazione del traffico in Lombardia, che scende dal sesto all'ottavo posto tra le regioni più trafficate d'Europa. Sono i dati che emergono da un'elaborazione della Camera di commercio di Milano su dati Eurostat tratti dal rapporto "Regions: statistical yearbook 2008" relativi a 130 regioni europee. La classifica europea del traffico è stata calcolata tenendo in considerazione le densità di viaggi di camion su strada e dello stock di veicoli. In particolare i viaggi di camion giornalieri passano in Lombardia da 7,7 a 6,3 per chilometro, facendola scendere dall'8° al 12° posto tra le regioni europee più congestionate per densità di traffico di merci su strada (rapporto tra numero di viaggi di camion su tutta la rete stradale regionale). Ai primi tre posti si confermano le tre città-Länder tedesche, cioè Brema (con 201,1 viaggi per km), Amburgo (175,5) e Berlino (86,4). Da segnalare al quarto posto la Valle d'Aosta (con 12,2 viaggi di camion per km; stabile) e al 18° il Veneto (4,9).

**Diverso** l'andamento invece se consideriamo il rapporto tra numero complessivo di veicoli presenti in regione e dimensioni della rete stradale. In questo caso la Lombardia "migliora" la sua posizione passando dall'11° al 9° posto, anche se il numero di veicoli per km in realtà diminuisce rispetto all'ultima ri-

levazione del 2005 (da 520 macchine per km a 436). Al primo posto di questa classifica Berlino (ben 5.179 veicoli per km), seguita da Amburgo (4.510). Tra le prime venti regioni europee anche Campania (13° posto con 340 veicoli) e Veneto (20° posto con 303 automezzi).

**La dotazione** di strade e autostrade in Lombardia sale a oltre 14 mila chilometri nel 2007, al terzo posto in Italia dopo Sicilia e Piemonte e al 57° in Europa (+14

posizioni), ma con 76 mila chilometri in meno rispetto alla prima regione europea (Rhône-Alpes, Francia). A fronte di questa dotazione, la Lombardia si conferma al quarto posto per numero di veicoli registrati sul suo territorio (oltre 6 milioni) e al quinto posto per volume di camion complessivi sulle sue strade, con oltre 91 mila viaggi di camion al giorno. Milano è solo 59a per accessibilità via strada; ai primi 10 posti vi sono invece tutte città tedesche. ■

## LE 20 REGIONI PIÙ TRAFFICATE D'EUROPA

Posto	Paese	Regione	Densità stock veicoli	Densità viaggi camion	Dotazione stradale
1°	Germania	Regione di Berlino	1	3	113
1°	Germania	Regione di Amburgo	2	2	114
3°	Germania	Regione di Brema	4	1	115
4°	Portogallo	Algarve	3	9	112
5°	Grecia	Attiki	5	8	109
6	Portogallo	Norte	7	10	99
6	Germania	Saarland	12	5	106
<b>8 (-2)</b>	<b>Italia</b>	<b>Lombardia</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>57</b>
8	Germania	Nordrhein-Westfalen	10	11	35
10	Belgio	Regione di Bruxelles	18	6	107
10	Spagna	Regione di Madrid	6	21	97
12	Svezia	Regione di Stoccolma	16	17	102
12	Italia	Valle d'Aosta	29	4	111
14	Spagna	Paesi Baschi	20	14	92
15	Italia	Veneto	19	18	69
16	Germania	Hessen	24	19	53
16	Italia	Lazio	8	35	76
18	Germania	Sassonia	32	13	61
19	Spagna	Catalonia	14	32	65
20	Germania	Baden-Württemberg	22	25	38

Fonte: Elaborazione Lab MiM su dati Eurostat (2008)



# EUROMERCI il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2009

## Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

## Marzo

- Trasporto intermodale
- Logistica del food & beverage

## Aprile

- ICT e Software per la logistica
- Logistica del farmaco

## Maggio

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Logistica dell'automotive

## Giugno

- Trasporto marittimo
- Logistica del fashion

## Luglio-agosto

- Mercato immobiliare
- Cina e mercati asiatici

## Settembre

- Logistica del freddo
- Cargo aereo

## Ottobre

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Autotrasporto

## Novembre

- ICT e Software per la logistica
- Logistica sostenibile

## Dicembre

- Trasporto intermodale
- City logistics

# FERROVIE SLOVENE ROTTA A NORD-EST

Dopo sedici anni nell'ufficio di rappresentanza di Milano, la società ha trasferito la sede a Udine per servire meglio la regione nordestina.

di Paolo Sartor

**A**mmontano a circa 3 milioni le tonnellate di merci trasportate annualmente dalle Ferrovie Slovene in collaborazione con i partner italiani da e verso il nostro Paese. La compagnia ferroviaria statale della Slovenia è stata creata nel 1991 dal dipartimento di Lubiana delle Ferrovie Jugoslave dopo la disgregazione della Jugoslavia e la dichiarazione d'indipendenza slovena. *“Questi dati rappresentano il 15% dei nostri traffici internazionali, posizionando l'Italia al secondo posto per volumi”* precisa il responsabile

dell'ufficio italiano, Andej Skvarša. In importazione dalla Slovenia si importano legname e fertilizzanti e in export ci sono prodotti finiti e per il largo consumo. Al momento la maggioranza della merce proviene dalle regioni del nord Italia e si stima che il traffico possa ancora aumentare, grazie all'estensione di un'offerta ancor più completa di prestazioni. Quindi non solo trasporto, ma anche organizzazione della distribuzione e servizi logistici, informatici e finanziari. *“La nostra strategia è molto semplice – spiega Skvarša – vogliamo recuperare più clienti possibili e in particolar modo quelli che fino a oggi utilizzano il trasporto stradale, offrendo loro un servizio completo ‘door to door’.. Al momento il nostro problema è però rappresentato dai costi più che dal livello di servizio garantito dai nostri treni. Un esempio è fornito dalla riduzione dei tempi di trasporto ottenuta grazie all'inserimento di locomotive interoperabili delle Ferrovie Slovene e Italiane”.* Le nuove unità di trazione sono state introdotte cinque anni fa nel collegamento tra gli scali di Lubiana e Cervignano del Friuli. Allora in molti ritennero che la mossa fosse azardata, ma dal 2009 è stata prevista un'ulteriore estensione dell'utilizzo di

locomotori sloveni sulla rete italiana per i traffici da e per il nostro Paese. La missione è molto chiara: unire con i servizi ferroviari nel traffico convenzionale e intermodale l'Italia nelle relazioni con Ungheria, Ucraina e Russia, oltre che coi mercati dei Paesi Balcanici e della Turchia.

**La compagnia punta a unire l'Italia a Ungheria, Ucraina, Russia, oltre che con i Paesi Balcanici e Turchia**

**Parallelamente** esiste da parte delle ferrovie slovene il desiderio che tra Italia e Slovenia si ravvivi anche il trasporto passeggeri, il quale ha purtroppo registrato una drastica

riduzione dei servizi offerti dalla primavera dell'anno scorso. Attualmente i due Paesi sono collegati solamente con un treno notturno che parte da Budapest e passando per Lubiana arriva a Venezia. *“Negli ultimi tempi – dice Skvarša – molti clienti e operatori ci chiedono come mai abbiamo optato per il trasferimento dell'ufficio di rappresentanza da Milano a Udine. Ebbene il motivo è semplice: desideriamo sfruttare le potenzialità strategiche che l'area del nord est ci offre. Specialmente creando rapporti più stretti tra i porti dell'alto Adriatico e i vari terminal e scali presenti sul territorio di riferimento.”* In definitiva l'idea è che la presenza sul territorio Italiano possa semplificare ad entrambe le parti il lavoro e dare modo di interloquire con maggiore facilità e semplicità con la domanda di servizi ferroviari.





## IL PUNTO DI UN OSSERVATORE



**P**er fare il punto sull'evoluzione dei traffici a est abbiamo rivolto alcune domande a un osservatore privilegiato, Bruno Podbersig, direttore di SDAG Gorizia Servizi Logistici Integrati, infrastruttura a cavallo tra Italia e Slovenia.

### Qual è l'evoluzione dei traffici sull'asse nord est?

■ Il flusso di traffico merci ha registrato nell'ultimo trimestre un decremento del 20% sull'asse est - ovest con una accentuazione nel mese di febbraio. Si sono fortemente ridotte sia le forniture alle fabbriche localizzate nell'area ungherese e rumena sia i prodotti finiti per il mercato di consumo della Russia.

### Quali sono potenzialità offerte dal vostro terminal?

■ La piattaforma logistica di Gorizia con il completamento del raccordo ferroviario transfrontaliero e dell'autostrada per Lubiana può esprimere al meglio la funzione di "punto di consegna" intermodale, utilizzando le sinergie e le economie tra il sistema dei trasporti sloveno e quello italiano. La scelta di affiancare all'asse autostradale una piattaforma intermodale per lo scambio gomma - rotaia vuole rispondere all'esigenza di riequilibrio delle modalità di trasporto sull'asse est - ovest.

### Come sono i rapporti con le ferrovie e in particolare con l'impresa slovena?

■ Le ferrovie slovene hanno identificato nel complesso Sant'Andrea - Vrtojba per dimensione e caratteristiche il punto ideale per operare nel nord - est italiano. Gli accordi internazionali facilitano l'organizzazione di tratte internazionali e la raccolta di traffico destinato ai Paesi emergenti dell'Est Europeo.

**Nei traffici intermodali** le ferrovie slovene hanno sviluppato il concetto di servizio "gateway Slovenija". Consiste nell'offerta di treni shuttle a composizione bloccata tra i terminal intermodali di Lubiana e le strutture presenti in Italia, Ungheria, Serbia e Turchia. Un concetto supportato anche dalla Commissione Europea con il Progetto denominato Singer. Nel traffico intermodale di container da e per i porti le ferrovie slovene lo scorso anno hanno registrato un incremento del 40% del traffico. Inoltre in qualità di gestori dell'infrastruttura ferroviaria partecipano assieme alle altre reti ferroviarie a progetti europei come l'inserimento delle apparecchiature ERTMS/ETCS sul corridoio paneuropeo 5 tra Lione, Torino, Lubiana e Venezia, nonché al progetto prioritario TEN-T numero 6. ■

# GSE Group la soluzione per i vostri progetti immobiliari



Il gruppo GSE progetta e realizza immobili logistici, commerciali, industriali ed amministrativi "chiavi in mano".

- Gestione a 360° dei progetti nelle fasi di Studio e Costruzione.
- Impegno contrattuale su prezzo, tempo di consegna e qualità dell'opera.
- Ricerca del terreno e/o del finanziatore.
- Coordinamento urbanistico, amministrativo, finanziario, legale.
- Integrazione del processo.
- Assistenza post vendita.

Una presenza globale in 17 paesi  
12 milioni di m<sup>2</sup> già realizzati

GSE Italia  
Tel.: 0039 02 25 39 981  
Fax: 0039 02 27 30 0938  
e-mail: gseitalia@gsegroup.com  
[www.gsegroup.com](http://www.gsegroup.com)





# STRATEGIE "GREEN" PER LA LOGISTICA FARMACEUTICA

Nel deposito di Origgio, in provincia di Varese, il 3PL Neologistica adotta una soluzione su più livelli in altezza, con attenzione a sostenibilità ambientale e risparmio energetico.

di **Sara Perotti**

**N**eologistica, operatore logistico specializzato nei settori pharma, chimico e cosmetico, nasce nel 1999 con il suo primo magazzino a Garbagnate Milanese (Milano). Negli anni successivi assiste a un progressivo ampliamento del proprio network, che porta il 3PL ad aprire un secondo deposito a Garbagnate nel 2001 e successivamente un terzo a Origgio nel 2004, in provincia di Varese. Da sempre l'azienda è risultata particolarmente attenta agli aspetti di innovazione (il primo deposito era già caratterizzato da un'elevata informatizzazione ed attrezzato con radiofrequenza, stampa bolle laser, archivio elettronico) e sensibile alle problematiche ambientali (nel secondo impianto di Garbagnate sono stati attuati i primi accorgimenti volti al risparmio energetico attraverso un notevole isolamento termico delle strutture). Nel più recente deposito di Origgio si è puntato a una soluzione particolarmente innovativa, caratterizzata da un elevato grado di automazione e sviluppata contestualmente all'adozione di strategie "green". Attualmente la società, che occupa circa 160 addetti complessivi e sviluppa un fatturato annuo pari a circa 15 milioni di euro (al 2008), gestisce una vasta gamma di referenze:

prodotti farmaceutici e para-farmaceutici (canali di vendita quali farmacie, grossisti, ospedali, GDO), materie prime (per esempio plastiche) per l'industria chimica e prodotti cosmetici. I fornitori sono sia nazionali che esteri; per il settore "pharma" sono tipicamente case farmaceutiche o sub-fornitori delle case farmaceutiche, mentre per le materie chimiche si tratta generalmente di depositari (produttori) o sub-depositari.

**Il sito** si estende su una superficie complessiva pari a circa 17.000 mq, di cui 7.000 mq occupati dal magazzino inten-

sivo automatizzato. Particolarmente significativa la complessità intrinseca dell'impianto, in parte dettata dalle esigenze specifiche di contesto: da un lato un'elevata diversificazione dei prodotti da gestire (in termini di caratteristiche specifiche, pesi e volumetrie), dall'altro una notevole eterogeneità degli ordini cliente (da grandi lotti caratterizzati da UdC monoreferenza nel caso di grossisti, a piccoli ordini con UdC multireferenza, ad esempio nel caso dei prodotti cosmetici). Le necessità rilevate hanno portato l'azienda ad adottare una soluzione piuttosto articolata, sviluppata su



più livelli in altezza. Di seguito gli elementi principali:

■ un magazzino automatizzato a scaffalature autoportanti (operativo dal 2008) in cui coesistono corridoi serviti da trasloelevatore per lo stoccaggio intensivo di UdC pallettizzate e corridoi con soluzione di tipo miniload per lo stoccaggio di cartoni;

■ un sistema di prelievo di tipo put-to-light per l'allestimento di ordini multi-referenza;

■ un sistema di sorting dei colli provenienti dal prelievo massivo (sia cartoni monoreferenza in arrivo dal miniload o dall'area ricezione, sia cartoni o cassette multireferenza).

Esiste infine un'ulteriore area di stoccaggio/prelievo attrezzata con scaffalature tradizionali: ospita circa 2.500 referenze complessive (cosmetica, resi e fuori sagoma).

**Al piano interrato** tre baie ricevono le UdC in ingresso che vengono scaricate mediante carrelli frontali, poste su rulliere motorizzate e convogliate verso un apposito sistema di movimentazione (discensore) che le trasferisce alla zona di accettazione e controllo ubicata al piano interrato dell'edificio. All'interno



## CHI E' NEOLOGISTICA

Il 3PL pera dal 1999 nel mercato del deposito e distribuzione merci con l'obiettivo di offrire ai propri clienti vantaggi competitivi reali, sfruttando specifiche leve strategiche: velocità nel raggiungere il cliente attraverso un rapporto diretto (time-to-customer); approccio personalizzato con tutti i livelli aziendali per soddisfare ogni esigenza, da quelle più complesse di tipo organizzativo e tecnologico. Le specializzazioni e le autorizzazioni di cui dispone gli permettono di svolgere anche operazioni terminali di confezionamento e, in unità operative separate, attività di miscelazione di polveri e liquidi nel settore chimico. Motore del successo di Neologistica è l'innovazione tecnologica, fatto che gli ha consentito di ottenere importanti riconoscimenti.

della zona accettazione sono operative tre postazioni di accettazione e controllo e due stazioni di espulsione delle UdC non conformi. Una volta effettuata l'eti-

**La struttura ha un elevato isolamento e sfrutta l'energia geotermica, grazie al piano interrato a - 4 mt**

chettatura in loco (qualora non giunte al magazzino già etichettate) e superati i controlli in ingresso (peso/volume), le UdC possono subire percorsi distinti. Esse possono infatti essere convogliate trami-

te rulliere motorizzate verso il buffer in entrata del magazzino automatizzato; in alternativa, possono essere movimentate, sempre in modo automatizzato, verso due postazioni in cui viene effettuato il prelievo massivo di colli per "strati" (a queste stazioni possono convergere anche le UdC in uscita dal magazzino automatizzato). I colli così prelevati possono essere quindi inviati ri-

spettivamente a magazzino miniload per lo stoccaggio di colli sfusi; area put-to-light per l'allestimento di colli misti e sorter. Tutte le movimentazioni delle UdC avvengono mediante il sistema di rulliere motorizzate e sistemi di salita/discesa per il trasferimento della merce da un livello all'altro dell'edificio.

**Particolarmente** elevata è la sensibilità dell'azienda verso le problematiche di sostenibilità ambientale e risparmio energetico. Di seguito alcuni fra i principali elementi introdotti ed evidenziati dall'azienda:

■ sistema antincendio a riduzione di ossigeno (percentuale di ossigeno abbassata dal 21% al 15% per evitare il rischio di combustione), compatibile con la presenza umana e già in uso in diverse realtà in Germania, Svizzera e Austria;

■ elevato isolamento termico del magazzino e sfruttamento dell'energia geotermica (grazie al piano interrato a - 4 metri), con conseguente stabilità della temperatura media interna durante >



**BORSINO** immobiliare  
della **LOGISTICA**

powered by

**World Capital**  
www.worldcapital.it

La **"VOSTRA FINESTRA"**  
sul mercato immobiliare  
della **LOGISTICA**

[www.borsinoimmobiliarelogistica.it](http://www.borsinoimmobiliarelogistica.it)



tutto quanto l'arco dell'anno;

■ nel magazzino intensivo, gestione del condizionamento mediante canalizzazione dell'aria dai lati, che ingenera moti convettivi naturali, che a loro volta portano una maggiore uniformità della temperatura;

■ trasloelevatori con recupero di energia (rigenerazione in frenata e in discesa).

