

N°5 MAGGIO 2009 Euro 5.00

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



Roberto Crippa

**"SUPPLY CHAIN
MANAGER
A TUTTO TONDO
CERCASI"**

FOCUS: NOVITA' DAL MATERIALS HANDLING

CLASSIFICHE

**Chi sale e chi scende
in Italia e nel mondo**

TECNOLOGIE

**Simulatore a Cagliari:
non solo training**

OPERATIVITA'

**Come risparmiare
tempo con gli "slot"**

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 Industriale 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
e-mail: redazione@euromerci.it

Redazione Roma
Via Panama 62 - 00198 Roma
tel. 06.841.2897 - fax 06.884.4824
Internet: www.euromerci.it
e-mail: redazione@euromerci.it

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

Vice-direttore
Ornella Giola
e-mail: 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@euromerci.it

Classifiche

**CHI SALE E CHI SCENDE
IN ITALIA E NEL MONDO**

2

Intervista a Roberto Crippa

**"SUPPLY CHAIN MANAGER
A TUTTO TONDO CERCASI"**

6

Tecnologie

**A CAGLIARI UN SIMULATORE
PER IL TRAINING, MA NON SOLO**

12

Operatività

**ATTESE AI DEPOSITI
LO "SLOT" LE ACCORCIA**

18

Tesi del mese

**MODELLO DI CITY LOGISTICS
PER IL CENTRO DI TORINO**

22

FOCUS-Materials Handling

**NOVITA' DAL MONDO
DELL'AUTOMAZIONE**

26

Convegno Italmopa

**MOLITORIO: LE AZIENDE CHIEDONO
MAGGIORE EFFICIENZA LOGISTICA**

42

PAROLA AL LEGALE

49

ANGOLO DI DONATELLA RAMPINELLI

52

TRENTA GIORNI

56

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

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

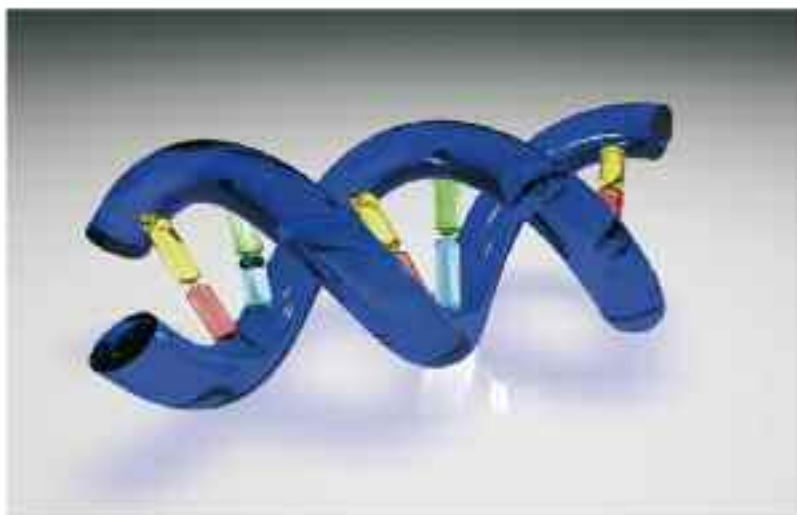
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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_{s.p.a.}
Bertola Servizi Logistici

www.bsl-spa.it



COSÌ VA L'ECONOMIA... **C'è da sperare. Ecco perché**

DA QUALCHE SETTIMANA DEI PICCOLI SEGNALI ANNUNCIATORI DI UNA RIPRESA DELL'ECONOMIA MONDIALE SONO EVIDENTI SIA IN EUROPA SIA NEL RESTO DEL MONDO, SEBBENE GLI UCCELLI DEL MALAUGURIO CONTINUINO A LANCIARE MESSAGGI ALQUANTO PESSIMISTICI. VEDIAMOLI, ALLORA, QUESTI SEGNALI. IL PRIMO VIENE DAI TASSI INTERBANCARI, TORNATI A LIVELLI RAGIONEVOLI. IL SECONDO RIGUARDA LA GRANDE INDUSTRIA: LE TRIMESTRALI VANNO NEL COMPLESSO ABBASTANZA BENE E DI MEGA PERDITE NON SE NE VEDONO PIU'. IL TERZO CONSISTE NEL LENTO MIGLIORAMENTO DEL SETTORE MANIFATTURIERO NEI PAESI COSIDDETTI "BRIC" (CIOE' BRASILE - RUSSIA - INDIA - CINA). SE RIPARTONO LORO POI RIPRENDE LA MARCIA ANCHE IL RESTO DEL MONDO. IL QUARTO SI RIFERISCE ALLE MATERIE PRIME: PER ALCUNE I PREZZI HANNO MANDATO SEGNALI DI RISVEGLIO. GLI ULTIMI DUE RIGUARDANO GLI STATI UNITI, ENTRATI PER PRIMI IN RECESSIONE E CHE QUINDI DOVREBBERO ESSERE DI NUOVO PRIMI NEL RILANCIO DELL'ECONOMIA. DA LORO LE VENDITE AL DETTAGLIO FANNO REGISTRARE UN SEGNO POSITIVO E I CANTIERI DELL'EDILIZIA PRIVATA RIAPRONO LE PORTE. MESSI ASSIEME TUTTI QUESTI INDIZI PORTANO A BEN SPERARE. NON IN UN BOOM, MA ALMENO IN UNA NORMALIZZAZIONE DEI TREND DI MERCATO.

CHI SALE CHI SCENDE, MA IL GLOBAL VINCE

Per gli operatori del trasporto e della logistica l'importanza dei flussi globalizzati è ormai predominante. E nuovi attori vanno in scena.

di **Guido Sandri**

Una carenza tipica del mondo della logistica e del trasporto in Italia è quella dell'assenza di dati attendibili sul mercato, inteso sia come insieme di flussi sia come complesso di aziende. L'uni-

ca voce che serve a diradare un po' di nebbia è l'annuale ricerca di Confetra sui bilanci delle aziende. Che risente inevitabilmente di due problemi: la lentezza di afflusso dei dati (di qui un ritardo rispetto all'anno in cui posso-

no disporre; per esempio quelle qui pubblicate si riferiscono al 2007) e la complessità del settore (presenza di forme d'intermediazione, di sub-vezione e di attività svolte per conto dei clienti da un puro punto di vista fiscale, quali il pagamento di diritti doganali e di Iva). Ne consegue che la panoramica complessiva dei dati può essere più o meno attendibile in rapporto appunto ai criteri di scelta. La ricerca di Confetra tiene conto di tutto questo e fornisce due parametri di valutazione: il fatturato glo-