**La quasi totalità** delle UdC gestite nel magazzino di Origgio viene stoccata all'interno del magazzino automatizzato servito da trasloelevatori e miniload. L'intero impianto è mantenuto a temperatura controllata (15-25°C) ed è caratterizzato da un elevato isolamento termico (spessore dei pannelli isolanti pari a 150 mm). Costituito da 12 corridoi complessivi, si sviluppa su un'altezza di 28 metri. Fino all'altezza di 12 metri si assiste all'alternanza di corridoi con stoccaggio di UdC pallettizzate (movimentazione mediante trasloelevatori) e corridoi in cui si impiega il sistema miniload, con stoccaggio di cartoni di varie dimensioni ed altezze. Le altezze superiori ai 12 metri sono invece occupate esclusivamente da scaffalature portapallet a doppia profondità servite da trasloelevatori (7 i traslo e 5 i corridoi con sistema miniload). Tutta la merce in uscita confluisce verso la stessa testata e

viene convogliata, attraverso apposite rulliere motorizzate, verso opportune stazioni di picking che - a seconda della tipologia di UdC (pallet interi o colli) - sono posizionate su due livelli differenti dell'edificio, all'effettivo scopo di garantire una separazione e un miglior presidio sui differenti flussi che vengono gestiti.

**Per l'allestimento** di ordini multi-referenza (colli misti) è operativo un sistema put-to-light: la merce in arrivo dal prelievo massivo (batch picking) viene smistata per ordine cliente (o porzione di esso) all'interno di appositi canali, sulla base di indicazioni luminose che segnalano di volta in volta la quantità da immettere. Tutta la merce prelevata in colli (interi o misti) viene successivamente inviata verso l'area di sorting. Una volta identificata mediante codice a barre, sulla base delle informazioni ricevute dal WMS (Warehouse Management System) il sorter smista la merce (per transit point/corriere/cliente) all'interno di

una delle 40 uscite complessivamente presenti. Per l'accorpamento degli ordini gestiti nell'area put-to-light è stato sviluppato un algoritmo ottimizzante oggetto di un progetto di ricerca con il Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano (professor Gino Marchet). Ciascun ordine (o porzioni di esso) così ricostituito è quindi movimentato mediante carrelli frontali verso una delle sei baie di spedizione, dove si congiungerà con la merce proveniente dalle altre aree dell'impianto (per esempio merce prelevata in pallet interi in uscita dal magazzino automatizzato).

**Conclusioni** La principale sfida evidenziata dall'azienda è consistita nella scelta di gestire la varietà dei flussi e dei prodotti con un livello di automazione piuttosto elevato. I maggiori benefici da essa derivanti - come per esempio la garanzia di un maggiore controllo dei processi e una conseguente riduzione degli errori di prelievo - si sono mostrati in linea con le esigenze del settore farmaceutico, settore in cui il rispetto del lotto e la tracciabilità della merce hanno progressivamente acquisito un ruolo davvero essenziale. ■

**Fino ai 12 metri  
corridoi con  
stoccaggio di UdC  
pallettizzate si  
alternano a sistemi  
miniload per  
stoccare cartoni**



# Assologistica, l'Associazione nazionale che tutela e promuove gli interessi della logistica



**ASSOLOGISTICA** è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminal operator portuali, interportuali e aeroportuali.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare sia in Italia, sia all'estero l'efficacia e la qualità delle imprese aderenti, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. La peculiarità di Assologistica è infatti costituita dall'incontro tra i gestori delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzi che le utilizzano.

Il complesso momento che il settore della logistica sta attraversando, induce a esaminare con estrema attenzione tutti gli scenari possibili e a monitorare con continuità l'evolversi della situazione sia a livello nazionale, sia a livello internazionale.

In tale ottica si è ormai affermata l'esigenza improrogabile di formazioni associative compatte e omogenee, al fine di non vanificare gli sforzi compiuti dalle imprese del settore. Una forte rappresentanza di categoria evita, da un lato, l'insorgere di atteggiamenti contraddittori e, dall'altro, la possibilità di interventi concreti, positivi e costruttivi nei confronti delle Istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali e di tutto il mondo imprenditoriale.

Per tutti questi motivi è importante, per chi opera nel mondo della logistica, valutare l'opportunità di aderire ad **ASSOLOGISTICA**.

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare:

**ASSOLOGISTICA** - Via Comafio 19 - 20124 Milano

Tel. 02 669 1567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45

[www.assologistica.it](http://www.assologistica.it)

[milano@assologistica.it](mailto:milano@assologistica.it)

oppure [roma@assologistica.it](mailto:roma@assologistica.it)



## Assologistica

# MOBILE & WIRELESS PER COMPETERE

POLITECNICO DI MILANO  
School of Management  
DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE  
MIP

Le soluzioni aiutano la distribuzione moderna ad approvvigionare meglio i punti vendita e a ottimizzare il servizio offerto alla clientela.

di **Paolo Catti, Riccardo Mogre e Alessandro Perego**

*Osservatorio Mobile & Wireless Business di Assinform e della School of Management del Politecnico di Milano*

**N**el settore del largo consumo, caratterizzato da una competizione sempre più intensa, le insegne della Distribuzione Moderna cercano di recuperare margini di efficienza nel processo logistico di approvvigionamento dei punti vendita e allo stesso tempo di ottimizzare il livello di servizio offerto ai clienti, ad esempio attraverso la maggiore disponibilità di merce a scaffale. In questo scenario una delle opportunità più concrete è quella di fare leva sulle soluzioni di Mobile & Wireless Business, basate su dispositivi mobili e reti cellulari o Wi-Fi.

**In questo articolo**, che è un estratto della ricerca dell'Osservatorio Mobile & Wireless Business di Assinform e della School of Management del Politecnico di Milano, si esamina il grado di adozione e l'impatto delle soluzioni Mobile & Wireless sui processi degli attori della Distribuzione Moderna. La base empirica della Ricerca è costituita da 14 studi di caso di imprese operanti nella Distribuzione Moderna italiana, che comprende insegne della Grande Distribuzione (GD) e della Distribuzione Organizzata (DO), oltre che catene di elettronica ed elettrodomestici. L'adozione di queste tecnologie presso le imprese della Distribuzione Moderna può essere

letta in riferimento a due assi: le attività della catena del valore di tali aziende e le tecnologie trasmissive utilizzate nelle soluzioni in esame.

## Le applicazioni interessano varie attività della catena del valore, inclusa la logistica nei punti vendita

- *Logistica di magazzino nel centro distributivo (CeDi)*, che include le attività di messa a stock, picking e spedizione.
- *Logistica nel punto vendita (PdV)* che riguarda le attività relative a ricevimento della merce e di replenishment dei

**Le attività** della catena del valore di un'azienda della Distribuzione Moderna supportate da applicazioni Mobile & Wireless Business sono le seguenti:

prodotti che sono messi a scaffale.

■ *Self Service*, che include le attività svolte autonomamente dal cliente finale all'interno del PdV.

■ *Consumer Relationship*, che comprende le attività di interazione tra azienda e cliente finale.

Le tecnologie trasmissive prese in considerazione sono:

■ *rete fissa*: nel caso di utilizzo di terminali portatili che richiedono il ritorno a una postazione fissa per la trasmissione delle informazioni.

■ *Cellulare*: nel caso di applicazioni basate su reti GSM, GPRS o UMTS.

■ *Wi-Fi*: per applicazioni basate su Wireless Fidelity o su altra radiofrequenza.

■ *RFid (Radio Frequency Identification)*: nel caso di identificazione automatica di oggetti o persone attraverso radiofrequenza.



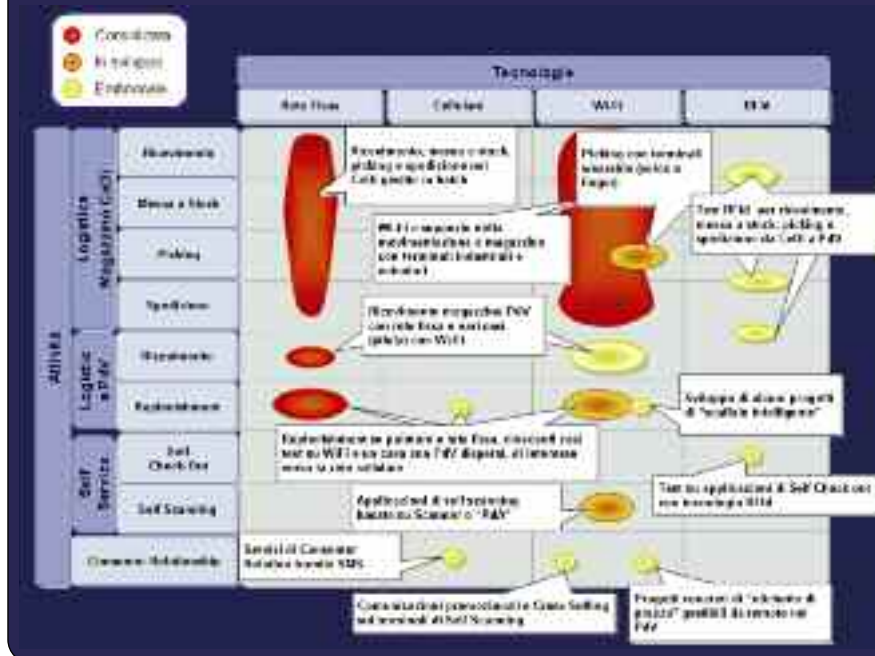


## “M&W”: QUESTA L'ADOZIONE NELLA DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

Entriamo adesso nel dettaglio di ciascun ambito applicativo (si veda l'immagine qui a lato).

**Logistica nel CeDi** Le applicazioni con dispositivi mobili di tipo tradizionale (veicolari o industriali) sono oggi largamente diffuse e pienamente consolidate a supporto di tutte le attività che vanno dalla ricezione delle merci alla loro spedizione. Predominante è il ricorso a soluzioni basate su collegamento in real-time al Warehouse Management System (WMS) tramite tecnologia WiFi o, in alternativa, con altre soluzioni in radiofrequenza. Vi è inoltre un interessante trend verso le applicazioni a supporto del picking basate su terminali Wearable, sia Voice Picking sia Finger Device. Inoltre, in seguito alla liberalizzazione delle frequenze UHF, crescono le sperimentazioni in ambito RFID, gestite in gran parte in collaborazione con centri di sperimentazione.

**Logistica nel PdV** Le soluzioni più diffuse sono quelle basate su dispositivi portatili che vengono sincronizzati in batch al sistema informativo a supporto del *replenishment* e del controllo dei prodotti esposti. È in crescita l'interesse verso le soluzioni basate su rete WiFi, anche grazie alla disponibilità di pacchetti standard per queste attività. Uno dei principali motivi della limitata diffusione di questo tipo di applicazioni, rispetto a quanto avviene nei CeDi, è legato alla destrutturazione e disomogeneità dei processi di punto vendita. Estremamente interessanti sono i progetti di “scaffale intelligente”, che rilevano automaticamente il quantitativo di merce residuo, trasferendo in tempo reale l'informazione al sistema informativo. L'utilizzo di soluzioni RFID nei punti di vendita è fortemente dipendente dall'immissione nel flusso logistico di colli e unità di carico dotati di etichetta RFID già dal li-



Fonte: Osservatorio Mobile & Wireless Business di Assinform e della School of Management del Politecnico di Milano

vello “a monte” del sistema logistico, e prescinde perciò dall'adozione della tecnologia di identificazione automatica nei CeDi.

**Self Service** Per tutto quello che concerne la gestione del front-office del Punto Vendita, l'ambito più ricco di interesse appare

### Nei CeDi prevalgono soluzioni con collegamenti real-time al WMS con tecnologia Wi-fi o in radiofrequenza

quello dello Self Scanning. Queste applicazioni, basate su reti WiFi, permettono ai clienti di un punto vendita di fare la spesa dotandosi di un terminale con scanner attraverso il quale leggere i codici a barre dei prodotti selezionati. A fronte di esperienze assolutamente convincenti sull'utilizzo dell'applicazione, altre insegne risultano invece più scettiche e preferiscono attendere prima di introdurre l'applicazione o potenziare i progetti sperimentali già avviati. Le installazioni di Self Check-

Out, ad oggi presenti soprattutto nelle insegne della GDO in Italia, prevedono semplicemente che gli articoli acquistati vengano scannerizzati direttamente dal consumatore alla barriera delle casse, senza alcun tipo di ricorso a tecnologie Mobile & Wireless.

**Consumer Relationship** Al di là di qualche iniziativa basata sull'invio di sms per la comunicazione di offerte commerciali, spot promozionali o la partecipazione a concorsi a premi, abbiamo riscontrato solo alcune iniziative di comunicazione promozionale e cross selling mediante terminali per il self scanning e una ripresa delle applicazioni di etichette di prezzo digitali e gestibili da remoto tramite WiFi. Vi sono alcuni progetti di informativa alla clientela in modalità “push” che prevedono l'invio del saldo dei punti della fidelity card o dettagli sui giorni di apertura o chiusura straordinaria dell'esercizio, oppure ancora la notifica di un acquisto effettuato, la disponibilità residua su carte ricaricabili oppure la segnalazione di iniziative speciali. ■



# TRASPORTO MERCI PIU' FACILE CON L'ITS

Sono tante e svariate le soluzioni tecnologiche che lo semplificano, specie in presenza di movimentazioni con più giri di distribuzione.

di **Valeria Ceruti**

Il settore del trasporto merci secondo dati recenti (Eurostat, national statistics, DG Energy and Transport, 2007), tra il 1995 e il 2005, ha fatto registrare in Europa un incremento annuo pari al 2,8%. La modalità ancora oggi prevalente resta quella stradale (che si aggiudica circa il 70% del traffico complessivamente movimentato). Nell'ambito di questo scenario, il trasporto secondario su gomma rappresenta uno degli elementi di maggiore interesse; concerne in particolare quelle aziende che si occupano di distribuzione per piccole partite e che necessitano di una rete di nodi di consolidamento/smistamento sui quali convergono le merci da distribuire e dai quali originano i "giri" di distribuzione.

**L'intero comparto** distributivo è caratterizzato da una complessità intrinseca, legata alla molteplicità di attori coinvolti (per esempio mittenti e destinatari della merce, operatori di logistica integrata, corrieri o corrieri espresso, società di autotrasporto, padroncini), alle tempistiche spesso stringenti e a un sempre crescente livello di servizio richiesto e di competizione sui costi. Alla luce della complessità del settore, le applicazioni ICT possono rappresentare un importante strumento a supporto delle aziende, in grado di consentire il

miglioramento delle prestazioni di efficienza, efficacia, sicurezza e impatto ambientale, nonché di ridurre i costi associati all'esecuzione del processo e ai flussi informativi che ad esso sono collegati.

## Lo studio analizza le aziende che distribuiscono piccole partite e necessitano di reti di smistamento

quali per esempio:

- sistemi gestionali per il trasporto merci per operare, pianificare e gestire al meglio le attività di trasporto;

- sistemi Business to business (B2b) per l'integrazione e lo scambio di dati tra aziende;

- soluzioni Mobile&Wireless per la comunicazione tra uno o più apparecchi, senza vincoli di postazione;

- sistemi di identificazione visiva per il riconoscimento di un oggetto o di una persona attraverso l'analisi di un'immagine ad alta risoluzione.

Tra i diversi ambiti applicativi supportati dai sistemi ICT, utilizzando la classificazione impiegata da precedenti studi del settore, è possibile individuare quattro categorie principali di applicazioni sul mercato:

- applicazioni di *Transportation Management (TM)*: soluzioni software che ottimizzano la pianificazione del trasporto e forniscono strumenti per il monito-

**Nello specifico**, il mercato dell'ICT ad oggi può offrire alle aziende un ampio range di applicazioni basate su diverse tecnologie abilitanti,



raggio delle prestazioni e per il controllo di gestione;

■ applicazioni di *eSupply Chain Execution (eSCE)*: soluzioni B2b che automatizzano le attività di gestione integrata del ciclo ordine-consegna-fatturazione;

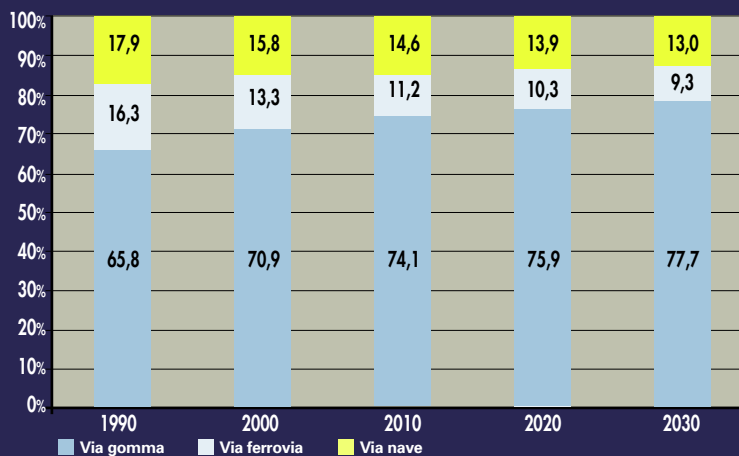
■ applicazioni di *Field Force Automation (FFA)*: applicazioni B2e per la comunicazione con operatori che lavorano sul campo;

■ applicazioni di *Fleet&Freight Management (FFM)*: consentono il monitoraggio della posizione (e di altri parametri funzionali) dei mezzi e/o del carico.