ITALIA: GRANDI FATTURATI, MODESTI VALORI AGGIUNTI

| Posto | Attività* | Impresa/Gruppo | Capitale estero | Fatturato (migliaia di euro) | Valore aggiunto (migliaia di euro) | Dipendenti |
|-------|-----------|---------------------------------|-----------------|------------------------------|------------------------------------|------------|
| 1 | EX | DHL GRUPPO (DEUTSCHE POST) | DE | 1.622.255 | 291.293 | 4.423 |
| 2 | MT | SAVINO DEL BENE (CONSOLID.) | | 808.309 | 127.174 | 2.492 |
| 3 | OP | CEVA GRUPPO | NL | 797.859 | 164.732 | 2.640 |
| 4 | EX | TNT GROUP (TNT POST NV) | NL | 779.554 | 270.652 | 4.216 |
| 5 | EX | BARTOLINI | | 764.183 | 106.618 | 633 |
| 6 | MT | SAIMA AVANDERO (ABX) | BE | 737.117 | 128.677 | 1.378 |
| 7 | MT | KUEHNE + NAGEL | CH | 466.408 | 72.684 | 1.195 |
| 8 | OL | FERCAM (CONSOLID.) | | 438.985 | 89.712 | 1.361 |
| 9 | MT | SCHENKER ITALIANA | DE | 438.545 | 69.033 | 923 |
| 10 | EX | SDA | | 413.722 | 78.733 | 1.232 |
| 11 | EX | UPS ITALIA | USA | 404.066 | 62.899 | 1.127 |
| 12 | OL | ARCESE TRASPORTI (CONSOLID.) | | 401.711 | 122.737 | 4.551 |
| 13 | SP | JAS (CONSOLID.) | | 390.721 | 28.014 | 457 |
| 14 | MT | GEODIS-ZUST AMBROSETTI | FR | 373.853 | 38.884 | 777 |
| 15 | SP | ITALSEMPIONE (CONSOLID.) | | 369.578 | 31.747 | 571 |
| 16 | OL | NUMBER 1 LOGISTICS GROUP | | 291.979 | 76.862 | 448 |
| 17 | OL | ARGOL - VILLANOVA GRUPPO | | 288.050 | 88.045 | |
| 18 | MT | PANALPINA TRASPORTI MOND. | CH | 260.290 | 16.008 | 227 |
| 19 | MT | ALBINI & PITIGLIANI (CONSOLID.) | | 249.792 | 52.981 | 761 |
| 20 | OC | CEMAT | | 215.636 | 23.602 | 276 |
| 21 | OP | ARTONI GROUP (CONSOLID.) | | 210.237 | 43.143 | 462 |
| 22 | SP | APRILE | | 205.814 | 22.175 | 302 |
| 23 | OL | GAVIO (CONSOLID.) | | 202.550 | 82.549 | 1.362 |
| 24 | MT | GEFCO ITALIA | FR | 199.130 | 22.844 | 243 |
| 25 | OL | LOG SERVICE GRUPPO | | 197.168 | 30.020 | 501 |
| 26 | OL | LANNUTTI | | 171.267 | 54.181 | 1.006 |
| 27 | AU | FAGIOLI | | 165.711 | 34.932 | 357 |
| 28 | SP | INTERGLOBO GROUP (ex Parodi) | | 151.103 | 12.022 | 146 |
| 29 | OL | GRUBER LOGISTICS | | 150.800 | 28.177 | |
| 30 | AU | TRANSMEC GROUP | | 150.118 | 21.541 | 208 |

Attività*

MT – Operatori multimodali

EX – Express courier

OL – Operatori logistici

SP – Freight forwarder

OC – Organizzatori trasporto multimodale

AU – Autotrasportatori in conto terzi

Fonte: Confetra



bale e il valore aggiunto. E' quest'ultimo il criterio da tenere in considerazione: indica infatti il business realmente eseguito dalla singola società. Determinante risulta poi una conoscenza approfondita del mondo delle imprese, per costruire una fotografia dei gruppi che non si lasci sfuggire

**Nel nostro Paese
gli express courier
dominano
il mercato e poi
si colloca
la logistica
integrata**

tutte le aziende e anche quelle collegate. Un lavoro quindi complesso, di cui solo Confetra è riuscita finora a garantire un'affidabilità e una credibilità indiscutibili.

I dati a confronto per il 2007 mettono in luce significativi cambiamenti nella classifica. Solo Dhl e Tnt, considerando il valore aggiunto, riescono a superare la barriera dei 200 milioni di euro e si avvicinano ai 300 milioni. Sono quindi gli express courier con ruolo anche di operatori logistici a svolgere un ruolo predominante sul mercato. Poi si posizionano Ceva, SaimaAvandero, Savino del Bene, Arcese e Bartolini, che superano l'asticella dei 100 milioni di euro. Decisamente in fase di arretramento appare il complesso mondo dell'autotrasporto, anche perché - giustamente - molte aziende del settore sono state considerate più come operatori logistici che come puri vettori. Un'ultima considerazione: determinante l'impatto della globalizzazione dei mercati, che è la vera protagonista anche in Italia dell'evoluzione della logistica in termini di traffici. >

Matteo Gambal/FotoItalia.com

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS Sp.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

NEL MONDO IL MARITTIMO HA SEMPRE UN RUOLO FORTE

E poi c'è il mondo: altrettanto importante è la classifica internazionale del comparto, che in realtà è sempre esistita, sebbene non abbia mai goduto di ampio risalto. In questo caso la visione è più vasta rispetto alla graduatoria italiana, poiché sono prese in considerazione anche le Compagnie marittime ed aeree, le quali svolgono un ruolo significativo non solo sotto il profilo di vettori ma anche di organizzatori logistici (con la difficoltà di valutare l'apporto sui fatturati del secondo tipo di attività). Naturalmente per la classifica mondiale non è possibile "splittare" il valore aggiunto rispetto al fatturato, data la vastità delle attività, delle società e filiali collegate e dei Paesi in cui operano. Tre express courier dominano la scena: sono la tedesca Deutsche Post e le americane Ups e Fedex. Poi si posiziona un vasto numero di Compagnie marittime, intramezzate dalle Ferrovie tedesche, da Kuehne & Nagel e dalle Ferrovie francesi. Per DB e Sncf si è tenuto conto logicamente solo del settore merci e delle collegate attività logistiche, sempre più importanti. Anche in questo caso si tratta di dati riferiti al 2007, poiché la complessità delle metodologie di formazione dei bilanci e di aggregazione dei gruppi non rende possibile disporre di numeri più aggiornati. E' indubbio che tre fattori potrebbero aver inciso su una lettura più attualizzata dei numeri: la creazione – proprio nel 2007 – di nuove aggregazioni fra diversi protagonisti della scena mondiale, con effetti sull'anno successivo; l'esplosione dei costi petroliferi; l'inizio della crisi delle economie.