**Al fine di meglio** comprendere come le applicazioni ICT possano portare beneficio e vantaggi alle aziende che operano nel settore del trasporto secondario, se ne è analizzato in maniera dettagliata l'intero processo. Lo studio ha portato alla mappatura delle principali macro-fasi che lo caratterizzano, nonché all'individuazione di problematiche e criticità associate. In particolare sono state individuate le seguenti fasi principali:

■ gestione dell'ordine; comprende le attività di trasmissione delle informazioni tra i diversi operatori, la stampa dei rela-

## RIPARTIZIONE PER MODALITÀ DI TRASPORTO MERCI IN EUROPA



Fonte: PRIMES

tivi documenti e le attività di pianificazione dei viaggi e selezione del vettore;

■ pick-up della merce presso il cliente;

■ rientro alla filiale di origine: comprende le attività di controllo e aggiornamento dei dati a sistema informativo, lo scarico e lo smistamento della merce prelevata, la pianificazione del trasporto primario e il consolidamento;

■ trasporto primario tra filiale di partenza e di arrivo;

■ attività presso la filiale di destino: include le attività di controllo e aggiornamento del sistema informativo, lo scarico e lo smistamento della merce, la pianificazione dei giri di consegna e il conseguente raggruppamento della merce;

■ consegna al cliente finale;

■ rientro alla filiale di destino con l'ultimo aggiornamento del sistema informativo.

**L'analisi** ha fatto emergere alcune criticità, tra cui quella legata alle fasi di pianificazione dei viaggi e carico del mezzo (attività "core" per il settore distributivo). Queste attività, in genere, sono ca-

ratterizzate da un elevato numero di vincoli (per esempio finestre di prelievo/consegna dei clienti, capacità dei mezzi, tipologia dei veicoli, limitazioni al traffico nei centri urbani, divieti di circolazione in certe zone e per certi tipi di mezzi, ecc.) e, talvolta, sono legate alla necessità di dover rivedere i piani di viaggio a fronte di variazioni "sul campo" (ad esempio inserimento di un nuo-

vo cliente nel giro di consegna, modifica del percorso causa congestioni/incidenti, ecc.). La buona riuscita di tali attività si riflette immediatamente sul livello di servizio percepito dal cliente. Alla luce di questa analisi, si è approfondito lo studio dell'impiego di applicazioni di Transportation Management a supporto di alcune delle attività critiche per la distribuzione.

**Per poter** comprendere il reale mercato dell'offerta tecnologica di soluzioni di Transportation Management, si sono esaminati i principali pacchetti ad oggi presenti sul mercato e le maggiori funzionalità offerte. Tra queste ultime si evidenziano, in particolare:

■ *scheduling* - allocazione dei carichi ai mezzi, effettuata con l'obiettivo di minimizzare i percorsi e massimizzare la sa-





## CHI È L'AUTORE

L'articolo rappresenta un breve estratto del lavoro di tesi di laurea specialistica in ingegneria meccanica – orientamento trasporti (relatore prof. Gino Marchet; co-relatore Sara Perotti), conseguita da Valeria Ceruti al Politecnico di Milano, dal titolo: "Applicazioni di Transportation Management (TM) a supporto del trasporto secondario su gomma: un modello di valutazione economica". Ceruti è nata a Castel San Giovanni (Piacenza) nel 1983; ha partecipato al programma Erasmus a Praga. A novembre 2008 ha iniziato la carriera professionale in Ceva Logistics, con contratto stage, ricoprendo il ruolo di analyst nella funzione di business development.

turazione dei mezzi, in modo da ottimizzare i costi di trasporto;

- **routing** - ottimizzazione del percorso dei mezzi di trasporto;
- **pianificazione delle attività di piazzale** - ottimizzazione delle operazioni di movimentazione e stoccaggio della merce in aree delimitate (terminal portuali/intermodali);
- **controllo di gestione** - i dati relativi al trasporto, tracciati dai sistemi informativi aziendali, vengono elaborati in modo da fornire analisi statistiche sulle prestazioni di servizio e sui costi, fornendo uno strumento di verifica della conformità;
- **analisi what-if**: applicazioni per la simulazione di costi e prestazioni che si otterrebbero al variare dei principali parametri operativi. E' stata svolta in parallelo un'analisi degli attori che operano nella filiera dell'offerta. Si tratta di figure professionali

diversificate che includono hardware e software provider; ERP provider, che sviluppano piattaforme gestionali o sue componenti per i processi di distribuzione; algorithm provider, che sviluppano algoritmi di routing, scheduling, ingaggio delle risorse del trasporto, ottimizzazione dei processi; content provider, che producono i contenuti cartografici GIS (Geographic Information Systems) per le applicazioni software; system integrator che gestiscono il progetto di integrazione delle componenti hardware e delle applicazioni software; consulenti.

**Oltre ai vantaggi di natura economica le soluzioni TM generano seri benefici intangibili**

**Data la rilevanza** del ruolo delle funzionalità coperte dalle applicazioni TM

## ESEMPI DI APPLICAZIONI DEGLI "ITS"

		Ambiti applicativi			
		Transportation Management	eSupply Chain Execution	Field Force Automation	Fleet&Freight Management
Attori	<b>Mittenti e destinatari, logistica conto proprio</b>	Ottimizzazione della distribuzione secondaria, assegnando i punti vendita ai mezzi e stabilendo giri fissi di consegna	Il cliente trasmette ordini di allestimento e trasporto via EDI al proprio operatore di logistica Integrata, che gestisce il magazzino	L'autista contabilizza su un palmare le quantità consegnate in modalità di tentata vendita presso il cliente	Dispositivi di bordo registrano la temperatura presente nel vano di carico durante il viaggio
	<b>Autotrasportatori, Operatori di logistica integrata</b>	Assegnazione di carichi a mezzi in modo da eliminare i ritorni a vuoto degli autisti	L'Operatore di logistica Integrata fornisce al cliente informazioni sullo stato delle consegne tramite portale web	L'autista scannerizza il codice a barre presente sul collo da consegnare per la conferma dell'avvenuta consegna	Registrazione dei consumi del mezzo tramite box, per una contabilizzazione migliore dei costi
	<b>Corrieri, Express courier</b>	Ripianificazione dinamica del percorso di un mezzo in base a nuovi ordini ricevuti	Il cliente inserisce un ordine di pick-up e delivery per il corriere attraverso un portale web	Il cliente firma sul display del palmare indotazione all'autista per la conferma dell'avvenuta consegna	Localizzazione del mezzo in modo da assegnare all'autista eventuali pick-up vicini alla sua posizione attuale
	<b>Spedizionieri, Operatori del trasporto intermodale</b>	Ottimizzazione del trasporto in funzione delle diverse modalità previste	Gli spedizionieri segnalano l'arrivo di automezzi presso un'infrastruttura intermodale via EDI	Aggiornamento dell'autista con segnalazioni sulle attività da svolgere, come lo scarico della merce presso un'infrastruttura	Dotazione del container con antifurto satellitare e alert automatico nel caso di apertura non prevista
	<b>Vettori marittimi e ferroviari</b>	Ottimizzazione della disposizione della merce nella nave (vettori marittimi)	Coordinamento fra vettori ferroviari che gestiscono il trasporto della stessa spedizione su tratte diverse	Tramite un palmare gli operatori verificano l'effettiva disposizione dei carri in un convoglio (vettori ferroviari)	Localizzazione di un carro con box GPS/GPRS, in modo da stabilire l'effettivo ritardo del convoglio (vettori ferroviari)
	<b>Interporti e porti</b>	Pianificazione delle attività di piazzale	I terminalisti portuali ricevono dai vettori marittimi i piani di carico delle navi in arrivo	Gli operatori delle gru ricevono su un palmare le operazioni da svolgere	Controllo degli accessi, attraverso identificazione dei mezzi con tecnologia RFID

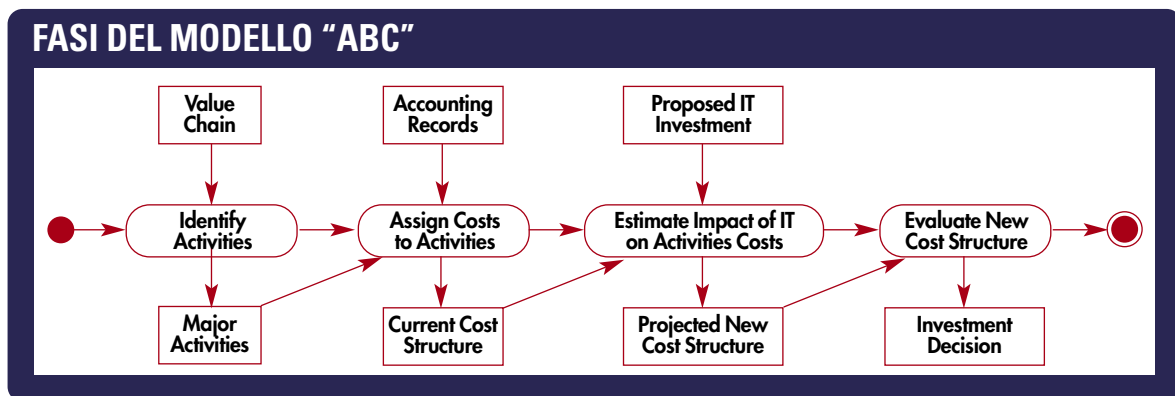
Fonte: Osservatorio Intelligent Transportation System, Rapporto 2007



nel trasporto secondario su gomma è stato proposto un modello di costo per la valutazione degli impatti conseguenti l'introduzione di un sistema TM. Il metodo utilizzato è stato quello dell'*activity-based costing*, il cui principio base è quello di identificare le diverse attività di un processo, calcolare il costo di ciascuna di esse in base alle risorse consu-

mate e quindi quantificare il cost object, cioè il bene o servizio finale, calcolato in base al consumo di ciascuna attività. Il modello ha permesso, quindi, di evidenziare le attività del processo di distribuzione che maggiormente possono beneficiare dell'introduzione di applicazioni TM. In ultima analisi occorre sottolineare che, alla luce del ven-

taglio complessivo di impatti derivanti dall'implementazione di applicazioni TM, l'aspetto di costo ne costituisce una delle principali componenti, ma parallelamente deve essere condotta un'analisi accurata dei benefici "intangibili" generati (per esempio qualità, quantità e tempestività di dati e informazioni, soddisfazione degli utenti). ■



Fonte: Roztocki et al., 2004

# Lefim

Promotion Real Estate Development

## ANNONE VENETO (VE)



Ubicazione: fronte S.S. Poimonte, a circa 7 km dall'uscita S. Siro di Lione del troncostrada A4 (VE-TN) e a 50 km dall'uscita Vidor A29 Portomonte-Portogruaro.  
 Descrizione: su un'area di circa 41.000 mq. immobiliare con un lotto di 16.500 mq circa completo di impianti, composto di 30 banchine di carico, ampio parcheggio ad anelli piazzati di manovra realizzati nel fucinato. Disponibilità di uffici da 90 a 1.000 mq circa. Possibilità di ampliamento per ulteriori 5.000 mq circa.

## AFFITTASI - VENDESI

### CARMIGNANO (PO)



Ubicazione: nel comune di Carmignano, località Sesto, sulla S.S. Firenze-Prato, a 5 km dall'uscita capoluogo Prato dal n. 11 km da Firenze.

Descrizione: complesso su un'area di 10.000 mq, disponibilità di immobile di 9.500 mq da adibire a destinazione logistica con 50 banchine di carico e uffici di 1.500 mq. Ampio piazzal ricoperto ad idrante per la movimentazione di automezzi.

### ORCENICO DI ZOPPOLA (PN)



Ubicazione: in prossimità della Strada 13, a circa 5 km dall'uscita e della S.S. Circolo Sesto.

Descrizione: un immobile con sede di un'attività commerciale, sono disponibili capannoni, da 470 a 2.500 mq, a destinazione logistica con banchine di carico, ampio piazzal ricoperto e ricambi per la movimentazione degli automezzi; uffici da 110 a 1.000 mq composti di impianti e parcheggio di pertinenza.

TUTTE LE NOSTRE OFFERTE IMMOBILIARI SONO DISPONIBILI NEL SITO WEB: [WWW.LEFIM.IT](http://WWW.LEFIM.IT) - PER MAGGIORI INFORMAZIONI COMMERCIALI CONTATTATE: E: +39 0422 898211

# GERMANIA, LEZIONI DI ALTA TECNOLOGIA

Il Paese è all'avanguardia nella razionalizzazione del trasporto merci e della logistica. Se ne parlerà anche al Transport Logistic di Monaco.

a cura di **Stella Mazza**

**L**a Germania è all'avanguardia in Europa per la logistica e gli esperti del settore sono alla continua ricerca di innovazioni per l'ottimizzazione dei processi e dei flussi di traffico nella logistica. IML, sezione logistica e flusso materiale dell'Istituto Fraunhofer, sta studiando applicazioni RFID e sviluppando soluzioni per il sistema di navigazione satellitare Galileo, che entrerà in funzione tra quattro anni, nel 2013. Il 13 e il 14 maggio prossimi, in due seminari in programma in occasione del salone Transport Logistic di Monaco di Baviera, gli esperti faranno il punto sullo stato di queste tecnologie e le loro prospettive di sviluppo.

**L'RFID** rivoluzionerà il mondo, secondo le previsioni dei ricercatori dell'IML. La trasmissione in radiofrequenza dei codici identificativi contribuirà ad automatizzare le procedure e i flussi, a rendere l'informazione trasparente e a migliorare la qualità dei processi. La trasmissione digitale via onde radio trasferisce le informazioni da una "etichetta intelligente" (tag) a un transceiver RFID. Rispetto alle tecnologie tradizionali di identificazione, come i codici a barre o le bande magnetiche, i sistemi RFID offrono una serie di vantag-

gi, come l'identificazione contemporanea di più oggetti, anche in assenza di contatto visivo, o la registrazione di singole informazioni sul "tag" (riscrivibile).

**Ma fino a dove** è arrivata questa tecnologia? Fino a che punto la supply chain può essere

**Al Salone bavarese si discuterà in particolare dell'applicazione dell'RFID nella supply chain**

ottimizzata con i sistemi RFID? Il forum "RFID oggi - quando le idee si trasformano in progetti", organizzato dal Fraunhofer IML con GS1 Germany e BITKOM, Bundesverband IT e neue Medien e.V, durante la fiera bavarese, si propone di dare delle risposte a questi interrogativi. *"Il nostro obiettivo è dare l'opportunità ai partecipanti di familiarizzare con il potenziale di questa tecnologia. Si parla molto di RFID, ma mancano esempi pratici. Per questo motivo intendiamo presentare ai visitatori progetti concreti"* ha dichiarato Volker Lange, responsabile logistica imballaggi e commercio, sistemi AutoID e RFID presso l'IML di Dortmund. Il suo intervento, in collaborazione con Jan Schneider, responsabile logistica clienti domestici presso la Coca Cola Erfrischungsgetränke AG di Düssel-

dorf, sarà sull'"impiego di tecnologie RFID nella supply chain di beni di consumo". Seguiranno altri interventi su "trasparenza delle informazioni grazie alle etichette EPC nel settore beverage" e "ottimizzazione dei processi di produzione e logistica con l'ausilio di AutoID e RFID".

Come detto, IML presenta a transport logistic anche il sistema europeo di navigazione satellitare Galileo e le relative applicazioni nelle operazioni di trasporto e trasbordo. Galileo costituisce uno dei progetti tecnologici più ambiziosi in Europa. E' la risposta europea ai sistemi satellitari militari americani e russi, GPS e Glonass.



Il progetto è nato nel 1999 per iniziativa dell'Unione Europea e dell'Agenzia Spaziale Europea (ESA) e sarà utilizzato prevalentemente per scopi civili. Attualmente sono in fase di realizzazione le infrastrutture terrestri, mentre i primi satelliti sono già operativi. Il tema "Le potenzialità di Galileo per la logistica dei trasporti", sarà al centro del forum organizzato da IML il 14 maggio dalle ore 10,00 alle 12,00, nel padiglione B2. *"Per noi Galileo è sinonimo di navigazione satellitare di nuova generazione. L'impiego di tecnologie intergrate per la localizzazione continua in ambiente interno ed esterno, permettono anche la visualizzazione e il controllo integrale di tutta la catena logistica"*, ha dichiarato Wolfgang Inninger, responsabile del centro sperimentale per il traffico, la mobilità e l'ambiente di IML a Prien. Gli esperti affronteranno tematiche relative a "servizi localizzati ad alto valore aggiunto per il traffico merci", "trasbordo di merci pericolose" e "gli sviluppi più recenti del progetto Galileo". ■

**Grande  
protagonista  
pure il sistema  
satellitare  
europeo Galileo,  
che entrerà in  
servizio nel 2013**



**LA LOGISTICA È DA  
VENTI ANNI  
IL NOSTRO MESTIERE**

TRADIZIONALE | FARMACEUTICA | PROMOZIONALE | TRASPORTI

CORMANO CINISELLO B. S. S. GIOVANNI DESIO

**COLUMBUS**

SERVIZI LOGISTICI

[www.columbuslogistics.it](http://www.columbuslogistics.it)



# GLI SLOT CHE VANNO "A TUTTA BIRRA"

Inbev (tra i cui marchi figurano Beck's e Stella Artois) rivoluziona i tempi di carico e scarico con un software della tedesca Transporeon.

di **Giorgio Pulici**

**L**e fabbriche di birra appartenenti al gruppo InBev (leader nella produzione di birra con marchi come Beck's e Stella Artois) riforniscono, solo in Germania, circa 1000 commercianti all'ingrosso dai cinque stabilimenti di produzione e da diversi magazzini periferici. Per far sì che gli spedizionieri e coloro che ritirano in proprio non siano costretti ad attendere per ore il carico, InBev impiega tecnologie informatiche per la gestione

delle finestre di tempo. Nelle diverse sedi vengono effettuate mediamente 9000 operazioni di carico al mese, tra forniture e ritiri in proprio. Oltre a ciò, ci sono anche le merci in arrivo e i ritorni dei vuoti a rendere. Muamer Asani, responsabile del magazzinaggio per tutta la Germania, riferisce come nel principale stabilimento di Brema avveniva spesso che nelle ore di punta la colonna dei veicoli in attesa arrivasse fino ad impegnare la strada esterna. Poiché la

fabbrica si trova nel cuore della città non era ipotizzabile risolvere il problema delle code ampliando l'impianto. L'obiettivo doveva pertanto essere quello di sbrigare più velocemente le consegne nelle ore di punta e di ridurre al minimo i tempi di attesa. Nel corso di questa ricerca, InBev è approdata al software Tislot per la gestione delle finestre di tempo.

**"Prima dell'introduzione del sistema, i nostri clienti ricevevano l'appuntamento per il ritiro senza l'indicazione di un orario"** spiega Adriano Leo, responsabile del centro servizi clienti della InBev. A causa di ciò si verificavano gli intasamenti dei veicoli nelle ore

di punta, mentre le capacità disponibili nelle ore iniziali e finali della giornata non venivano quasi sfruttate. E questo nonostante i ritardi costassero denaro e mettessero a dura prova i nervi di committenti, spedizionieri e clienti. Il sistema di gestione delle finestre di tempo Tislot di Transporeon è una piattaforma basata su internet: consente agli spedizionieri e ai clienti abilitati di prenotare i veicoli e di riservare per il carico le finestre di tempo desiderate. A questo scopo, Tislot mette a disposizione di tutti gli utilizzatori un quadro sempre aggiornato di tutte le capacità ancora disponibili: sia chi vuole ritirare sia

chi vuole consegnare può selezionare lo slot di tempo libero a lui più conveniente, evitando così l'affollamento e le conseguenti lunghe attese. Un'interfaccia posta fra Tislot e il sistema SAP della InBev assicura che possano essere prenotate finestre di tempo solo per il ritiro di merce che è stata confermata. Con ciò si impedisce che vengano bloccate finestre di tempo "di riserva". Gli slot prenotati vengono immediatamente documentati nel sistema SAP. I commercianti all'ingrosso di bevande, che non vogliono servirsi della prenotazione via internet, possono in alternativa farsi prenotare un appuntamento per il ritiro anche dai collaboratori del centro servizi clienti di InBev. ■

**Prima dell'uso della tecnologia la colonna dei camion in attesa nelle ore di punta era lunghissima**



# SIL 2009

Leader nella Logistica



## 11° Salone Internazionale della Logistica e della Movimentazione Interna

2 - 5 giugno 2009  
Fiera di Barcellona - Quartiere Fieristico di Gran Via  
Barcellona - Spagna

PAESE  
OSPITE  
PANAMA

CONSORCI

Salone Internazionale della Logistica

Logistica

confé

Comercio

Generalitat de Catalunya

abertij



International Sales (Italia e Germania)  
tel. +39 0332 240285 fax +39 0332 280900  
silbarcellona@advpro.eu

# IN TRE PER FAVORIRE IL BUSINESS LOGISTICO

Con soluzioni hardware complete e competenze integrate Intermec, Alfaproject.net e ABD garantiscono risultati reali e già nel breve periodo.

a cura della **Redazione**

## I PARTNER

**E**cce chi sono i partner del progetto illustrato:

**Intermec Technologies Corp** ([www.intermec.it](http://www.intermec.it)) sviluppa, produce e integra le tecnologie che identificano, rintracciano e controllano i prodotti lungo tutta la supply chain. **Alfaproject.net** nata nel 2000 all'interno dell'Acceleratore d'Impresa del Politecnico di Milano, fornisce consulenza sui processi aziendali, con particolare riferimento alla supply chain. Il modello d'intervento ID.Mode identifica soluzioni integrate di identificazione automatica attraverso fasi precise: da un'iniziale studio di fattibilità, all'individuazione di ambiti operativi di miglioramento coerenti con l'infrastruttura operativa e le strategie aziendali, fino alla stesura di una road map progettuale. La definizione di obiettivi strategici chiari e la pianificazione di on-site survey sono aspetti fondamentali per progettare soluzioni in grado di portare benefici reali ai processi operativi del cliente. **ABD**, honour partner Intermec certificato RFID, è un punto di riferimento ideale per l'implementazione di soluzioni nel campo dell'identificazione automatica e delle nuove tecnologie.

**L** identificazione in radiofrequenza, RFID, è oramai una tecnologia matura che, attraverso percorsi progettuali integrati, porta benefici reali a tutta la supply chain. Potrebbe sembrare uno slogan futuristico ma è tutto vero. E i risultati lo dimostrano. Il tempo dei test tecnologici funzionali è finito. La tecnologia è stata ampiamente testata ed è giunto il momento di inserirla a pieno titolo tra gli strumenti di miglioramento dei processi di business. Se introdotta correttamente e dopo valutazioni esperite, l'RFID abbatta i costi e migliora la qualità. È inoltre una tecnologia invisibile che interviene nei processi senza necessariamente modificarne le attività e può integrarsi perfettamente con le infrastrutture tecnologiche esistenti.

**Alfaproject.net**, Intermec e la partner community hanno consolidato un approccio "business oriented" che, grazie

a soluzioni hardware complete, analisi dei processi aziendali, definizione dei margini di miglioramento e focus sui risultati, garantisce soluzioni tecnologiche integrate con risultati reali e misurabili nel breve periodo. La sinergia tra i player coinvolti nel progetto consente

**Il modello ID.Mode indica soluzioni di identificazione automatica mediante diverse fasi**

di realizzare infrastrutture tecnologiche efficienti in tempi brevi. Inoltre, le operazioni di testing sono contestualizzate all'ambito operativo.

**La tecnologia** diventa quindi uno strumento per

raggiungere obiettivi strategici aziendali, misurabili sia in termini di efficienza operativa sia di ROI (ritorno sull'investimento). L'approccio top-down, ovvero dalla strategia alla tecnologia, supportato dalla metodologia ID.Mode porta importanti vantaggi competitivi agli early-adopter e assicura soluzioni funzionali. In contesti di questo tipo l'interlocutore del team di sviluppo RFID non può più essere il solo responsabile IT. Le soluzioni tecnologiche forniscono infatti strumenti per la gestione di vari aspetti aziendali quali certificazione del brand o originalità dei prodotti, coinvolgendo anche altre aree aziendali (strategie marketing e branding e gestione della supply chain). ■





## DAL MERCATO...

ToolsGroup propone un servizio innovativo per supportare le aziende a ridimensionare rapidamente lo stock, con lo scopo di migliorare il cash flow. Il programma di "riduzione rapida dello stock" (RRS) abbassa infatti la necessità di capitale circolante e limita l'impatto della riduzione dei crediti. RRS è indirizzato ai direttori generali e ai direttori finanziari che desiderano aumentare il cash flow, ai fondi privati di investimento che vogliono migliorare il ROIC (Return on Invested Capital), e ai responsabili della supply chain. Le aziende possono generare una liquidità compresa tra il 10% e il 30% del valore di inventario, mantenendo o aumentando il livello di servizio al mercato. Il programma RRS si implementa facilmente perché non richiede alcuna modifica nella rete di distribuzione/riapprovvigionamento né nell'infrastruttura tecnologica.

Generix Group, software vendor di soluzioni di gestione collaborativa, e Systar, leader delle soluzioni di "Business activity monitoring" (BAM), hanno siglato un accordo di collaborazione internazionale. Generix Group utilizzerà la tecnologia di Systar per proporre ai propri clienti un'offerta denominata "Event manager for tradeXpress", destinata a migliorare la loro reattività a problemi operativi, aggiungendo funzioni di supervisione degli eventi.

Dal qualche tempo è on-line all'indirizzo [www.trail.unioncamere.it](http://www.trail.unioncamere.it) il "portale nazionale delle infrastrutture di trasporto e logistica" del sistema camerale italiano. E' promosso da Unioncamere e realizzato con il supporto tecnico-scientifico di Uniontrasporti; intende proporsi quale punto di riferimento nazionale per il monitoraggio continuo dell'offerta e della programmazione di infrastrutture di trasporto. Presenta un'architettura ricca con sezioni dedicate al monitoraggio delle infrastrutture esistenti, di valenza nazionale e regionale, e degli interventi in corso per l'ampliamento e l'ammodernamento dell'attuale dotazione infrastrutturale.

Teleroute ha sviluppato Teleroute GO, soluzione studiata per i piccoli trasportatori: si tratta di una piattaforma on-line che fornisce accesso a più di 100 mila offerte di carico ogni giorno. Il servizio garantisce un elevato ritorno sull'investimento: gli utenti infatti hanno libero e illimitato accesso alla visualizzazione di tutte le offerte e il pagamento avviene solo quando tali offerte sono selezionate sulla base delle singole preferenze.

E' attivo il nuovo sito web di System Logistics ([www.systemlogistics.it](http://www.systemlogistics.it)), azienda che offre soluzioni su misura per progettazione e realizzazione di macchine e impianti completi per la gestione del flusso logistico delle merci.

# ChainLog

## 5° Forum Nazionale sulla Logistica e il Trasporto

16 - 17 giugno 2009

Piacenza, Collegio Alberoni



Promosso da

Prodotto e Organizzato da



In collaborazione con



Contatti

Cenacolo srl - via Colombo 101/11 - 29100 Piacenza

Tel. 0523 590372 Fax 0523 570193

[s.wta@cenacolo srl](mailto:s.wta@cenacolo srl)

# E' LA VOLTA BUONA PER COLLABORARE

Le iniziative di “collaborative planning” pongono in discussione le “regole” consolidate nei rapporti di approvvigionamento e fornitura.

di **Roberto Crippa e Livia Larghi**

**L'**Italia non è un Paese di grandi multinazionali: la nostra forza va dunque ricercata attraverso la collaborazione lungo la catena logistica estesa, dagli aspetti connessi all'innovazione, alla pianificazione (oggetto di questo articolo), alla logistica fisica e distributiva. L'idea di rappresentare un sistema produttivo attraverso una serie di scambi tra varie entità (aziende, industrie) fra loro altamente interdipendenti non è certo una novità, basti pensare ai lavori e ai modelli di pianificazione ideati da Leontief nell'immediato dopoguerra. Tuttavia, sebbene pienamente condivisibili, non furono mai completamente applicati in un contesto reale di economia di mercato: la mole di dati richiesti era enorme e altrettanto difficoltosa risultava la definizione delle “funzioni di produzione” che legavano i fattori in ingresso e uscita da ogni entità manifatturiera. Veniva, inoltre, implicitamente dato per scontato il concetto che un sistema economico, inteso come pluralità di singoli attori, avrebbe accettato una pianificazione *su per partes* volta a ottimizzare le *operations* del sistema stesso a beneficio dell'intera *supply chain*. Un assunto auspicabile ma decisamente poco realistico.

**Analoghe** difficoltà di fondo furono anche riscontrate dai modelli di pianificazione integrata delle *supply chain* sottesi ai tentativi di applicazione pervasiva (e un po' estremistica) dei sistemi di pia-

nificazione avanzata (APS) degli ultimi anni '90 del secolo scorso: la difficoltà nell'ottenimento di informazioni dalla filiera in quantità e qualità idonee, l'impossibilità di determinare una situazione condivisa di ottimo globale e l'elevato costo di integrazione tra sistemi gestionali estremamente eterogenei finivano per ridurre la “pianificazione estesa” a quella delle imprese dominanti. La “condivisione di informazioni” si riduceva a poco più di un interscambio di dati transazionali.

**L'evoluzione** delle catene logistiche e delle arene competitive di questi recenti anni hanno ulteriormente enfatizzato le sopraccitate criticità: tutto si muove nella direzione di rendere sempre più irrealistico un modello di pianificazione caratterizzato da una “centralità decisionale” che abbisogna di enormi moli di informazioni per determinare chi deve fare cosa e quando. Molto più consoni all'impresa rete, i sistemi di pianificazione “a intelligenza distribuita” rivalutano e ampliano i confini del tradizionale rapporto transazionale nei processi di pianificazione degli approvvigionamenti, a tutto vantaggio di una migliore sincronizzazione delle *operations* tra

clienti e fornitori. Questi ultimi divengono parte attiva nel conseguimento di una condizione che, se non proprio di ottimo globale per l'intera *supply chain*, è comunque ampiamente migliorativa rispetto a quella basata su una mera contrapposizione.

**Il modello di pianificazione caratterizzato da “centralità decisionale” risulta essere irrealistico**

**Non è certo** un problema tecnologico: l'ICT è da considerare un facilitatore piuttosto che un fattore critico. Il vero problema non è “come dirsi le cose”, ma “cosa dirsi e perché”. Se seriamente affrontate, le iniziative di *collaborative planning* hanno insiti fortissimi contenuti di revisione dei processi di business e di gestione del cambiamento ad ampio respiro lungo l'intera catena logistica. Sono, infatti, poste in discussione le “regole del gioco” consolidate nei rapporti di fornitura e approvvigionamento. E' un processo di ridisegno strategico da affrontare con consapevolezza e metodo.

visione dei processi di business e di gestione del cambiamento ad ampio respiro lungo l'intera catena logistica. Sono, infatti, poste in discussione le “regole del gioco” consolidate nei rapporti di fornitura e approvvigionamento. E' un processo di ridisegno strategico da affrontare con consapevolezza e metodo.

**Qui** intendiamo fornire alcune indicazioni sui passi da affrontare, frutto di esperienze maturate sul campo. Possono così essere stabiliti:

#### **■ definizione del modello strategico**

Prima ancora di avviare qualsiasi iniziativa è innanzitutto necessario chiarirsi le idee su cosa si intenda per *collaborative planning*, perché la si vuole e fino a che punto si è disposti a modificare le regole del gioco cliente/fornitore. E'

questo il momento ove si definiscono i macro-obiettivi dell'iniziativa e le sue potenziali criticità. Il punto focale da affrontare è cosa (e in che misura) potrà essere effettivamente rinegoziato e quali sono le possibili resistenze a fare ciò.

#### ■ **Mappatura dei processi esistenti**

Il tutto parte da un esame dell'attuale parco fornitori, connotato da tutti gli elementi che consentano di stratificare il *supply side* in base a caratteristiche omogenee e identificare dove sussistano le condizioni idonee per pensare a forme di *collaborative planning* e quali potenziali benefici possano conseguirsi. Può essere, inoltre, opportuno un approfondimento dell'analisi da condurre su di un sottoinsieme rappresentativo di fornitori attraverso questionari e/o visite in loco allo scopo di acquisire una maggior comprensione dei loro processi di *supply chain management*. Parallelamente a ciò, in questa fase vengono anche esaminati e rappresentati i reali processi interni di approvvigionamen-

to, di relazioni coi fornitori (quali informazioni sono interscambiate, con che livello di dettaglio/frequenza...), di interazione coi processi interni di pianificazione e programmazione della produzione e della distribuzione. Un esame critico della *qualità* dei processi interni è pure doveroso.

#### ■ **Definizione del modello operativo:**

sulla base delle linee-guida e delle risultanze emerse nelle due fasi precedenti è, quindi, possibile passare alla progettazione dettagliata del modello di pianificazione collaborativa: livelli di collaborazione, estensione al parco fornitori, struttura delle informazioni interscambiate, modalità di interazione, regole di stabilità, soglie di accettazione automatica delle variazioni di pianificazione e

così via. E' in questa fase che le nuove regole del gioco assumono forma concreta. Una forma che deve essere operativamente gestibile dai sistemi informativi di tutti gli attori coinvolti. Ma, soprattutto, che sia condivisa nelle sue implicazioni sui rapporti di fornitura, sui processi di *vendor evaluation*, sulle modalità di condivisione di costi e benefici del nuovo modus operandi. Questa fase è di gran lunga la più delicata nello sviluppo di iniziative collaborative: non esiste la "taglia unica" che possa andar bene a tutti.

#### ■ **Attivazione del "pilota"**

Giunti a questo punto, è il momento di testare sul campo se quanto ipotizzato funziona effettivamente e quali "ipotesi di laboratorio" vanno corrette. E' il momento della verità: definiti gli eventuali *provider* di servizi professionali e il tipo di servizio richiesto, definiti il o i (pochi!) fornitori coi quali iniziare l'esperimento... partire! Misurare. Affinare progressivamente. Misurare ancora. Comunicare, comunicare, comunicare! Questi sono gli imperativi durante la fase-pilota.