| Posito | Gruppo | Paese | Fatturato(*) | Attività |
|--------|--------------------|-----------|--------------|-----------------------|
| 1 | DEUTSCHE POST | Germania | 39.613 | Logistica ed express |
| 2 | UPS | Usa | 33.756 | Express courier |
| 3 | FEDEX | Usa | 24.473 | Express courier |
| 4 | A.P. MOLLER-MAERSK | Danimarca | 22.740 | Marittimo |
| 5 | DEUTSCHE BAHN | Germania | 17.935 | Trasporti e logistica |
| 6 | NYK LINE | Giappone | 15.799 | Marittimo |
| 7 | MOL | Giappone | 12.464 | Marittimo |
| 8 | KUEHNE&NAGEL | Svizzera | 10.346 | Trasporti e logistica |
| 9 | COSCO | Cina | 10.209 | Marittimo |
| 10 | CMA-CGM | Francia | 8.610 | Marittimo |
| 11 | SNCF | Francia | 7.726 | Ferroviario |
| 12 | K LINE | Giappone | 6.814 | Marittimo |
| 13 | NIPPON EXPRESS | Giappone | 6.611 | Freight forwarder |
| 14 | TNT | Olanda | 6.551 | Express courier |
| 15 | HAPAG-LLOYD | Germania | 6.018 | Marittimo |
| 16 | NOL-APL | Singapore | 5.584 | Marittimo |
| 17 | PANALPINA | Svizzera | 5.248 | Freight forwarder |
| 18 | HANJIN/SENATOR | Corea | 4.979 | Marittimo |
| 19 | GEODIS | Francia | 4.782 | Trasporto e logistica |
| 20 | CEVA LOGISTICS | Olanda | 4.781 | Trasporto e logistica |
| 21 | DSV | Danimarca | 4.680 | Freight forwarder |
| 22 | LA POSTE | Francia | 4.501 | Express courier |
| 23 | BOLLORÉ | Francia | 4.136 | Freight forwarder |
| 24 | OOCL | Cina | 4.056 | Marittimo |
| 25 | ZIM | Israele | 3.809 | Marittimo |
| 26 | HYUNDAI | Corea | 3.654 | Marittimo |
| 27 | CHINA SHIPPING | Cina | 3.592 | Marittimo |
| 28 | HAMBURG-SUD | Germania | 3.581 | Marittimo |
| 29 | GEFCO | Francia | 3.554 | Trasporti e logistica |
| 30 | DACHSER | Germania | 3.500 | Freight forwarder |

(*) miliardi di euro

L'avanzata della globalizzazione ha favorito nettamente il comparto marittimo, mentre non sembra aver fatto esplodere i fatturati dell'aereo, che non colloca nessuna Compagnia nella "top list". Rispetto alle percentuali di crescita media del cargo negli anni precedenti

Nella visione mondiale sono ancora una volta gli express courier a tenere la guida delle classifiche del settore

(anche di ben oltre il 10% nei dodici mesi) solo alcuni vettori asiatici hanno saputo tenere il passo. In Europa invece

si è avuto un forte calo, pur mantenendo il settore il segno positivo. La classifica mondiale pubblicata ha tenuto conto solo dei trenta leader, ma segnaliamo come nelle posizioni successive si noti l'entrata in scena di protagonisti appartenenti a Paesi emergenti: al 32° posto c'è la cilena Csave, al 38° la maleisiana Misc, al 42° DPWorld degli Emirati Arabi, al 49° la polacca Pkp Cargo e poi un vasto numero di gruppi asiatici, con un significativo ruolo di quelli cinesi. Il mondo della logistica e del trasporto sta quindi realmente assumendo un ruolo globalizzato, non solo come importanza dei flussi ma anche come nazionalità dei protagonisti. ■



Engineering 2K S.p.A.



- **880.000 mq** realizzati in infrastrutture logistico-industriali
- **320.000 mq** di spazi distributivi di futura realizzazione

Engineering 2K S.p.A. è un *General Contractor* che opera nei settori industriale, terziario, civile e urbanistico con una specializzazione consolidata nell'immobiliare logistico. Progetta e realizza immobili "chiavi in mano" attuando soluzioni di *ingegneria* e studi di *fattibilità personalizzati*.

| | | |
|---|------------|---------------------------------------|
| Castel San Giovanni Logistics Park - Piacenza | 294.000 mq | (prossimo ampliamento di 100 mila mq) |
| Piacenza - Località Le Mose | 105.000 mq | |
| Bologna Interporto | 85.000 mq | |
| Romentino - Novara | 59.000 mq | |
| Pontenure - Piacenza | 53.000 mq | (prossimo ampliamento di 12 mila mq) |
| Arquà Polesine - Rovigo | 44.000 mq | (prossimo ampliamento di 70 mila mq) |
| Magenta - Milano | 34.000 mq | (prossimo ampliamento di 11 mila mq) |
| Arena Po* - Pavia | 29.000 mq | |
| Fagnano Olona - Varese | 29.000 mq | |



| | | |
|------------------------------|-----------|--------------------------------------|
| Anagni - Frosinone | 27.000 mq | (prossimo ampliamento di 27 mila mq) |
| Castel San Pietro - Bologna | 23.000 mq | |
| Peschiera Borromeo - Milano | 20.000 mq | |
| Borghetto Lodigiano - Lodi | 20.000 mq | |
| Cornaredo - Milano | 19.000 mq | |
| Cortemaggiore - Piacenza | 16.000 mq | |
| Ospedaletto Lodigiano - Lodi | 14.000 mq | |
| Pontecurone - Alessandria | 8.000 mq | |



| | | |
|-------------------------------------|-----------|---------------------------|
| Ariuno/Vittuone - Milano | 52.000 mq | (di futura realizzazione) |
| Pontenure Logistics Park - Piacenza | 46.000 mq | (di futura realizzazione) |

Strada 3 Palazzo B5, Avogno (MI) - Tel. 02 5770071 Fax 02 542333 - E-mail info@eng2k.com

www.eng2k.com

"MANAGER A TUTTO TONDO CERCASI"

Chi si occupa di supply chain deve avere una pluralità di competenze. Come spiega il direttore operations Italia di TruEconomy Consulting.

di **Ornella Giola**

Roberto Crippa è tra i redattori di *Euromercì*: i nostri Lettori trovano le sue acute riflessioni nella rubrica "Prevedere & Pianificare". Da poco ha modificato il ruolo professionale, essendo diventato direttore delle operations italiane di TruEconomy Consulting, importante società di consulenza a livello internazionale. Con noi riflette sul futuro della supply chain in logistica.

AFFRONTIAMO SUBITO UN ARGOMENTO CONTROVERSO: LA LOGISTICA COME LEVA STRATEGICA PER IL SUCCESSO DI UN'IMPRESA. ESISTONO TRA GLI ESPERTI PARERI CONTRASTANTI AL RIGUARDO. SECONDO LEI, LA SUPPLY CHAIN È REALMENTE UN FATTORE CRITICO DI SUCCESSO?

■ No, ma è senza dubbio un abilitatore di importanza fondamentale.

PUÒ CHIARIRE MEGLIO?

■ Una *supply chain* (inclusi anche gli strumenti di gestione dei flussi informativi) è per un'impresa ciò che è il DNA per un organismo vivente: ne determina le caratteristiche e i limiti prestazionali. Lo stato di salute, l'allenamento e la capacità di sfruttare le proprie potenzialità (cioè una buona *gestione della supply chain*) consentono di ottenere ciò che è potenzialmente ottenibile: livello di servizio,

efficienza e reattività, ma non possono travalicare i limiti che un'architettura mal congegnata reca con sé.

OCCORRE DUNQUE UN'INGEGNERIA GENETICA ANCHE PER LE SUPPLY CHAIN?