#### ■ **Estensione dell'iniziativa**

Testato e affinato il modello operativo e la sua traduzione in applicativi e procedure, si può infine pianificare l'estensione a una cerchia più ampia del parco fornitori in relazione alle esigenze e al loro grado di maturità. E' bene non dimenticare che esiste una correlazione inversa (si veda immagine qui a lato) tra l'intensità della relazione collaborativa e la sua estendibilità al parco fornitori. Come nei rapporti umani (e i rapporti tra organizzazioni sono rapporti tra esseri umani!), si possono mantenere interazioni superficiali con grandi masse di interlocutori ma, al crescere della profondità della relazione, la cerchia dei partner si restringe. ■

**La fase in cui si definisce il modello operativo è la più delicata, perché non esiste "la taglia unica" valida per tutti**

### LA PIRAMIDE DELLA PIANIFICAZIONE COLLABORATIVA



Lo schema riassume l'essenza delle logiche di pianificazione collaborativa: limitarsi al solo scambio di informazioni transazionali è un modo per aggiungere efficienza a processi che non mutano nella sostanza e, quindi, ben difficilmente apporterà benefici radicali. Questi si possono conseguire solo ripensando profondamente le vigenti regole di business e i correlati processi, a patto di costruire un nuovo modo di "fare le cose" e un consapevole rapporto di fiducia reciproca. Ciò non è però "per tutti": richiede un ripensamento di ruoli e confini di influenza reciproca lungo la supply chain; richiede la messa in discussione di modelli ai quali siamo da anni abituati. Un esercizio che i tempi futuri sempre più spesso ci richiederanno.



# MG LOGISTICA L'ARCHIVIAZIONE E' IL SUO MESTIERE

La società veneta è un'eccellenza: la sua specialità consiste nel trasformare i documenti cartacei in immagini digitali trasferibili via web.

di Irene Zaino e Federico Paluan



GIAMPIETRO BATTAGLIA

**N**iente più carta, niente più archivi. Non è un sogno, ma un pacchetto di servizi su misura che hanno condotto al top dell'archiviazione fisica e ottica dei documenti cartacei la società padovana Mg Logistica Srl. Una vasta gamma di opportunità messe a punto grazie all'utilizzo delle più moderne tecnologie informatiche. L'azienda, a capitale prevalentemente pubblico, oggi rappresenta un efficiente e professionale punto di riferimento per lo stoccaggio, l'archiviazione ottica e la gestione fisica dei documenti. Il "timone" della società è affidato a Giampietro Battaglia, imprenditore con grande esperienza in aziende commerciali e di servizi. Un know how fatto di lungimiranza e collaborazione

con i clienti che ha saputo far crescere anno dopo anno Mg Logistica fino a farla diventare un'eccellenza nel mercato e una fiore all'occhiello per l'Associazione logistica Nordest di cui fa parte.

#### QUAL È IL VOSTRO CORE BUSINESS?

■ Mg Logistica Srl è nata nel 2001 con soci pubblici: Magazzini Generali di Padova per il 65%, Finser Spa per il 29%, la Camera di Commercio padovana al 5% e all'1% la Provincia di Padova (lo ha ceduto però al socio controllante Magazzini Generali). Siamo specializzati nell'archiviazione ottica dei documenti e nella gestione fisica degli archivi in outsourcing. Un servizio che viene progettato e personalizzato garantendo meticolosamente la soluzione più adatta alle specifiche richieste di ciascun cliente. Il tutto con l'obiettivo di limitare l'utilizzo della carta grazie alla sua trasformazione in immagini digitali consultabili e facilmente trasferibili attraverso la rete informatica.

#### QUALI SONO I PRINCIPALI SERVIZI DI MG LOGISTICA E COME SONO PROPOSTI?

■ Possiamo coprire l'intera filiera della gestione di un archivio e della sua digitalizzazione. Il cliente può scegliere tra uno o più servizi che meglio rispondono alla visione complessiva studiata e progettata ad hoc dallo staff della società.

Noi procediamo attraverso un'attenta analisi della struttura organizzativa del committente, delle sue necessità, del sistema di archiviazione utilizzato. Successivamente il servizio viene personalizzato con l'elaborazione degli strumenti di gestione più adeguati e delle possibili aree di intervento per migliorare i flussi documentali. Infine si avvia un progetto di consulenza finalizzato all'esternalizzazione della procedura di archiviazione dei documenti cartacei e a tutti i servizi "accessori" come la tracciabilità delle consultazioni.

#### QUALI VANTAGGI OFFRITE?

■ Niente più difficoltà né costi anche in termini di spazi, risorse umane, mezzi informatici, attrezzature, conservazione e rispetto di normative legate alla privacy e alla sicurezza che ci vengono delegate in outsourcing. La migliore razionalizzazione dell'archivio comporta per il cliente l'ottenimento rapido e tempestivo del documento, nonché la fruibilità dei dati anche a più utenti, la conoscenza effettiva del costo dell'archivio che diventa così un dato certo, controllato e definito.



#### QUALI LE PRINCIPALI STRUTTURE E LE TECNOLOGIE UTILIZZATE?

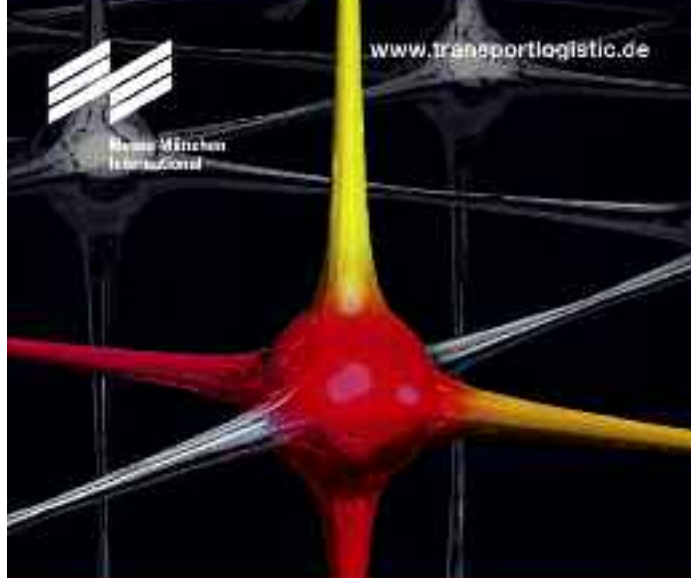
■ Mg Logistica dispone di ambienti perfettamente attrezzati per lo stoccaggio, dotati di scaffalature idonee, di sistemi di sicurezza antincendio e antintrusione. Disponiamo inoltre di staff, partner, mezzi informatici e attrezzature per la conservazione in sicurezza dei dati sensibili. Infine utilizziamo le più moderne e avanzate tecnologie digitali.

#### A CHI SI RIVOLGE MG LOGISTICA?

■ Ci rivolgiamo ai più importanti operatori pubblici e privati: dalle amministrazioni locali agli istituti di credito e consulenza, Asl, case di cura, ospedali, aziende e studi di professionisti. Per l'ente pubblico, ad esempio, siamo in grado di rispondere alle esigenze più comuni come l'archiviazione dei documenti anagrafici, pratiche edilizie, bollettini Ici fino ai moduli di comunicazione ospitalità e di cessione fabbricati. Gli istituti bancari e assicurativi si rivolgono a noi per la gestione di contratti, fatture, pratiche, foto di sinistri, atti di notifica fino ai fermi amministrativi e ai verbali di pignoramento. Le aziende e gli studi professionali ci richiedono una risposta sicura ai problemi di archiviazione di documenti amministrativi, brevetti, manuali, riviste, schede e disegni tecnici in qualunque formato. Infine, per cliniche e ospedali siamo in grado di archiviare cartelle, studi di statistica, questionari sulla qualità dei servizi, fino all'esternalizzazione dei referti. Il tutto, ovviamente, con il massimo rispetto per la sicurezza e la privacy.

#### E UN OCCHIO ALLA QUALITÀ?

■ A proposito di qualità lo scorso mese l'ente di certificazione SQS ha riconosciuto a Mg Logistica il certificato di qualità secondo le norme UNI EN ISO 9001 - 2008. Un'ulteriore garanzia per i nostri clienti. Le nostre procedure sono conformi alla legge, il trasferimento dei dati avviene con copia di sicurezza, la progettazione è personalizzata e innovativa, abbiamo uno staff professionale. Non da ultimo, ogni strumento è scelto secondo criteri di salvaguardia ambientale, sociale e di rispetto delle esigenze di consegna dei documenti anche urgenti.



## Il salone guida mondiale del trasporto e della logistica. Venite a conoscere cosa muove il mondo.

- ▶ presenza di leader del mercato ed operatori decisionali internazionali
- ▶ novità mondiali e tendenze future
- ▶ riproduzione dell'intera filiera produttiva
- ▶ programma collaterale di alto livello

Salite sulla partita del momento dei protagonisti del settore: al più grande salone mondiale di logistica, telematica e trasporto.

Registratevi online sul sito  
[www.transportlogistic.de/register](http://www.transportlogistic.de/register)



including  
Air Cargo Europe

connecting business

12° Salone Internazionale di Logistica, Telematica e Trasporto

12 - 15 Maggio 2009

Nuovo Centro Fieristico,  
Monaco di Baviera

# UN MATRIMONIO CON GRANDI ASPETTATIVE

I vantaggi dell'applicazione dell'RFId alla logistica del farmaco sono vari e notevoli, anche se il quadro applicativo resta per ora incerto.

di **Giovanni Miragliotta, Alessandro Perego e Angela Tumino**

*Politecnico di Milano – Dipartimento di Ingegneria Gestionale*

**L**RFid (Radio Frequency Identification) è un insieme di tecnologie su cui si è scritto e detto tanto, in alcuni casi definendole come la panacea della logistica, in altri casi valutandole con scetticismo. Ma a che punto siamo oggi? Negli anni immediatamente successivi al mandato di Walmart si è sviluppato un grande interesse circa le potenzialità delle tecnologie RFid, anche in settori diversi dal retail. Nel farmaceutico, ad esempio, le azioni della Food & Drug Administration (FDA) americana, che per prima stabilì delle tappe per l'adozione dell'RFid a supporto della tracciabilità dei farmaci, hanno portato alla creazione di forti aspettative. I benefici potenziali in questo settore sono infatti molteplici: da un lato l'RFid consentirebbe di identificare le singole confezioni di farmaco al fine di garantirne la tracciabilità, ottemperando così alle sempre più stringenti normative in vigore (o in via di promulgazione) nei Paesi occidentali; dall'altro permetterebbe di recuperare efficienza in un processo logistico-produttivo caratterizzato da volumi elevatissimi. Nonostante queste premesse, il quadro applicativo reale è decisamente povero, con poche implementazioni sia in Italia che all'estero, dove la FDA ha di fatto abbandonato l'idea di emettere un RFid mandate, pur indicando l'RFid come "la più promettente tecnologia per la tracciabilità dei farmaci".

**In Italia** le applicazioni per la tracciabilità dei farmaci (quindi con il tag presente a livello item) si sono limitate a qualche sperimentazione (a esempio Neologistica, per maggiori informazioni si rimanda al sito [www.rfid-solutioncenter.it](http://www.rfid-solutioncenter.it)); esse hanno mostrato l'eccezionale potenziale della tecnologia come "vettore" di informazioni, rispetto ad altri sistemi di identifica-

zione automatica, ma la definizione degli standard di identificazione e di infrastruttura dati (senza i quali è impensabile un decollo di queste applicazioni) è ancora ferma sui tavoli nazionali e internazionali. Le sperimentazioni a supporto della logistica (quindi con il tag presente a livello collo) si sono spinte invece un poco più avanti, mostrando l'esistenza di tangibili benefici pur in un contesto in cui la necessità di un coordinamento di filiera resta sempre un fattore essenziale alla conseguente realizzazione esecutiva.

**La soluzione garantisce tracciabilità ed efficienza nei processi distributivi dai volumi elevati**





## CHI SONO I PARTNER DEL PROGETTO

Il **Consorzio DAFNE** (Distribuzione Aziende Farmaceutiche Network EDI), costituito da aziende farmaceutiche e della distribuzione intermedia con la partecipazione anche di depositari, si pone la missione di ottimizzare i processi di distribuzione del farmaco sviluppando progetti comuni all'interno della filiera farmaceutica. **Neologistica** opera dal 1999 nel mercato come depositario di prodotti farmaceutici, cosmetici e chimici industriali; ha già affrontato due successive fasi di assessment e di progetto pilota per l'utilizzo della tecnologia RfId per l'identificazione delle singole confezioni di farmaco salvavita. Il **gruppo Comifar** è il principale attore nella distribuzione farmaceutica in Italia, con 31 unità distributive, 25.000 consegne giornaliere a circa 13.000 farmacie, oltre 110.000 referenze gestite e 1,6 milioni di pezzi evasi giornalmente. L'**RfId Solution Center** è un centro di ricerca congiunto università-impresa, nato nell'ottobre del 2006 da una comune visione del Politecnico di Milano, Hewlett-Packard Italiana e Intel Italia. La sua missione è sviluppare attività di ricerca applicata finalizzata alla realizzazione di progetti di valutazione delle tecnologie RfId presso significative aziende o filiere del mercato italiano e internazionale.

**E' in questo quadro** che si inserisce il progetto illustrato in questo articolo: esso rappresenta il primo pilota di filiera italiano, nato con il coinvolgimento di un depositario e di un distributore farmaceutico, volto a sperimentare l'applicazione delle tecnologie RfId al processo di ricevimento merci di un distributore. Nato dalla collaborazione tra il Consorzio DAFNE, il gruppo Comifar e l'azienda Neologistica, e realizzato dall'RfId Solution Center del Politecnico di Milano, HP ed Intel, il progetto ha verificato in quale misura l'utilizzo di tecnologie RfId possa rendere più efficiente il processo di preparazione, spedizione, ricevimento e conta delle merci, confezionate e spedite dal depositario (Neologistica) e ricevute dal distributore intermedio (Comifar). Il processo di ricevimento merci è oggi molto oneroso e non immune da errori, e ciò indipendentemente dal fatto che alcuni fornitori utilizzino o meno delle etichette barcode standard per identificare i colli e il loro contenuto. La composizione delle unità di carico, infatti, impedisce comunque di accedere in linea

ottica diretta a tutti i colli e pertanto risulta impossibile pensare di adottare altre metodologie di spunta diverse dal conteggio manuale. Appare di conseguenza evidente come le tecnologie RfId possano rappresentare una discontinuità radicale rispetto alle attuali modalità di esecuzione di questa attività, e riscuotano pertanto un grande interesse. Lo scenario applicativo della sperimentazione è stato strutturato in quattro step: taggatura dei colli presso la sede Neologistica di Garbagnate, identificazione mediante lettura RfId dei colli all'atto della spedizione, invio al magazzino Comifar di Novate Milanese della lista dei colli spediti da parte di Neologistica, ricezione delle unità di carico taggate con controllo mediante tecnologia RfId e quindi controllo della corrispondenza tra colli ricevuti e informazioni inviate. Nella maggior parte dei test (17 casi su 20) si è riscontrata una percentuale del 100% (si veda tabella di pag. 43), con problemi solo per taluni medicinali, prevalentemente in forma liquida, che

peraltro presentano problematiche con una certa prevedibilità, cosa questa complessivamente positiva. Questo risultato è decisamente positivo, in quanto la sperimentazione è stata volutamente compiuta senza perseguire

**E' in atto  
un progetto  
che coinvolge  
più realtà e punta  
a verificare  
i reali vantaggi  
della tecnologia**

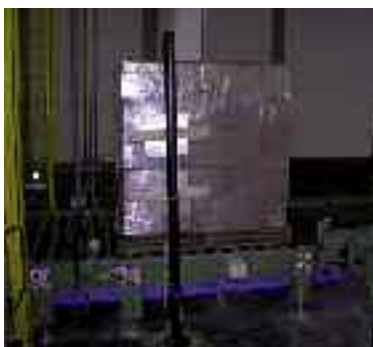
un'ottimizzazione tecnologica o di processo, ma solo simulando l'introduzione di una lettura RfId UHF a minima invasività rispetto alla situazione attuale; ad esempio, il tag è stato apposto esattamente in corrispondenza dell'attuale etichetta

barcode (posizione non sempre ottimale per la lettura in radiofrequenza), e senza alterare lo schema di composizione del pallet, dove pure la l'applicazione di semplici criteri di posizionamento e orientamento da parte degli operatori potrebbe portare ulteriori benefici. Anche i tag utilizzati sono stati scelti volutamente tra degli *average performer* per simulare la reale dispersione che si potrebbe avere ricevendo merce proveniente da produttori diver- >



## TEST TECNOLOGICI: QUESTI I RISULTATI

Su un campione di 20 bancali differenti



La sperimentazione è stata effettuata nella fase di ricevimento, ma i benefici saranno notevoli anche nei processi a valle.



TEST	COLLI	PERCENTUALE LETTURA
Test sul bancale A	48	92%
Test sul bancale B	66	94%
Test sul bancale C	79	100%
Test sul bancale D	68	100%
Test sul bancale E	54	96%
Test sul bancale F	109	100%
Test sul bancale G	53	100%
Test sul bancale H	94	100%
Test sul bancale I	86	100%
Test sul bancale L	31	100%
Test sul bancale M	41	100%
Test sul bancale N	63	100%
Test sul bancale O	7	100%
Test sul bancale P	64	100%
Test sul bancale Q	68	100%
Test sul bancale R	87	100%
Test sul bancale S	90	100%
Test sul bancale T	70	100%
Test sul bancale U	90	100%
Test sul bancale V	2	100%

si. Inoltre, la sperimentazione è stata confinata alla sola fase di ricevimento, mentre è ragionevole che estendendo il confine del ridisegno anche ai processi immediatamente a valle (controllo qualità e sorting) si possa accrescere il bacino di attività su cui impattare e portare benefici. Pur con questa limitazioni, l'evidenza mostra che l'RFID rappresenta già oggi un'opzione percorribile, nell'alveo del processo analizzato. Simulando il risparmio di tempo che si avrebbe evitando il

conteggio (per i pallet letti al 100%) o focalizzando l'ispezione alla ricerca dei pochi colli mancanti (per i pallet per cui non vi sia corrispondenza rispetto al documento di spedizione) emerge un incremento di produttività dell'attività di spunta manuale, anche con le attuali prestazioni della tecnologia, su-

periore al 90%. Ai benefici legati al lavoro di spunta si dovrebbe inoltre aggiungere il fatto che sarebbe possibile realizzare la verifica di corrispondenza immediatamente all'atto della consegna, quindi risolvendo tutte le problematiche di accettazione con inoltro di una nota di protesto.