■ Assolutamente sì: è quello che in letteratura viene chiamato *strategic network design*. E' un costante processo di pensiero

La supply chain è ciò che il DNA è per un organismo vivente: determina caratteristiche e limiti aziendali

strategico che, al mutare delle esigenze e del contesto nel quale le imprese operano, riesamina in modo olistico l'evoluzione dei prodotti, dei mercati, di ciò che i clienti con-

siderano "valore", di come e dove i prodotti/servizi vengono realizzati e portati al mercato. Si tratta di una meta-competenza in grado di selezionare e attivare competenze e assetti manifatturieri e distributivi che consentono di generare un valore riconosciuto e durevole. Sotto questo punto di vista, il disegno strategico della *supply chain* presenta più gradi di libertà di quanti non ne conceda la biologia e una catena logistica estesa può essere invece riprogettata differenti volte durante l'esistenza di un'impresa. Ma bisogna esserne consapevoli e agire anche per tempo.

MA QUESTO, SECONDO LEI, È UN COMPITO DIFFICILE?

■ Alquanto. Il disegno strategico di una *supply chain*, così come la sua gestione, è una delle discipline più articolate che ci siano, perchè estremamente complesso - e così sarà sempre più in futuro - è il contesto a cui fa riferimento. Le *supply chain* coinvolgono svariate industrie e settori; molteplici contesti nazionali e d'impresa caratterizzati da culture, storie e legislazioni profondamente eterogenee;





CHI E' ROBERTO CRIPPA

Nato a Varese nel 1963, laurea con lode all'Università Bocconi di Milano, certificazione Apics/Cpim e master di II° livello con lode presso il Politecnico di Milano, Roberto Crippa ha dedicato vent'anni di carriera professionale al mondo del supply chain management. Ha collaborato per due anni con società di consulenza direzionale del gruppo Ambrosetti. Ha ricoperto per sedici anni posizioni di responsabilità in ambito logistico presso importanti multinazionali del settore elettromeccanico (BTicino, Osram) nelle funzioni di pianificazione e controllo della produzione e dell'approvvigionamento, gestione della domanda, ingegneria della supply chain. E' stato project leader di quattro progetti MrpII (Manufacturing Resource Planning), conclusisi col conseguimento del riconoscimento "MrpII class A user" delle Oliver Wight Companies ed è stato membro di gruppi di lavoro europei nell'ambito della pianificazione integrata della catena logistica. E' stato per due anni *business unit manager* presso Atos Origin, coordinando attività e progetti nelle aree della pianificazione, della logistica fisica e delle soluzioni per la supply chain. Consultant partner nel board di Assologistica Cultura e Formazione, lavora attualmente in TruEconomy Consulting, dove è direttore delle operations italiane.

una grande varietà di processi manifatturieri e di distribuzione; svariate aree di *management* (*marketing*, tecnologie e processi produttivi, finanza, relazioni di acquisto e di vendita); diversificate interpretazioni dei concetti di valore e di servizio; modalità gestionali, prassi e normative in costante evoluzione. Bisogna essere manager "a tutto tondo" per affrontare adeguatamente tutto questo. E poi entrano in gioco anche le diverse velocità di cambiamento, il *clockspeed*.

CHE FUNZIONE HA IL "CLOCKSPEED"?

■ Riprendiamo la metafora del DNA. Uno degli organismi più studiati per comprendere le dinamiche evolutive è la *Drosophila*, comunemente nota come "mosca della frutta". Perché proprio questo insetto? Perché ha una struttura genetica sufficientemente complessa e un ciclo di vita assai breve: in un lasso di tempo contenu-

to si possono studiare le metamorfosi attraverso più generazioni. Il suo orologio evolutivo va molto veloce: ha, cioè, un *clockspeed* elevato. E così è

anche per le industrie: alcune evolvono molto più velocemente di altre, rendendo più rapidamente obsoleti approcci gestionali e "regole del gioco". Capire quali *clockspeed* hanno le industrie con cui si ha a che fare – e conseguentemente come adattarsi ad essi - è di fondamentale importanza per i gestori delle *supply chain*. Da ciò discende un'altra diretta conseguenza: quanto più articolate sono le catene logistiche estese, quanto meno un approccio aprioristicamente standard può funzionare.

FATTE QUESTE PREMESSE CHE COSA NE CONSEGUO?

■ Ne deriva che la cosiddetta "taglia unica" non si adatta alla gestione delle filiere globalizzate. Il che complica ulteriormente la vita ai manager della supply chain, i quali sono così alla perenne ricerca del giusto compromesso tra le esigenze di varietà gestionale e le altrettanto forti esigenze di standardizzare (per quanto possibile), nonché di modelli operativi di management.

>



James Thew/Fotolia.com

IL MODELLO DI CONOSCENZA PER I MANAGER DELLA SUPPLY CHAIN



QUAL'È DUNQUE IL PROFILO IDEALE PER UN MANAGER DELLA SUPPLY CHAIN? DEVE FORSE ESSERE UN GENIO UNIVERSALE ALLA LEONARDO DA VINCI?

■ No, non sarebbe possibile. Leonardo dominava molti campi del sapere del suo tempo, ma il sapere di oggi – pur se ci limitiamo alle discipline di management in senso lato – sarebbe troppo vasto e troppo dinamico perché un singolo possa eccellere in tutto. Diciamo però che deve possedere un modello di conoscenza a “T”. Deve cioè essere uno specialista nella gestione delle *operations* (acquisto, produzione e logistica, e in parte anche vendite: sono i tre pilastri fondamentali del *supply chain management*). Ma deve possedere anche i fondamenti dello sviluppo prodotti (architetture di prodotto, tecnologie di trasformazione), del marketing (come si declina la *value proposition* di ciò che la sua catena logistica estesa offre al mercato, e dove), della finanza (gli impatti delle decisioni di *supply chain* sulle cifre-chiave di un'impresa sono enormi), dell'organizzazione e delle tecnologie ICT (quale supporto funzionale offrono, a quali costi e con quali impatti sulle organizzazioni). Deve inoltre conoscere le caratteristiche essenziali dei sistemi economici, delle industrie e dei settori coi quali la sua *supply chain* ha a che fare.

TUTTO QUESTO SAPERE A COSA PORTA?

■ Solo così il manager della supply chain potrà giocare quel ruolo di collettore e catalizzatore di soluzioni di “ottimo globale” che filiere altamente

complesse richiedono. Infine, deve essere un innovatore e un grande comunicatore: un connettore tra organizzazioni e culture assai diversificate. In questo senso deve essere una figura “universale”.

MA ESISTONO DAVVERO FIGURE COSÌ?

■ Non molte. E' innanzitutto un problema di formazione: la nostra Università – anche se le cose stanno cambiando e fatte le debite eccezioni – è ancora lacunosa nel preparare le fondamenta professionali per figure di questo tipo. E' peraltro vero che la nostra impresa tende troppo spesso a chiedere professionalità ad “I”

Bisogna essere un po' Cartesio e un po' Michelangelo, razionali e passionali, innovatori concreti

(cioè degli specialisti in uno specifico ambito) piuttosto che a “T”. Ma comunque non basterebbe: questo è un mestiere – nella piena accezione rinascimentale del termine – che si impara e si domina “andando a bottega”: occorrono anni di affiancamento e di impegno su progetti e attività trasversali a tutta l'area delle *operations*. Spesso non c'è il tempo per farlo e - a

volte - neanche la volontà: le classiche organizzazioni faticano a comprendere ruoli di questo tipo, a investire su di essi, a riconoscerli adeguatamente. Ed è infine anche una questione di talento naturale e attitudine. Bisogna essere un po' Cartesio e un po' Michelangelo: razionali e passionali, innovatori, ma coi piedi per terra. Nessuna meraviglia, quindi, che ce ne siano pochi. Ma è di queste figure che le *supply chain* del futuro avranno bisogno. E' una sfida per le Università, le imprese e le associazioni professionali del nostro Paese. Una sfida che dobbiamo affrontare rapidamente e con netta determinazione.

VENIAMO ORA A TRUECONOMY CONSULTING: QUALE È IL SUO RAGGIO D'AZIONE?

■ Siamo nati in Olanda alla fine degli anni Novanta, con l'ambizione di diventare internazionalmente noti come “Gli esperti della supply chain”, combinando leadership di pensiero e di esperienza. Potevamo avere alternative diverse dall'essere globali per vocazione?

LEADERSHIP DI PENSIERO E DI ESPERIENZA: COSA SIGNIFICA CONCRETAMENTE?

■ Essere leader di pensiero implica ricerca, sviluppo e condivisione di co- >



Assologistica



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano:

5a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE
AL 5° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

L'edizione 2009 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

- Ambientale
- Dell'internazionalizzazione d'impresa
- Formativo
- Immobiliare
- Tecnologico
- Trasportistico (per modalità terrestre e/o marittima e/o aerea e/o intermodale)

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **18 settembre 2009**

Gli invii in formato word o pdf o power-point vanno effettuati;

via mail a redazione@euromerci.it

oppure

per via postale a **Euromerci - Candidatura al premio IL LOGISTICO DELL'ANNO**
Via Cornalia 19 - 20124 Milano

Info: 02 6691567 oppure 02 6690319

noscenze con istituzioni accademiche eccellenti ed esperti di fama mondiale. Ciò è di vitale importanza per mantenere competenze e una visione costantemente aggiornate, con ovvie ricadute sull'evoluzione della nostra offerta e sull'aggiornamento professionale di tutti i nostri consulenti. Essere leader nell'esperienza ci impone di sfidarci con iniziative a tutto tondo di *supply chain management* in contesti sempre più complessi, innovativi e a rapida evoluzione. Abbiamo messo tutto questo alla base del nostro modo di essere e della nostra crescita e abbiamo ampliato anno dopo anno la nostra presenza, seguendo le necessità dei nostri clienti. E così siamo adesso riconosciuti come leader di pensiero ed esperienza nella gestione della *supply chain*, con più di cento consulenti e basi presenti in Olanda, Italia, Regno



Unito e Grecia.

LA VOSTRA CRESCITA È AVVENUTA PER ACQUISIZIONI O PER EVOLUZIONE INTERNA?

■ Abbiamo puntato sulla seconda delle opzioni. E' un modello di crescita un po' più lento, ma consente di mantenere il controllo su quel "modo

di essere" di cui parlavo prima. Il capitale umano, la cultura interna, i valori e il *corpus* delle conoscenze sono un patrimonio impagabile per imprese come la nostra: è difficile mantenerne l'armonia quando si cresce per acquisizioni. La nostra visione è di lungo periodo: quindi non abbiamo fretta. Molto meglio è, di conseguenza, instaurare rapporti di partnership con società "compatibili" in termini di approccio di business e con complementarietà nelle *operations*. Questa è stata, ad esempio, la scelta che abbiamo effettuato sul mercato italiano.

UNA PARTNERSHIP? E CON CHI?

■ Con Altea, un gruppo attivo nella *system integration* e nella correlata consulenza da oltre 15 anni, presente con più di 200 persone e varie sedi e società sull'intero territorio italiano. Abbiamo offerte complementari, possiamo creare sinergie, condividiamo il medesimo approccio di lungo periodo al mercato. Le buone premesse ci sono tutte. ■

CHI È TRUECONOMY CONSULTING

E' una delle prime tre società europee di servizi professionali in materia di *supply chain management*. Ha alle spalle oltre dieci anni di storie di successo nell'implementazione, rilascio e gestione di soluzioni di *supply chain* per imprese leader nei rispettivi settori di appartenenza. I servizi professionali offerti spaziano dalla consulenza di direzione (disegno strategico del *network*; *supply chain planning, execution, collaboration*; KPI e visibilità lungo la filiera) alla gestione dell'intero ciclo di vita delle soluzioni applicative per la gestione della *supply chain* (progettazione, sviluppo, rilascio, supporto post-avvio e *nearshoring*) con *service line* dedicate alle piattaforme SAP, Oracle/JD Edwards e i2 Technologies. Possiede anche una forte competenza architetture su sistemi operativi, database, *middleware* a altro ancora. Finanziariamente solida e fedele al principio della crescita sostenibile, opera in Europa con più di cento consulenti e con percentuali di utile a due cifre. Anche per il 2009 prevede di proseguire con la serie storica di crescita fin qui consolidata. Da aprile di quest'anno ha stretto in Italia una *partnership* con Altea. **Informazioni internet:** www.trueconomy.it



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 m² già realizzati

www.gsegroup.com

GSE Italia - Tel.: 0039 02 25 39 981 - Fax: 0039 02 27 30 09 35 - E-mail: gseitalia@gsegroup.com



UN SIMULATORE PER TRAINING E RICERCA

L'ha realizzato il "simulation team" di Agostino Bruzzone per Cosmolab. Migliora attività e sicurezza degli operatori di portainer, ma non solo.

di **Ornella Giola**

L'utilizzo di uno strumento come il "simulatore" può risultare una scelta vincente per migliorare le prestazioni degli operatori dei trasporti e della logistica, nonché la sicurezza e le condizioni in cui essi svolgono la loro attività. Ciò è tanto più significativo in contesti quali i terminal portuali. Ed è proprio a questa realtà che si rivolge il simulatore per l'addestramento degli operatori di gru di banchina (portanier) messo a punto dal "simulation team" capitanato da Agostino Bruzzone, professore ordinario presso il Diptem (Dipartimento di ingegneria della produzione, termoenergetica e modelli matematici) dell'Università di Genova, autentica autorità in fatto di simulazione applicata al settore industriale e logistico. Il simulatore è alloggiato all'interno di un container da 40 piedi; a breve dovrebbe essere trasferito a Cagliari, presso il committente del progetto, nonché suo proprietario, il

consorzio sardo Cosmolab composto da Università di Cagliari, Università di Sassari e altre società, sotto la responsabilità scientifica del professor Paolo Fadda, ideatore dell'iniziativa.