**L'investimento in RFID potrebbe essere già giustificato col solo obiettivo di una maggiore efficienza operativa**

**Se ci si avvicinasse** alla decisione di adozione dell'RFID avendo in mente anche solo finalità di efficienza operativa, l'investimento potrebbe già avere delle serie giustificazioni, in vista di un miglioramento nelle prestazioni di lettura che arriveranno dai progressi tecnologici (grazie

all'impiego di tag sempre più performanti, portali disegnati ad hoc per l'applicazione) e dell'intervento sul processo (con l'introduzione di criteri di posizionamento e di composizione del pallet che tengano presenti le esigenze di questa particolare tecnologia di identificazione). ■



# materials handling

## MIDDLE EAST

The 5<sup>th</sup> International Exhibition for Logistics, Supply Chain, Freight & Cargo, Automation, Information & Communication Technology - Products & Services

Under the Royal Patronage of  
**His Highness Sheikh Ahmed bin Saeed Al Maktoum**  
 President of Dubai Civil Aviation Authority, Chairman of Dubai Airports,  
 Chief Executive and Chairman of the Emirates Group

**May 31 – June 2, 2009**

Dubai International Convention and Exhibition Centre, Dubai, UAE

**Book your space now!**

**2007**

145 Exhibitors from 22 countries  
 for 7526 Visitors from 63 countries

**2009**

250 Exhibitors from 35 countries  
 for 10,000 Visitors from 75 countries

[www.materials-handling-dubai.com](http://www.materials-handling-dubai.com)  
[materialshandling@uae.messefrankfurt.com](mailto:materialshandling@uae.messefrankfurt.com)

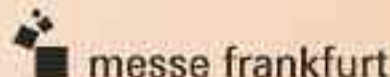
Supported by



هيئة دبي للطيران المدني  
 Dubai Civil Aviation Authority



Dubai Airports  
 Grouping of MRAI and DAA





# SANITA' IN VENETO: ADESSO SI INNOVA

Dopo l'attivazione delle "aree vaste" la Regione punta su una più efficace distribuzione e decide di dar vita a piattaforme centralizzate.

di **Ornella Giola**

**O**spite di rilievo al convegno "Il libro bianco per la logistica della sanità" - organizzato da Assologistica e Assologistica Cultura e Formazione col patrocinio di Regione Veneto, Comune di Verona e ministero della Salute - è stato l'assessore alla Sanità veneta, che ha ricordato come la Regione abbia dato vita dal 2006 alle "aree vaste" dove si concentrano approvvigionamenti e logistica delle aziende sanitarie. A fare gli onori di casa il sindaco di Verona, Fla-

vio Tosi, che ha aperto i lavori; tra gli intervenuti anche il sottosegretario ai Trasporti, Bartolomeo Giachino, che ha chiuso la sessione mattutina. "In ambito sanitario - ha precisato Sandri - manca spesso un reale investimento in materia logistica, sia in termini di competenza che di tecnologie e strumenti: da studi preliminari è emerso che le

infrastrutture al momento in uso nella varie aziende sanitarie venete non sono funzionali alla centralizzazione dei sistemi di stoccaggio e distribuzione, né da un punto di vista strutturale, né da un punto di vista di sistema, perché di dimensioni ridotte e con un livello di automazione limitato. Di conseguenza occorrono nuove soluzioni a livello di "area vasta". Il cambiamento da attivare è significativo, aggravato dalla carenza di figure

*Da sinistra: Damaso Zanardo, il sindaco di Verona Flavio Tosi, l'assessore Sandro Sandri e Giovanni Leonida di Assologistica. Sotto: Antonio Compostella (ARSS Veneto)*

**La realizzazione di uno di questi hub necessiterà di 16-20 mesi, per un costo di circa 12/15 milioni di euro**





## ZANARDO: LA LOGISTICA? UNA LEVA STRATEGICA

competenti e di risorse. *“In ogni caso - ha aggiunto Sandri - il modello deve prevedere la realizzazione di un centro logistico unico (hub) per ‘area vasta’, con capacità sufficienti a gestire tutte le categorie di prodotti per tutte le aziende dell’area, in sostituzione degli attuali magazzini esistenti (90 circa in tutta la Regione) e in grado di accorparsi in un’unica struttura una serie di funzioni al momento svolte dalle singole aziende sanitarie”.* Il costo di realizzazione di tale piattaforma per singola ‘area vasta’ tipo è stato indicato da Antonio Compostella, direttore dell’Agenzia SocioSanitaria (ARSS) del Veneto, in circa 12/15 milioni di euro, il tutto realizzabile in un range temporale indicativo di 16-20 mesi.

**I vantaggi** operativi di un hub centralizzato informatico sono stati ben evidenziati nell’intervento di Damaso Zanardo, presidente di Zanardo Servizi Logistici, che presso la Asl di Asolo ha già dato vita a un centro lo-

**A**lcuni indicatori (contrazione della spesa nell’ultimo biennio) ed eventi (pazienti che cercano assistenza oltre i confini della propria Asl o Regione) segnalano che anche il settore della sanità si sta adeguando a logiche di mercato. *“In questo quadro strategico - si è chiesto Damaso Zanardo, presidente di Zanardo Servizi - che contributo può fornire la logistica? Ebbene gli scopi di una logistica sanitaria sono strettamente legati alla qualità. Come? Migliorando costantemente la qualità dell’assistenza per il paziente, semplificando gli impegni professionali degli operatori (medici, sanitari, tecnici, addetti all’area amministrativa, ecc.) e garantendo un efficiente utilizzo delle risorse”.* Fondamentale è anche il tema della sicurezza dei pazienti: un recente studio su 36 ospedali americani ha indicato che il 20% delle somministrazioni farmacologiche presentava un errore (dose sbagliata, farmaco non prescritto, mancata somministrazione). La logistica può fornire un notevole contributo anche da questo punto di vista, impiegando strumenti tecnologici con cui tracciare l’intero flusso logistico sanitario. *“Strumenti - ha aggiunto Zanardo - che in più garantiscono vantaggi economici, monitorando e ottimizzando i processi di gestione delle scorte e di riordino a fornitore”.*

gistico sanitario ad alto contenuto tecnologico (tramite il progetto LOG-OS) e che serve 2 mila posti letto in ospedali (2), case di riposo (12) e distretti sanitari (5). *“I benefici vanno ricercati - ha detto Zanardo - nella gestione unificata dell’evasione delle richieste da reparto, nella concentrazione/unificazione dei trasporti con costi ridotti e più frequenti rifornimenti ai reparti, nell’introduzione della modalità round/trip che associa alla consegna al reparto il ritiro contestuale del materiale in uscita (cartelle cliniche, resi, farmaci scaduti, ecc.), nell’abbattimento dei livelli di riordino delle scorte con anche la conseguente riduzione di queste ultime”.* La creazione degli hub sanitari richiederà - come ha sottolineato lo stesso assessore Sandri - l’individuazione della figura

del “manager della logistica” all’interno dell’“area vasta”, una figura del tutto assente al momento. Di qui l’importanza dell’accordo siglato da Jean François Daher per conto Assologistica (di cui è segretario nazionale) e da Compostella per conto di ARSS. *“Con questo accordo - ha detto l’assessore Sandri - poniamo le basi per progettare un cambiamento assai significativo, per il quale abbiamo bisogno di avvalorci di competenze e professionalità dal settore privato in ambito logistico, dove tali pratiche sono ormai ampiamente consolidate”.* Fatto questo che ha suscitato l’interesse dell’assessore alla Sanità della Regione Lombardia presente all’incontro veronese, Luciano Bresciani, il quale ha ribattuto: *“Abbiamo obiettivi comuni col Veneto anche se strategie diverse: ciò non ci porta a escludere sinergie con soggetti della comunità che possano portare plusvalore alla sanità”.* ■

### SIGLATO L’ACCORDO

**N**el corso dell’evento veronese si è siglato un accordo quadro tra Agenzia Regionale Socio Sanitaria del Veneto e Assologistica. Prevede l’istituzione di un tavolo di esperti dell’Agenzia Sanitaria e di Assologistica, con un approccio sistemico di centralizzazione di scorte e magazzini, ora frammentati in circa 90 depositi per 24 aziende sanitarie, definirà un nuovo modello di organizzazione delle Asl venete. Il riassetto dell’area della macro-logistica del farmaco e dei beni economici che ne scaturirà darà alle casse pubbliche circa 15 milioni di euro l’anno, grazie alla riduzione di sprechi e costi che non aggiungono valore, migliorando le performance dell’intero sistema in termini di qualità, affidabilità e sicurezza.

**All’interno dell’  
“area vasta”  
s’impone  
l’individuazione  
della nuova figura  
del manager  
logistico**

# FARMACIE, UNA RETE AL PUNTO DI SVOLTA

Il canale distributivo del settore è chiamato a compiti sempre più complessi, spesso - ma non sempre - in una condizione di solitudine.

di Ornella Giola

**N**uove logiche di generazione di valore per il canale retail", s'intitolava così il convegno sponsorizzato da Dimaf e tenutosi nel corso della 26a edizione delle Giornate Farmaceutiche Pisane. A fare gli onori di casa è stato lo stesso sindaco di Pisa, Marco Filippeschi, il quale ha ribadito il ruolo di primo piano svolto dalla città e dalla Toscana nel settore farmaceutico, posizionando la regione subito dopo Lazio e Lombardia. Nel suo discorso Alberto Ambreck, consigliere di Federfarma, ha ricordato gli interventi legislativi che di fatto hanno escluso i farmaci-

sti dall'innovazione del settore, depauperandone la professione e causando confusione sui costi reali dei farmaci e sulle linee guida che dovranno reggere l'intera filiera. "Grande è la confusione - ha aggiunto Ambreck - anche sul ruolo dei farmacisti che, per decreto legge, saranno chiamati a svolgere nuove funzioni sanitarie".

*farmacista, che resta comunque un consulente sanitario di primo approccio. Tuttavia solo una parte minoritaria dei farmacisti è pronta a fare il suo ingresso nel futuro".*

**Oggi il farmacista ricopre ruoli inediti, che però la legislazione spesso complica o confonde**

**Cosimo Pulli**, direttore generale di Chiesi, ha sostenuto che le farmacie stanno assumendo un ruolo nuovo, di advisor, di punto di indirizzo e di servizi. "Di qui la nostra necessità - ha spiegato - di attivare nuove forme di collaborazione e di trade marketing, per realizzare le quali abbiamo creato una nuova azienda 'vitruale' (dove le funzioni sono tutte in outsourcing), la Novadynamics, che attualmente opera con 6500 farmacie dirette e 2 mila cooperative". Per Gabriele Pierani di New Line, leader italiana nell'ambito dei servizi informatici per la sanità, alle aziende farmaceutiche compete un ruolo importante, quello di offrire consulenza vera per fare crescere le farmacie. ■

**"Solo da pochi anni** - gli ha fatto eco Alberto Drei, presidente della società di consulenza HBI - l'industria si è resa conto dell'esistenza della farmacia non solo come punto di consulenza sanitaria di prima istanza e come canale di distribuzione logistica, ma anche come luogo privilegiato per il contatto diretto col cliente. Di qui l'instaurarsi di rapporti di partnership col



R.A. De Luca, moderatore



A. Ambreck-Federfarma



G. Pulli - Chiesi



A. Drei - HBI



G. Pierani - New Line



## CINQUE DOMANDE A MICHELE GAGLIARDI



*L'amministratore delegato di Dimaf, Michele Gagliardi, vede un ruolo fortemente propulsivo da parte dei 3PL, mediatori fra il mondo dell'industria farmaceutica e le farmacie.*

### **Quali nuovi competenze vi chiede il mercato?**

■ Occorre saper offrire attività a valore aggiunto che vadano oltre quelle tipiche del provider logistico: ad esempio tutti quei servizi che possono supportare l'industria farmaceutica nelle logiche commerciali volte a implementare sempre più il rapporto con la farmacia.

### **Quali sono gli attuali trend del settore della logistica farmaceutica da voi monitorati?**

■ Il difficile momento di contrazione economica porta sempre di più le aziende a terziarizzare le attività non *core*. C'è dunque una forte domanda nel settore della logistica, la quale registra - però - una contrazione dei margini che produrrà contraccolpi nel breve periodo.

### **I farmacisti denunciano gli effetti della concorrenza di nuovi competitor rappresentati in particolare modo dalla GDO: quale supporto e quale ruolo può giocare un 3PL in questo contesto?**

■ Il 3PL può svolgere un ruolo indiretto fornendo all'azienda farmaceutica servizi innovativi a valore aggiunto di formazione e informazione, mirati al supporto della farmacia.

### **Il ruolo dell'ICT è sempre più determinante anche nel segmento della pharma-logistica: come vi siete attrezzati al riguardo?**

■ Dimaf ha adottato il sistema ERP Sap, già utilizzato da molte case farmaceutiche: consente di veicolare l'informazione con la massima trasparenza e possibilità di integrazione tra l'azienda farmaceutica e il deposito primario. Questo sistema consente di vedere tutte le fasi del processo logistico come se il magazzino fosse all'interno dell'azienda farmaceutica stessa.

### **Parliamo dei vostri recenti investimenti immobiliari**

■ Il nuovo deposito di circa 11.000 mq, situato a Tribiano (Milano), è l'ultimo investimento immobiliare di Dimaf e rappresenta la prosecuzione della strategia di innovazione iniziata con l'adozione del sistema informatico Sap. L'impianto risponde a criteri di efficienza e ottimizzazione dei flussi indispensabili in un mercato complessivo e competitivo come l'attuale. ■



Cultura e Formazione

# Assologistica

*Enjoy the difference...  
...join us !!!*

## **I NOSTRI CORSI DI MARZO/MAGGIO**

PROVA DELL'AVVENUTA ESPORTAZIONE  
7 aprile 2009

IL TRASPORTO DELLE MERCI PERICOLOSE  
RAPPORTO COMMITTENTE - VETTORE  
21 Aprile

CRM  
23 Aprile

IL NUOVO CONTRATTO DI TRASPORTO  
28 Aprile

IL CRUSCOTTO E I KPI PER GUIDARE  
LA LOGISTICA VERSO L'ECCELLENZA  
8 Maggio 2009

INCOTERMS  
20 Maggio 2009

IL MARKETING LOGISTICO  
E LA CREAZIONE DI NUOVI SERVIZI  
10 Giugno 2009

IL CONTRATTO LOGISTICO  
10 Giugno 2009

L'ABC DELLE OPERAZIONI DOGANALI  
17 Giugno 2009

### **PER ISCRIVERSI:**

COMPILARE LA SCHEDA DI ISCRIZIONE  
(scaricabile dal sito [www.assologistica.it](http://www.assologistica.it) sezione formazione)  
ED INVIARLA ALLA SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Fax 02 97387976 oppure

e-mail: [culturaformazione@assologistica.it](mailto:culturaformazione@assologistica.it)

Il costo del corso di una giornata è di 600 Euro + IVA 20%.

AI SOCI ASSOLOGISTICA

ED ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE

È RISERVATA UNA RIDUZIONE DEL 50%

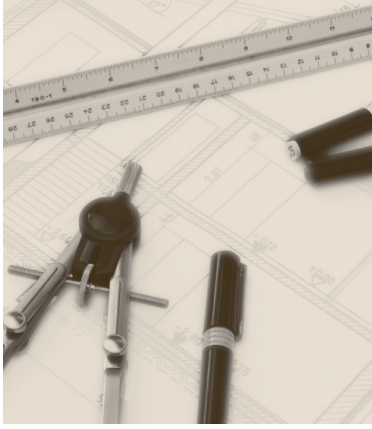
La sede del corso verrà comunicata alla conferma di iscrizione.

Per ulteriori informazioni:

Segreteria Formazione

Tel. 02 66989866 Cell. 334 6852762 - Cell. 338 9390218

[culturaformazione@assologistica.it](mailto:culturaformazione@assologistica.it)



# AUTOMAZIONE PERCHE' SCEGLIERLA O FARNE A MENO

La decisione richiede un'analisi approfondita delle alternative possibili, tenendo conto non solo dei costi d'impianto e d'esercizio, ma anche di altri parametri difficili da quantificare.

di **Stefano Bianchi**

**U**n lettore ci pone un quesito al quale proviamo a rispondere: "Come faccio a capire se mi conviene fare un magazzino automatico?". Innanzitutto occorre chiarire cosa intendiamo per automazione, termine a volte un po' ambiguo. Esiste infatti un'automazione dei processi, o informatica, e un'automazione dei sistemi di handling.

**La prima forma** di automazione, quella informatica, ha costi decisamente inferiori: spesso offre l'opportunità di un rapido ritorno dell'investimento, anche se in molti casi risulta difficile dimostrarlo

con esattezza a priori. L'automazione dei sistemi di handling, invece, presuppone l'utilizzo di mezzi che consentono la movimentazione della merce verso l'operatore in modo automatico. Questa forma di automazione ha goduto di un periodo di grande popolarità qualche decennio fa, quando automatizzare i magazzini con trasloelevatori era diventata una vera e propria moda, purtroppo non sempre giustificata.