"Obiettivo del progetto – chiarisce Gianfranco Fancello, ricercatore e docente presso la facoltà di Ingegneria dell'Università di Cagliari – *è di realizzare uno strumento non solo dedicato al training e alla formazione (come accade per i tradizionali simulatori), ma finalizzato anche alla ricerca: il tutto focalizzato sull'analisi della 'componente umana'.*

La struttura consta di postazione di simulazione di gru portainer con quattro schermi panoramici, piattatorma mobile e server sui quali è installato il simulatore. C'è poi l'area didattica in cui sono attrezzate altre tre postazioni di simulazione secondarie per la guida e l'addestramento in contemporanea di

altri mezzi portuali (gru, ralle e reach-stacker). La postazione dell'istruttore è attrezzata con un sistema di de-briefing, che permette di ri-simulare ogni momento dell'esercitazione. Infine l'aula didattica con lavagna interattiva che può ospitare l'intero turno e supportare lezioni frontali e "review" interattive.

"Si tratta di un sistema di simulazione e di sperimentazione al tempo stesso – spiega Bruzzone – *il container è pronto per essere spostato nei vari porti, consentendo di effettuare formazione ai gruisti on site, ma può anche a essere impiegato da aziende che vogliono definire meglio la turnistica degli operatori o le procedu-*



re operative, oppure che stiano cercando soluzioni dal punto di vista progettuale e funzionale delle gru, tali da incrementare la loro produttività. Il nostro sistema non assolve quindi solo alla funzione formativa, ma anche a quella di sperimentazione di novità procedurali, strutturali o di equipaggiamento”.

Il prodotto è modulare e si presta a più dimostrazioni e sessioni di addestramento particolari. Consente – per esempio - di effettuare il *debriefing* in modalità anche remota: l'istruttore potrebbe cioè restare a Milano o a New York e vedere cosa stanno facendo o cosa hanno fatto gli operatori durante il corso. Può essere utilizzato pure per altri impieghi, quale verifica in tempo reale della situazione del parco gru, supervisionando e gestendo in modo più efficace l'impiego di tali macchine in porto. La proposta del team di Bruzzone è unica nel suo genere: a livello internazionale esistono diverse altre soluzioni, di cui buona parte sono progetti più che prodotti, mentre gli altri sono prodotti commerciali spesso realizzati alla fine



degli anni Ottanta-inizi anni Novanta e piuttosto tradizionali come concezione. *“La nostra struttura – continua Bruzzone – presenta invece varie innovazioni, quali un’immersività completa che attraverso visione panoramica, vibrazioni, movimenti e suoni fa rivivere all’operatore le stesse sensazioni di guida di una gru reale; prevede inoltre soluzioni che interagiscono in modo distribuito sulla rete e simulano più mezzi che operano simultaneamente, interagendo fra loro (è in questa fase che si registrano i maggiori rischi e incidenti), aumentando competitività e sicurezza. Siamo quindi in presenza di una tecnologia dalle enormi potenzialità e molto intuitiva: per un gruista riproduce esattamente i comandi che trova sulla gru, per gli utenti è interattiva e di facilissimo impiego”.*

“Il simulatore – precisa Fancello, - viene utilizzato anche per effettuare ricerca sui livelli di stress psicofisici dell’operatore, attrezzandolo di strumenti (oculometro, apparecchio per elettrocardiogramma ed elettroencefalogramma, sensori

per la verifica di tono muscolare e posturale) che valutano i livelli di affaticamento dell’operatore. Tali analisi possono produrre utili indicazioni su come ottimizzare i turni, oppure adeguare le attrezzature”. La struttura si presta bene anche a fornire informazioni a chi fa engineering di prodotto (case costruttrici di gru o di poltrone, gestori di terminal, ecc. *“I nostri committenti hanno esigenze che non sono sempre compatibili con quelle dell’Università - dice Alberto Tremori, presidente della società Mast, che fa anch’essa parte del “simulation team” - di qui il ruolo di Mast in questo progetto per il futuro service sul simulatore e per le eventuali customizzazioni e promozione della soluzione”.*

una società composta da un gruppo di ingegneri che opera nell’hi-tech in vari settori industriali, mettendo modellizzazione e simulazione al servizio di soluzioni innovative per le aziende. *“Nonostante il mercato, in particolare quello nazionale, reagisca con una certa lentezza verso soluzioni innovative di questo tipo – conclude Tremori - è importante sottolineare che questo simulatore, come altre soluzioni sviluppate dal team di cui facciamo parte, pur essendo un prodotto di nicchia, presenta tempi di ammortamento inferiori a un anno”.* ■

Analizzati pure gli stress psicofisici dei gruisti, al fine di ottimizzare turni di lavoro e attrezzature

CHE INSEGNAMENTI DA QUESTA CRISI!

Dalla voce degli operatori una serie di ricette per evitare nuovi errori in presenza di un'altra recessione. La più importante? Flessibilità.

di **Guido Sandri**

Le crisi sono come gli inverni: inevitabilmente ritornano, anche se possono essere più o meno inclementi. L'ultima recessione in ordine di tempo – ovvero quella che stiamo vivendo – ha certamente battuto ogni altra per asprezza. Ma quali insegnamenti ha reso possibile per chi opera nel mondo della logistica e del trasporto? Lo abbiamo chiesto a vari protagonisti del settore e ne è risultato un compendio di suggerimenti che sintetizziamo in quest'articolo.

La prima considerazione, su cui gli intervistati sono stati concordi, è la seguente: tutte le aziende – sul fronte di fornitori e clienti – hanno dimostrato di non essersi mai attrezzate finora

con quello che può essere definito un piano anticrisi. In altre parole ovunque è emerso il concetto che sempre si lavora per affrontare i periodi di espansione e quasi mai per sfidare quelli di contrazione dell'economia. Ma poiché – probabilmente – d'ora in poi le fasi positive e negative si succederanno a ritmi veloci, l'argomento del come affrontare una tempesta dovrà entrare a far parte del "dna" di ciascuna impresa. Con una maggiore articolazione di azioni organizzative e commerciali, in base ai pe-

riodi espansivi o contrattivi dell'economia. Un secondo tema ha trovato notevole adesione: l'occasione della crisi va cavalcata per ridurre le inefficienze, che un mondo complesso quale quello dei trasporti e della logistica vive come una malattia cronica. E a imporlo è oggi la stessa clientela, la quale chiede sacrifici, riduzione dei costi e maggiore produttività. Come si può ottenere? Le risposte sono varie. Per esempio ottimizzando l'impiego dei magazzini, grazie al trasferimento di clienti da un sito all'altro, aumentando il cosiddetto "cross-docking", sfruttando di più le piattaforme multicliente o multiattività (che in Italia non hanno finora in-

Tutte le aziende interpellate non si sono mai finora attrezzate con un vero piano anti-crisi



HI-TECH, TROPPI LO DIMENTICANO

Un aspetto abbastanza sorprendente della nostra indagine, condotta intervistando una trentina di operatori e committenti della logistica, è che si evidenzia in sotto tono il ruolo delle tecnologie nell'adeguamento alle evoluzioni imposte dall'andamento dei mercati. Il messaggio appare quindi il seguente: quando la congiuntura vola al ribasso si deve risparmiare e lo si fa proprio riducendo gli investimenti in apparati tecnologici. Questo segnale è un'evidente dimostrazione di ritardo culturale dell'intero comparto. Ciò avviene – sia chiaro – non solo in Italia, ma è ancora più grave nel nostro Paese, dove si soffre una maggiore incapacità ad adeguare le imprese all'utilizzo dell'hi-tech. Sarebbe quindi opportuno che i decisori politici dedicassero più attenzione a tale aspetto, invece di riservare molte risorse a interventi sull'autotrasporto, che poco o nulla portano poi di concreto.

contrato molto interesse, al contrario di quanto avviene in altri Paesi europei, più sviluppati sotto il profilo logistico) e mutualizzando al massimo gli stock. Molto sentita è poi la richiesta di ridurre i costi del trasporto, mediante una più razionale organizzazione dei servizi, necessità sentita da tutti quando i flussi cominciano a calare. Ma in un sistema rigido, tipico del nostro Paese, ciò non è facile, anche perché talvolta interviene la politica con azioni distorcenti e demagogiche, tendenti solo a evitare forme di protesta da parte dei trasportatori.