**In generale** l'errore che a volte le aziende commettono è quello di partire con un'idea preconcreta. Capita infatti che l'input iniziale sia "devo costruire il nuovo magazzino automatico", piuttosto invece che accontentarsi di affermare "devo costruire il nuovo magazzino" e valutare poi con calma quale sia il grado di automazione opportuno. Per questo motivo la domanda del lettore è assolutamente lecita, anzi doverosa.

**Una cattiva fama** che spesso accompagna il concetto di automazione è quella relativa alla presunta rigidità. Anche in questo caso occorre fare dei distinguo. Esistono infatti alcune forme di automazione, addirittura definite "flessibili", che si contraddistinguono per essere in grado di adattarsi a rapidi cambiamenti

dei volumi e dei mix produttivi. Quello che rende l'automazione "rigida" è spesso semmai un errato dimensionamento, in base al quale il vestito mi sta subito "stretto di spalle", oppure il tentativo di far rientrare nel mio sistema di handling automatico ogni singolo materiale gestito nel mio magazzino. Come ho già avuto modo di affermare in un altro numero di questa rubrica, un magazzino non è mai un sistema monolitico, dove ogni singolo materiale è gestito da un unico sistema di movimentazione, ma al contrario è un organismo complesso, all'interno del quale convivono pacificamente diversi sistemi.

## ALFA COPLAN S.R.L.

Via Bramante, 23  
20154 Milano (MI)  
Tel. +39 02.31.30.10 (r.a.)  
Fax +39 02.34.50.645  
E-mail: s.bianchi@alfacoplan.it  
www.alfacoplan.it

**In sintesi** la scelta del grado e del tipo di automazione è una decisione che richiede un'analisi approfondita dei costi e dei benefici delle diverse alternative possibili, tenendo conto non soltanto dei costi d'impianto e dei costi di esercizio, ma anche di una serie di altri parametri più difficili da quantificare, ma altrettanto importanti, quali numero di codici da gestire, coefficienti di picco, caratteristiche fisiche dei materiali e incidenza delle attività di picking. Per l'automazione valgono le stesse considerazioni che caratterizzano gli altri sistemi di handling: non esistono sistemi "belli" o "brutti", ma solo sistemi "idonei" e sistemi "non idonei". ■



# BARCELONA TORNA IN SCENA A GIUGNO

Riflettori puntati sull'area del Mediterraneo, in particolare su Maghreb e su Algeria. Tra gli ospiti d'onore del 2009 Panama e la Colombia.

di **Giovanna Galé**

**L'**11a edizione del SIL - Salone internazionale della logistica e della movimentazione interna si svolgerà a Barcellona dal 2 al 5 giugno prossimo. Segue all'edizione del 2008 che aveva registrato una notevole crescita sia in termini di presenze che di fatturato. Nel corso degli anni il SIL ha consolidato il proprio ruolo di punto d'incontro per gli operatori del settore logistico dell'area del sud Europa, del Mediterraneo (in particolare della regione del Maghreb), dell'America Latina e del Sud-est asiatico. In linea con questo obiettivo, SIL 2009 ospiterà iniziative che favoriranno i contatti tra aziende europee e realtà nord-africane, tra queste il programma "Invest in Med" e il "Settimo forum mediterraneo per logistica e trasporti" che accoglierà l'Al-

geria quale Paese d'onore per il suo ruolo strategico di porta d'accesso al continente africano.

**La manifestazione** catalana del 2009, allestita in Gran Via de Fira, avrà poi due

**I progetti  
colombiani  
sono ambiziosi:  
prevedono  
la realizzazione  
di 20 inedite  
piattaforme**

Paesi ospite; si tratta di Panama e Colombia. Panama è un punto nodale del commercio marittimo e del trasporto internazionale; verrà rappresentato da una collettività di operatori, tra cui l'Autorità del Canale di Panama. Quanto alla Colombia disporrà di uno stand di 500 mq nei quali verranno illustrati i progetti logistici attuali e futuri del Paese sud-ameri-

cano. Il Governo di Bogota ha infatti in serbo un piano di sviluppo ambizioso che prevede la realizzazione di 20 nuove piattaforme logistiche in tre fasi successive. Nella prima costruirà due piattaforme urbane e due centri per l'aeromercato a Bogota e Medellin, un retroporto a Buga, una piattaforma in Cucuta e un centro di supporto logistico a Cartagena de Indias. Nella seconda fase si svilupperanno piattaforme a Puerto de Barranquilla (oltre a un centro cargo), Barranca Bermeja (di tipo multimodale), Manitales e Puerto de Buenaventura, oltre a un distribution center a Cali e a una piattaforma frontiera a Ipiales (vicino all'Equador). Nel terzo e ultimo step sono previsti una piattaforma a Maicao, una zona logistica a Santa Maria e Turbo, un porto, una piattaforma multimodale a Puerto del Rio e un centro logistico urbano a Bucaramanga. ■





a cura di **Giovanna Galé**

## INEDITA STRUTTURA MERCI PER LE FERROVIE TEDESCHE

Deutsche Bahn ha raccolto le varie acquisizioni effettuate negli ultimi anni sotto l'unica denominazione di DB Schenker Rail. Oltre alle società del Gruppo Railion, la neonata realtà riunisce anche la britannica EWS (ora DB Schenker Rail UK), la spagnola Transfesa, l'italiana Nordcargo e la polacca PCC Logistics. DB Schenker Rail conta su 36 mila addetti e un parco mezzi di 120 mila carri e 3900 locomotori. A causa della crisi sta però programmando la riduzione del lavoro per 5 mila dipendenti in Germania, senza attuare licenziamenti. A inizio del 2009 infatti gli ordini si sono ridotti di circa il 30%; i settori più colpiti sono quelli automobilistico, siderurgico, chimico e meccanico.

## MARITTIMO: PERDITE RECORD PER LE COMPAGNIE

La società britannica di ricerca Drewry Shipping Consultants-DSC ha effettuato una ricerca dalla quale emerge che se l'attuale situazione del trasporto intercontinentale di container non cambierà, a fine 2009 i bilanci delle compagnie potrebbero registrare un crollo complessivo di 68 miliardi di dollari, con circa 8 miliardi di dollari di profitti in meno. Ciò che mette in crisi i bilanci delle shipping company è il calo di volumi e noli. Questi ultimi sono precipitati in brevissimo tempo al punto di raggiungere un quarto del valore di inizio 2008. DSC è pessimista: i noli potrebbero infatti scendere ancora dal 5% al 15%, a seconda delle rotte.

## PIÙ CAPACITÀ CARGO PER EMIRATES AIRLINES

La compagnia araba prevede nel 2009 un incremento della sua capacità cargo del 17%. La flotta di Emirates si compone attualmente di 129 aeromobili, 8 dei quali utilizzati per il trasporto merci. Alla fine dell'anno finanziario 2008-09, che si conclude il 31 marzo 2009, la flotta sarà composta da 132 aeromobili, ai quali si aggiungerà un Boeing 777 per il cargo. Alla fine dell'anno finanziario 2009-10 entrerà in flotta un secondo Boeing 777 freighter.

## A GENOVA LA PRIMA EDIZIONE DI PORT&SHIPPINGTECH

I prossimi 5 e 6 novembre Genova sarà la capitale europea della portualità. Palazzo Ducale ospiterà infatti "Port&ShippingTech", un forum internazionale sull'innovazione tecnologica per lo sviluppo della competitività del sistema portuale e dello shipping ([www.shippingtech.it](http://www.shippingtech.it)). La manifestazione avrà il suo asse portante in congressi di alto livello e workshop tematici specialistici. Port&ShippingTech costituisce quindi un ampio contenitore di varie iniziative costruite con istituzioni del comitato promotore, associazioni di settore, enti universitari e operatori.

## PREMIATA AL MIPIM DI CANNES PROLOGIS ITALIA

ProLogis Italia, filiale italiana del celebre proprietario, gestore e sviluppatore di immobili per la logistica a livello mondiale, è stata premiata in occasione dell'edizione 2009 del Mipim, nota fiera del real estate e dello sviluppo urbano in programma a Cannes (Francia). Il "Daily RE Logistics & Industrial Award 2009" le è stato conferito dal comitato scientifico della testata Daily Re Logistics & Industrial; premia l'azienda nel suo insieme e più in particolare il forte impulso da essa impresso al settore logistico nel nostro Paese. Presente in Italia con circa 750.000 mq di magazzini logistici, lo sviluppatore Usa è infatti fortemente impegnato nella crescita del settore a livello locale, come testimoniato dalla classifica recentemente elaborata da InvItalia che vede Prologis Italia tra i primi dieci investitori stranieri degli ultimi 5 anni nel nostro Paese, insieme a player quali Barclays Bank, Deutsche Bank, Kartner Sparkasse, Hilton, Microsoft e NH Hotels.



Chad McDermott/Fotolia.com

## ARMANDO LORENZINI NUOVO AD DI ENGINEERING 2K

Quarantuno anni, Lorenzini ha un recente trascorso nella catena di grandi magazzini UPIM con la qualifica di direttore immobiliare e tecnico. In precedenza ha collaborato con gruppi industriali quali Autogrill, Blockbuster Italia, IP Italiana Petroli, occupandosi di progettazione e realizzazione di nuovi spazi commerciali. L'esperienza all'estero - a inizio carriera presso uno studio svizzero di architettura e successivamente in Francia per la gestione del complesso patrimonio immobiliare per il marchio Sephora, appartenente al gruppo LVMH - conferma la sua vocazione internazionale. Antonio Schinardi assume la carica di presidente.

## SI E' COSTITUITA DEUTSCHE POST DHL

L'attività Deutsche Post World Net di qui al 2015 punterà su logistica integrata a livello globale (divisione DHL) e servizio postale in Germania (divisione Mail). Il gruppo cambierà anche nome: sparirà World Net, sostituito da DHL, diventando Deutsche Post DHL. In una prima fase, la società difenderà le sue forti posizioni nel sistema postale tedesco e aumenterà la redditività di DHL, ma l'obiettivo nel medio termine è crescere ogni anno di uno o due punti sopra la media del mercato. Per quanto riguarda DHL, la strategia si articolerà in diverse fasi. Verrà accentuata la collaborazione tra le divisioni Global Forwarding (spedizioni), Freight Express (espresso) e Supply Chain (logistica); nascerà una nuova unità denominata DHL Solutions & Innovation, che seguirà le innovazioni nella logistica.

## UN 2008 POSITIVO PER INTERPORTO CAMPANO DI NOLA

Il numero dei treni presso la struttura meridionale è cresciuto del 7,36%, passando dai 1.239 del 2007 ai 1.326 del 2008. In aumento sono anche casse mobili e container che hanno toccato quota 18.000 e registrato un +37%. Cresce, anche se in misura meno consistente, il traffico su gomma: 418.919 i veicoli commerciali transitati (+2,84% sui 407.323 del 2007) pari a una movimentazione di 5,5 milioni di tonnellate per un +2,83% rispetto al 2007. Di segno positivo pure le movimentazioni delle unità di carico all'interno del terminal intermodale, salite dalle 62.395 del 2007 alle 72.977 del 2008 (+16,95%).



## L'INTERPORTO DI BOLOGNA PARTECIPA A SLIMPORT

L'Interporto di Bologna è nella lista dei 40 partner industriali e scientifici che lavoreranno nel corso dei prossimi tre anni per sviluppare un nuovo sistema tecnologico a supporto dell'intermodalità previsto dal progetto Slimport, uno dei pochissimi finanziati dal ministero dello Sviluppo Economico nell'ambito del Programma Industria 2015. Quest'ultimo ha come obiettivo l'uscita dalla situazione di crisi dell'economia italiana attraverso il finanziamento di azioni che avviino processi industriali innovativi e valorizzino le singole competenze generando ricchezza. Industria 2015 si sviluppa partendo dal ruolo strategico dei porti quali principali punti di raccordo tra il trasporto via mare e quello terrestre, per poi allargarsi a raggiera verso gli altri nodi del trasporto, quali gli interporti. All'interporto di Bologna è stato in particolare affidato il coordinamento di attività di pianificazione e ottimizzazione dei processi all'interno dei terminal intermodali e lungo le catene logistiche.

## IL PARLAMENTO EUROPEO APPROVA IL PACCHETTO "ERIK A III"

Il terzo pacchetto, detto "Erika III" sulla sicurezza marittima, include otto provvedimenti legislativi in merito a ispezioni delle navi, controlli da parte dello Stato membro di approdo, sistema comunitario di monitoraggio del traffico marittimo, inchieste sugli incidenti in mare, responsabilità dei vettori marittimi che trasportano passeggeri, copertura assicurativa stipulata dagli armatori e rispetto degli obblighi dello Stato di bandiera. Le nuove norme prevedono, innanzitutto, una maggiore frequenza delle ispezioni alle navi che approdano in un porto dell'Unione indipendentemente dalla loro nazionalità. ■

# NOVITÀ PRODOTTI

a cura di **Eleonora Rota**

## ARRIVA IL COMMISSIONATORE CATERPILLAR NO20NE

CGM, concessionaria unica per i carrelli elevatori Caterpillar in Italia, propone il carrello elettrico commissionatore NO20NE, rivolto al prelievo di colli al primo e secondo livello. La nuova macchina, che sostituisce il precedente modello NO20NS, si caratterizza per l'impiego di soluzioni tecnologiche avanzate tra cui il volante di nuova concezione (multifunzione) che consente all'operatore di sterzare e controllare la velocità con una sola mano. E' disponibile in opzione il sistema di sterzo a 360° con volantino convenzionale e il dispositivo con comandi laterali, che consente all'operatore di manovrare il carrello rimanendo a terra. Grande attenzione è stata riservata agli aspetti legati all'ergonomia e alla facilità d'uso. Il vano riservato all'operatore, spazioso (+ 40% di spazio rispetto alla versione precedente), consente un comodo accesso e può essere facilmente utilizzato come varco per passare dall'altro lato del carrello. La macchina è dotata di un display multifunzione che fornisce tutte le informazioni necessarie all'operatore o al tecnico incaricato della manutenzione. Importanti, inoltre, le dotazioni tecnologiche poste al servizio della sicurezza. L'impiego di motori in corrente alternata garantisce una buona accelerazione e consente funzioni

quali il controllo di trazione, la riduzione automatica della velocità in curva e la riduzione della velocità massima in funzione del peso del carico trasportato. L'accesso all'uso del carrello avviene tramite un tastierino numerico (non è richiesta una chiave) che offre 256 differenti combinazioni. A operatori diversi possono essere assegnati PIN diversi, ciascuno dei quali associato a impostazioni di guida personalizzate. Un codice comune di sicurezza garantisce la possibilità dell'azio-

namento in caso di emergenza. Le luci di posizione anteriori a Led, che comprendono anche indicatori di direzione, aumentano la sicurezza nelle zone scarsamente illuminate. Il carrello commissionatore NO20NE ha una portata massima di 2.000 chilogrammi (carico sollevabile) e una velocità massima di 12 Km/h. Tra gli accessori opzionali sono inclusi "pacchetti" rivolti alle diverse modalità di picking: con lista cartacea, con computer portatile e con comando vocale. E' inoltre disponibile una vasta gamma di forche adatte alle diverse applicazioni.

## HYSTER: NUOVI SOLLEVATORI CON GUIDA A TIMONE

La Casa britannica amplia la propria gamma di attrezzature da magazzino col lancio di una nuova serie di modelli di sollevatori con guida a timone. Si tratta degli Hyster S1.0-1.2 e S1.4-1.6 che propongono alcune delle ultime novità tecnologiche, come per esempio il motore con trazione CA che assicura accelerazione veloce, controllo della velocità di marcia e di direzione e può essere regolato per adeguarsi alle prestazioni richieste per un sito particolare, proponendo come risultato un numero maggiore di carichi spostati per ora. Produttività e sicurezza degli operatori sono garantite da montanti ad alta visibilità, doppi comandi di sollevamento e abbassamento, frenatura rigenerativa ed efficienza di controllo e del motore. Tutti i comandi sono a portata di mano sulla testata del timone, con un comando a farfalla che regola con precisione velocità, frenatura e direzione di marcia per operatori destrorsi o mancini. Tutti i modelli di sollevatori con guida a timone hanno gruppi motori fissi, ruote di carico con pneumatici di poliuretano e sono disponibili con lunghezze forca di 980 o 1160 mm. La garanzia di serie è di 2 anni / 4000 ore estendibili a 3 anni / 6000 ore. Hyster ha poi contribuito a ridurre al minimo il consumo d'e-







nergia e ad aumentare la durata per turno della batteria.