Una necessità evidente – analizzando in profondità le varie proposte – è di ridurre e fluidificare gli stock, per avere un impatto positivo, sotto il profilo finanziario, a favore del committente. L'esperienza 2008-2009 non è per nulla andata in tale direzione, anche perché ciò richiederebbe per il logistico di entrare nel sistema gestionale del cliente, valutando l'impatto dei costi di sua competenza rispetto a quelli globali e inoltre i flussi di tesoreria. Per ora una simile ipotesi appare irrealistica. Alcuni intervistati hanno oltre a ciò segnalato come, da parte di non pochi committenti, sia stata avanzata la richiesta di trasformare alcuni costi fissi (per esempio riferiti alla locazione di magazzini) in costi variabili, legati a fattori correlati con l'andamento del business. In effetti

tale possibilità è concepibile soltanto in presenza di vere partnership fra fornitore e cliente, messe a punto nei momenti di bonaccia.

L'argomento vincente per tutti è comunque quello della versatilità. Che per il logistico può voler dire anche capacità di passare da un settore a un altro e da un mercato a un altro, nonché di offrire un'organizzazione del lavoro flessibile. Ma che si esplicita pure in termini operativi disponendo di superfici di magazzini più piccole da proporre all'acquirente dei servizi. Ciò come può avvenire? Reperendo clienti propensi ad affittare spazi a breve termine nei periodi di burrasca,

con la copertura solo dei costi di pura gestione, il che dà la possibilità all'operatore logistico di essere più competitivo con i clienti cui è legato da contratti a lungo termine. Ma la vera ricetta vincente è di capire che ogni crisi porta a una serie di cambiamenti: da quella in corso, per esempio, si evidenzia la netta distinzione fra settori maturi (tipico il caso dell'industria automobilistica), che stanno per subire evoluzioni epocali e contrazioni degli attori sulla scena mondiale, e settori emergenti (oggi – e chi ci opera lo testimonia – è quello dell'e-commerce, che non ha minimamente risentito del calo dei consumi). Di qui la necessità di non restare fermi e di aprire sempre nuove finestre sul panorama in continua evoluzione della moderna economia globalizzata. ■

Ci sono settori ormai maturi (da cui bisogna prepararsi a uscire) e altri emergenti (in cui occorre affacciarsi)

BORSINO immobiliare
della **LOGISTICA**

powered by
World Capital
www.worldcapital.it

La **“VOSTRA FINESTRA”**
sul mercato immobiliare
della **LOGISTICA**

www.borsinoimmobiliarelogistica.it

COSTI IN LOGISTICA RIDURLI E' POSSIBILE

La competitività di un'azienda dipende, specie nei momenti di stallo economico, da una sana politica riguardo a questa voce. Ecco come.

di **Paolo Sartor**

L'attuale crisi economica e finanziaria sta stressando l'intera supply chain nel tentativo di rendere più efficienti tutti i processi aziendali. Due le strade percorribili: riposizionare i costi o tentare di ridurre in particolare quelli logistici. In generale si rileva il tentativo di scaricare i costi su chi sta più a monte nella catena del valore: il cliente sul distributore, che lo fa sul produttore e questo si rivale sul fornitore. Per superare l'attuale momento di grave incertezza, buona parte delle aziende non ha resistito alla tentazione di agire con interventi misurabili nel breve periodo (si tagliano i contratti di fornitura esterni di servizi per proteggere il lavoro dipendente o si riducono drasticamente le spese per comunicazione e marketing). I contrari a questa strategia sostengono che bisognerebbe ragionare a medio-lungo periodo, anche perché dalla crisi si uscirà adattandosi a una nuova situazione di mercato. Ciò che occorre è un salto qualitativo da parte delle aziende nella gestione dei processi logistici.

Definire l'incidenza del costo della logistica di un'azienda non è un'operazione semplice. Si tratta infatti di valutare un elemento assai variabile in funzione dell'azienda, della categoria merceologica, delle capacità manage-

riali, del livello tecnologico e organizzativo presente nella medesima, oltre che naturalmente delle voci di costo prese in considerazione. Il motto deve essere: "si può migliorare solo ciò che si riesce a misurare". E' cioè indispensabile una rigorosa conoscenza dei costi, dei fattori che li compongono e dei trend della domanda. Stime condotte in Italia dalle aziende in-

L'incidenza della logistica nelle aziende italiane oscilla tra il 5% e il 20% del fatturato globale

denza della logistica sul fatturato globale compresa tra il 5% e il 20%, in funzione della dimensione e della tipologia di impresa e della categoria merceologica.

Le strategie tese a contenere l'incidenza percentuale dei costi logistici sul fatturato hanno un forte impatto sul valore di un'azienda, oltre a rappresentare in alcuni casi – soprattutto per le imprese che puntano alla leadership di costo – un forte differenziale competitivo sul mercato finale. Bisogna partire dal concetto di costo logistico totale, includendo una serie di voci di costo legate all'erogazione del servizio e non solo i costi di trasporto e gestione del magazzino. Normalmente la classificazione dei costi logistici pren-

de in considerazione tre categorie rappresentate da costi fissi oppure legati alle risorse impiegate per l'erogazione del servizio e costi opportunità. Quelli finanziari rappresentano i costi del capitale immobilizzato nelle scorte, di materie prime, semilavorati e prodotti finiti. I costi legati alle risorse sono relativi a diverse attività aziendali connesse alla gestione del processo logistico, ad esempio costi relativi all'amministrazione delle vendite o alla gestione dei magazzini e dei trasporti. Infine i costi opportunità coincidono con i mancati guadagni dovuti a vendi-



te non effettuate, penalità per ritardi nelle consegne e resi di merci da parte dei clienti.