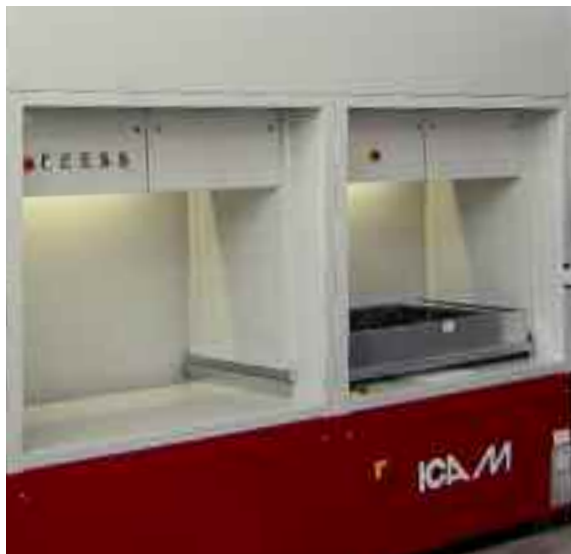
## PSION TEKLOGIX PRESENTA LA RELEASE 4.0 DI PTX CONNECT

La più recente versione della piattaforma software per la comunicazione enterprise PTX Connect fornisce ai lavoratori mobili risorse di comunicazione in tempo reale sfruttando la tecnologia VoIP e mettendo a disposizione svariate modalità quali Push-To-Talk (PPT), messaggistica istantanea e posta elettronica su computer veicolari o palmari. PTX Connect 4.0 è caratterizzato dalla presenza di numerose migliorie che garantiscono un aumento dell'efficienza del flusso di lavoro aziendale, tra cui miglioramento a livello di prestazioni, semplicità di installazione e interfaccia utente; funzionalità PTT (Push-To-Talk) avanzate che comprendono modalità uno a uno, uno a molti o uno a tutti; modalità di comunicazione "riservata" che consente comunicazioni private e modalità di comunicazione "pubblica" su dispositivi compatibili mediante telefono a viva voce; interoperabilità tra dispositivi equipaggiati con sistemi operativi Windows CE e Windows Mobile; supporto per reti WWAN e WLAN; miglioramenti a livello di configurazione client e server PTX Connect 4.0 è disponibile per una vasta gamma di dispositivi tra cui il computer veicolare 8515, il computer palmare WORKABOUT G2, i PDA della serie IKÒN oltre a NEO, il computer palmare "tascabile" di peso ridottissimo della prossima generazione di Psion Teklogix.

## SILO<sup>2</sup> OTTIMIZZA LO SPAZIO IN VERTICALE

Tra i prodotti di punta di I-CAM, SILO<sup>2</sup> è il nuovo verticale a vassoi traslanti; è dotato di un sistema di movimentazione che agisce su tre assi (orizzontale, verticale e di deposito vassoi) e consente una configurazione sia nella versione monocolumna che pluricolumna, fino a un massimo di otto colonne. Questa caratteristica lo rende unico nel suo genere per flessibilità dimensionale e ne favorisce l'installazione in qualunque tipo di ambiente. Il suo design modulare permette di realizzare magazzini dimensionati rispetto a ogni esigenza di spazio e di portata. Propone quasi un miliardo di configurazioni

possibili, il tutto assolutamente di serie. Inoltre lo stoccaggio dei vassoi posizionati verticalmente sui due lati della macchina genera la massima ottimizzazione dello spazio in altezza (fino a 15 metri) impegnando superfici limitate. Grazie all'ausilio di un traslo-elevatore centrale sarà possibile prelevare orizzontalmente e movimentare verticalmente i vassoi indirizzandoli verso una o più baie di lavoro dotate di postazione PC utili alla gestione e al controllo del magazzino. Nei magazzini pluricolumna la possibilità di collocare più baie su uno stesso piano o su piani diversi e/o in posizioni contrapposte consente di eliminare i tempi di attesa e di ridurre gli spostamenti dell'operatore a favore di un picking veloce. Il software gestionale prevede la possibilità di impostare delle liste di allestimento, grazie alle quali durante il procedimento di preparazione della prima baia, il sistema può già procedere con l'operazione successiva. Dalla combinazione delle due tipologie di portata (250 e 400 kg) e i 105 vassoi traslanti differenti per dimensione, è possibile gestire articoli aventi peso specifico anche molto elevato (da 104 a 1.111 Kg) e di qualsiasi materiale. Ogni vassoio si estende da un minimo di 600 mm a un massimo di 2000 mm in larghezza e da 600 mm a 1200 mm in profondità e presenta una struttura di base attrezzabile con spondine e separatori rimovibili di varia altezza, da sostituire al modificarsi delle esigenze nel tempo. Questo rende SILO<sup>2</sup> adattabile allo stoccaggio automatico di ogni tipo di prodotto: dai materiali leggeri (plastica, accessori di abbigliamento, farmaci, ecc.) ai materiali molto pesan-



# IL GIOCO DEL MESE

LOGISTICQUIZ

a cura di **Giada Papavero**

Questo gioco combina la logica del sudoku con la cultura di un quiz "per logistici". Lo schema contiene già alcuni numeri, ma il lettore potrà aggiungerne altri rispondendo esattamente ai quiz proposti. Si risolve quindi il sudoku normalmente, sapendo che bisogna riempire la griglia con i numeri da 1 a 9, in modo che ogni numero compaia una sola volta in ciascuna riga, colonna e quadrato 3x3 (indicato da un bordo in grassetto). Il gioco richiede solo logica e pazienza.

Si associ a ciascun presidente o vice-presidente la relativa associazione. Ognuno di essi è contrassegnato da una coordinata che indica una casella del sudoku, dentro la quale si dovrà inserire il numero associato alla carica ricoperta.

G4		<b>ALESSANDRO TRAPOLINO</b>	1	<b>PRESIDENTE DI UIR</b>
G2		<b>ROBERTO PESARESI</b>	2	<b>SEGRETARIO ASSOLOGISTICA</b>
C5		<b>JEAN FRANÇOIS DAHER</b>	3	<b>PRESIDENTE ASSOLOGISTICA</b>
A3		<b>GIANMARIA GROS PIETRO</b>	4	<b>PRESIDENTE FEDESPEDI</b>
D7		<b>ALESSANDRO RICCI</b>	5	<b>PRESIDENTE CONFETRA</b>
D9		<b>GIOVANNI LEONIDA</b>	6	<b>PRESIDENTE FEDERTRASPORTO</b>
I6		<b>LIVIO AMBROGIO</b>	7	<b>VICE-PRESIDENTE ASSOLOGISTICA</b>
F4		<b>NEREO PAOLO MARCUCCI</b>	8	<b>VICE-PRESIDENTE UIR</b>
F7		<b>PIETRO VAVASSORI</b>	9	<b>PRESIDENTE EIA</b>

Si completi il nome del segnale di divieto con il rispettivo nell'elenco riportato sotto. Ogni segnale è contrassegnato da una coordinata che indica una casella del sudoku, dentro la quale si dovrà inserire il numero associato alla seconda parte.

D8		Divieto di...
G1		Divieto di...
B2		Divieto di...
I1		Divieto di...
H3		Divieto di...
I2		Divieto di...
B8		Divieto di...
E3		Divieto di...
I8		Divieto di...

1	... transito
2	... accesso
3	... sosta
4	... fermata
5	... sorpasso
6	... transito a tutti gli autoveicoli
7	... segnalazioni acustiche
8	... transito alle biciclette
9	... transito ai pedoni

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1								<b>3</b>	
2	<b>7</b>		<b>1</b>					<b>9</b>	
3						<b>1</b>	<b>2</b>		
4	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>6</b>		<b>1</b>			<b>8</b>	<b>2</b>
5		<b>8</b>					<b>7</b>		
6							<b>6</b>		
7		<b>6</b>						<b>2</b>	
8			<b>7</b>						
9		<b>5</b>			<b>6</b>		<b>3</b>		

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	3	4	5	6	7	8	9	1
3	4	5	6	7	8	9	1	2
4	5	6	7	8	9	1	2	3
5	6	7	8	9	1	2	3	4
6	7	8	9	1	2	3	4	5
7	8	9	1	2	3	4	5	6
8	9	1	2	3	4	5	6	7
9	1	2	3	4	5	6	7	8

**Soluzioni:**  
 COMPLETA LA QUALIFICA DEL DIRIGENTE: D7,1; C5,2; F4,3; G4,4; F7,5; A3,6; D9,7; G2,8; I6,9  
 A OGNI DIVIETO IL SUO SIGNIFICATO:  
 G1,1; B2,2; D8,3; B8,4; I1,5; I2,6; H3,7; I8,8; E3,9

## AUTOSTRADE DEL MARE

Trasporto marittimo di autoveicoli commerciali o rimorchi o semirimorchi su nave con la tecnica Ro/Ro (vedi). Il nome, entrato nell'uso corrente da pochi anni, fa pensare a un sistema fortemente connesso. Con scambi fra le linee, mentre ancora oggi si tratta sostanzialmente di un insieme di rotte punto-a-punto, che non interagiscono l'una con l'altra salvo pochi casi (per esempio Genova-Palermo, con rilancio sulla Palermo-Tunisi).

## AVI (Automatic Vehicle Identification)

Sistema di identificazione automatico di un veicolo. Può basarsi su un trasponder o RFID (come il Telepass), sulla lettura della targa, ecc.

## AVL (Automatic Vehicle Location)

Localizzazione automatica di un veicolo (per esempio via satellite, attraverso la triangolazione fra le celle della telefonia mobile, ecc.).

## AVDP (Avoirdupois)

Definizione di un tipo di unità di misura di peso (specie nei Paesi anglosassoni).

## AWB (Air Way Bill)

Lettera di vettura per il trasporto di merce per via aerea (in italiano abbreviato anche LTA, lettera trasporto aerea). La AWB non è negoziabile.

## B

### B2B (Business-to-Business)

Commercio elettronico fra due società (una che acquista e una che vende). Contrapposto al B2C (da una società a un privato) e al C2C (da privato a privato).

### B2C (Business-to-Consumer)

Commercio elettronico fra una società (che vende) e un privato (che acquista). Contrapposto al B2B (fra due società) e al C2C (da privato a privato).

### BADGE

Tessera che contiene informazioni codificate su banda magnetica o con un RFID (vedi) di solito utilizzata per il controllo degli accessi in aree non aperte a tutti.

### BAF (Bunker Adjustment Factor)

Fattore di correzione per il costo del carburante. Nel tra-

sporto marittimo rappresenta un sovrapprezzo sul nolo dovuto all'aumento del costo del carburante. Il BAF può quindi variare in funzione del costo del petrolio, anche se le variazioni non sono automatiche in quanto decise dall'armatore.

### BAIA (dock)

Zona della ribalta (vedi) di un magazzino o di una produzione attrezzata per ricevere un singolo automezzo per lo scarico e/o carico. Di solito ha un pavimento sopraelevato di circa 1,20 metri rispetto al piano delle ruote del mezzo ed è dotata di pedana mobile (vedi).

### BANCHINA (dock)

Zona del porto a terra, prossima alla murata della nave, dalla quale avviene il carico della nave e sulla quale la nave scarica. Per estensione: zona del magazzino nella quale viene posizionata la merce appena scaricata dai mezzi (automezzi, vagoni ferroviari, casse mobili, ecc.) ovvero nella quale viene posizionata la merce per il carico dei mezzi. Detta anche ribalta (vedi).

### BARCODARE (Bar coding)

Neologismo che indica l'atto di applicare un codice a barre (per stampa diretta o applicazione di un'etichetta) su un prodotto o un collo per facilitarne il riconoscimento automatico. Vedi Codice a barre.

### BARICENTRO (Center of Gravity)

In fisica è il punto nel quale è nulla la somma del prodotto fra il peso di ogni singola particella che compone un solido e la sua distanza dal baricentro (distanza vettoriale, cioè con una sua direzione nello spazio). Ogni particella influenza quindi la posizione del baricentro in funzione sia per il suo peso che per la sua distanza dallo stesso. In logistica è il punto ottimale sotto il profilo ricercato, a esempio per l'ottimizzazione di un costo, dei percorsi, ecc. Per esempio per tre fabbriche A, B e C che producono rispettivamente 100, 50 e 10, il baricentro (G) sarà all'interno del triangolo ABC, molto vicino ad A, meno vicino a B e lontano da C. Infatti G sarà posizionato in modo da rendere minima la somma dei segmenti AG, BG e CG. Il metodo più semplice per trovarlo è per tentativi. Nella scelta di un transit point per distribuzione locale sarà invece il punto che minimizza i percorsi dei mezzi in distribuzione (o che massimizza la loro produttività, se si tiene conto anche della congestione sulle strade). L'approccio teorico del baricentro viene poi corretto da altri parametri (disponibilità di spazi adeguati, costo degli spazi, congestione, costo del trasporto in ingresso, ecc.).



>





## BELLY



Stiva di un aereo. Detta anche lower deck (piano inferiore) in contrapposizione con lo upper deck (piano superiore, quello dei passeggeri). Belly cargo è quindi la merce trasportata in stiva da un aereo passeggeri, se rimane spazio (e portata) dopo aver caricato i bagagli. Può anche essere elevata: ad esempio in un "B737" su una tratta di medio raggio può imbarcare anche 10-12 tonnellate di merce.

## BENCHMARKING

Misura della prestazione della società – o almeno di una sua attività – rispetto a un gruppo di concorrenti simili per vedere se (e quanto) sono meglio di noi. Ad esempio il confronto può avvenire sui costi e servizio della logistica, sui costi di un prodotto, ecc. Di solito il confronto viene fatto con quelli ritenuti "best-in-class", cioè i migliori. Dal benchmarking si traggono poi spunti di miglioramento per l'attività oggetto di confronto e obiettivi quantitativi di miglioramento.

## BEST IN CLASS

Letteralmente: i migliori della classe. Di solito vengono presi come riferimento nel *benchmarking* (vedi).

## BILANCIA DEI NOLI

Sezione della bilancia dei pagamenti dello Stato registra all'attivo il valore delle transazioni per servizi di trasporto forniti dai vettori italiani a soggetti esteri e al passivo quelle per servizi di trasporto forniti dai vettori esteri a soggetti residenti. Purtroppo - per le merci - è in passivo cronico ormai da molti anni, perché importiamo molti più servizi di trasporto rispetto a quelli che esportiamo.

## BILL OF LADING (Lettera di trasporto merci)

Lettera di trasporto merce per via marittima (in italiano anche LTM, lettera di trasporto marittimo). Ha un triplo ruolo: a) come ricevuta dei beni trasportati dal vettore; b) come contratto di trasporto; c) come titolo di proprietà dei beni. Infatti, in condizioni normali, una B/L è negoziabile (tranne quella straight). Esistono molte varianti, anche per il trasporto aereo (dove si preferisce la AWB o air way bill, standardizzata dai vettori aerei), ferroviario, ecc. Il termine ha varie abbreviazioni: B/L, BOL, ecc. e molte varianti (SBOL, TBOL, ecc.).

## BILL OF LADING, CLEAN

*Bill of Lading* senza note su danni o perdite del carico.

## BILL OF LADING, STRAIGHT

*Bill of lading* non negoziabile, perché il destinatario della

merce (*consignee*) indicato nel documento è il proprietario della merce.

## BILL OF LADING, THROUGH

Una *bill of lading* unica che copre il trasporto dal porto di origine a quello di destinazione, anche se il viaggio avviene in due o più tappe, anche con vettori diversi.

## BILL OF LADING, UNCLEAN

Una *bill of lading* che contiene riserve sullo stato dei beni o anche solo del loro imballo (letteralmente: "non pulita").

## BILL OF SIGHT

Descrizione scritta dei beni data da un importatore all'ispettore doganale nel caso i documenti non siano arrivati insieme alla merce. Non è accettata da tutte le dogane, neanche con deposito cauzionale.

## BIT (Binary Digit)

Numero binario (può avere solo valore 0 oppure 1). Unità elementare di informazione. Tutti i calcolatori operano solo con numeri binari salvo che per l'interfaccia con le persone. Un insieme di 8 bit costituisce un byte (ad es. un carattere).

## B/L (Bill of Lading) sinonimi: BOL, SBOL e TBOL

Abbreviazione di *Bill of Lading* (vedi).

## BOL

Abbreviazione di *Bill of Lading* (vedi)

## BOLLA (Bill)

Termine generico per indicare un documento relativo a un lotto di merce. Il suo significato dipende dalla specificazione (per esempio bolla di produzione, di versamento, di prelievo, di accompagnamento, ecc.).

## BOM (Bill of Material)

*Distinta base* (vedi) di un prodotto.

## BONDED WAREHOUSE

Magazzino doganale.

## BOS (Bill of Sight)

Descrizione scritta dei beni consegnata alla dogana in sostituzione di una lettera di trasporto marittimo.

## BPI (Business Process Improvement)

Metodo di miglioramento della gestione (o riduzione dei costi) basato sull'eliminazione delle attività senza valore aggiunto per il cliente.

>

ITALSEMPIONE  
Via Resisti, 5  
20070 Vituone (MI) - Italy  
Tel. +39 02 903501  
Fax +39 02 90350300  
management@italsempione.it  
www.italsempione.it

# La realtà italiana che si muove nel mondo

Attore di primo piano nei trasporti e nella logistica, *ITALSEMPIONE* trasferisce anche su scala internazionale la qualità e l'efficienza dei propri servizi, attraverso un network dedicato a **trasporto terrestre, aereo, marittimo, logistica e logistica del freddo.**



ITALSEMPIONE

# MONTEBELLO

Logistics Center

Superficie Lotto  
54.958 mq

- Superficie coperta 27.396 mq
- Superficie scoperta 27.642 mq
- Palazzina uffici 1.466 mq



## VENDESI / AFFITTASI

36 € mq/anno

### Collegamenti e Viabilità

- Immissione in A4 a 700 mt
- Intersezione con A22 a 25 min.
- Strada Statale 11 VE/VI a 200 mt.
- Aeroporto di Villafranca (VR) a 35 min.



CamVedelli  
RE  
Real Estate  
AGENCY

Via Enrico Fermi 11/a - 37135 VERONA  
Tel. 045 8250020 - Fax 045 8210548  
mail: info@camvedelli.it

ITALIEDIL  
Gruppo Istituti  
Wissuzzi