E' bene precisare che, in larga misura, parte di questi elementi di costo includono costi fissi, mentre altri sono caratterizzati da una maggiore proporzione di costi variabili. Per definizione, i costi fissi non variano al variare dell'output prodotto, sono cioè attinenti agli investimenti in fattori a lento ciclo di utilizzo. All'interno di questa categoria vanno considerati i costi per la costruzione di un nuovo magazzino o l'acquisto di impianti o mezzi per movimentazione e stoccaggio delle materie. I costi variabili mutano al variare dei volumi produttivi, quindi sono legati a fattori a rapido ciclo di assorbimento da parte del processo produttivo. Tipico esempio è rappresentato dai costi di trasporto, di stoccaggio dei prodotti e di gestione delle attività. Per esemplificarne l'analisi si può ricondurre il concetto di costo logistico



SERVIZI LOGISTICI COSA INCIDE DI PIU'

Di seguito forniamo una guida contenente le voci di costo più importanti di cui tener conto:

MAGAZZINO costo al metro quadrato, a pallet, a peso/volume gestito, a pezzo, a valore stoccato. Per area, ammortamenti rack (in relazione alla tipologia di scaffalatura), ammortamenti delle attrezzature di movimentazione (carrelli, commissionatori, transpallet, ecc.). Assicurazioni, manutenzione dell'area, energia, pulizia, vigilanza e tasse locali (immondizie, tasse passo carraio o di accesso alla viabilità principale, ecc.).

MOVIMENTAZIONE costo a collo, pallet, peso/volume, valore, consegna, pezzo movimentato. Manodopera, carico, identificazione, messa a stock, rifornimento a picking, picking. Controllo quanti-qualitativo, formazione dei giri di consegna e carico.

TRASPORTO

Trasferimenti primari: trasporti in-bound di materie prime e semilavorati; trasferimenti da fine linea a magazzino di distribuzione; navette a magazzini di supporto alle fabbriche; trasferimenti a/dal conto lavorazione; trasporti a distribuzione e trasferimenti a consociate.

Trasferimenti secondari/consegne a clienti/reverse logistics: trasporti da magazzino di distribuzione a cliente, magazzino di distribuzione, rilavorazione e distruzione.

Resi da cliente a magazzino di distribuzione, rilavorazione, distruzione, pallet, imballi a rendere.

GESTIONE INFORMAZIONE costi a forfait, a consegna, a ordine, a riga d'ordine.

CUSTOMER SERVICE contatti con i clienti, contatti con clienti di cliente, riconsegne, rifiuti, gestione incassi, relazioni commerciali e gestione scorte clienti del cliente.

INFORMATION TECHNOLOGY postazioni, hardware / software, livello di tracciabilità, sistema di allocazione ordini, livello di gestione scorte e avviamento e sviluppo progetti.

GESTIONE AMMINISTRATIVA costi a forfait, a consegna, a ordine, a riga d'ordine.

DIREZIONE management, IT, controllo di qualità, amministrazione e finanza.

GENERALI E AMMINISTRATIVI cancelleria e stampati, spese telefoniche, oneri finanziari e generali aziendali.

globale alla somma dei costi connessi al trasporto, quelli derivanti dalle scelte di stoccaggio e quelli connessi all'elaborazione degli ordini. Ovviamente il costo logistico complessivo varia da settore industriale a settore industriale e, all'interno dello stesso, da azienda ad azienda. E così le caratteristiche del prodotto influenzano le principali voci dei costi: quelli di trasporto e di mantenimento delle scorte sono legati a parametri come per esempio il valore del prodotto per metro cubo e il suo peso sempre per metro cubo. Una par-

ticolare incidenza hanno poi le politiche adottate dalla direzione generale riferite ad acquisti speculativi, al livello di servizio al cliente, all'ampliamento della gamma prodotti, ecc. La localizzazione geografica influisce sulla distanza che separa l'impresa dalle sue fonti di approvvigionamento e dai suoi mercati di sbocco. Infine i canali di distribuzione: la scelta di questi ultimi può avere un notevole effetto sui costi logistici di un'impresa, in particolare su quelli di trasporto e di mantenimento delle scorte. ■

ATTESE AI DEPOSITI LO SLOT LE ACCORCIA

La soluzione ottimizza tempi operativi e produttività degli automezzi. Se ne è parlato in un convegno di Assologistica Cultura e Formazione.

di **Andrea Fossa**

Le recenti normative introdotte in tema di trasporto stanno evidenziando in modo sempre più importante la necessità di ottimizzare i tempi operativi degli automezzi e in particolare la loro produttività. Normative a livello europeo, con varie Direttive e una sentenza 2003 della Corte di Giustizia che ha chiarito come anche le attese degli autisti sono da considerarsi “lavoro”. Lo stesso dicasi per il tachigrafo digitale che non solo agevola i controlli ma (si veda quanto accade in Francia) arriva a inibire le manovre pur minime, una volta raggiunti i limiti di tempo. E a breve si aggiungerà il “tachigrafo light” per i veicoli leggeri, ulteriore tassello verso un controllo sempre più ferreo del parametro tempo nella filiera dell'autotrasporto. Detto che un automezzo è per definizione più produttivo se viaggia a pieno carico e non incontra rallentamenti e traffico in genere, è anche chiaro che su questi aspetti insistono fattori esogeni quali la diminuzione della consegna media e la dotazione infrastrutturale, fattori non aggredibili nel breve. Occorre quindi agire sui fattori organizzativi che incidono sulla produttività degli automezzi. In un recente convegno di Assologistica Cultura&Formazione, si è affrontato il tema del tempo inattivo nella filiera del largo consumo: nel meeting sono emerse alcune importanti evidenze.

Innanzitutto sono emersi i tempi di attesa rilevati “sul campo”, dove sia al carico sia allo scarico l’attesa media è come minimo pari a un’ora, con forti criticità allo scarico (in particolare per circa 30-35 Cedi GDO che, in modo variabile, fanno attendere da almeno 2 a oltre 4 ore). Se pensiamo a un bilico che può viaggiare solo 8-9 ore al giorno, per quanto l’autista possa sfruttare la sosta per effettuare le pause di legge, l’impatto è enorme.

Ma da dove nasce l’attesa? Principalmente da alcuni fattori:

- i ridotti tempi di “consegna DDT” ai Cedi (la ricezione si prolunga magari nell’intera giornata, ma la DDT va consegnata al mattino entro le ore 11 o le 12), con arrivi “anticipati” dei vettori per poter scaricare prima e arrivi “last minute” per non essere “rimandati” al giorno seguente;
- la non sempre ottimale capacità di programmare i volumi in arrivo e contingentarli in funzione della capacità ricettiva, permettendo a chi opera allo scarico di gestire in modo più fluido la ricezione;
- la non ottimizzazione dei flussi in arrivo su uno stesso mezzo, con moltiplicazione degli arrivi settimanali di uno stesso operatore logistico ovvero con arrivi spot di automezzi diversi e soprattutto non saturi;
- La struttura non sempre idonea dei Cedi più “datati”, con poche porte o

spazi angusti di controllo e ricezione merce (il fattore meno aggredibile nel breve).

Una soluzione evocata al convegno risiede nell’adozione di slot di scarico, il che tuttavia presuppone alcuni importanti cambiamenti organizzativi. Per slot di scarico s’intende generalmente appuntamento alla consegna definito come “finestra oraria” (di 2 o 3 ore) nella quale il mezzo deve presentarsi a destinazione senza anticipi o ritardi. Questo presuppone che il Cedi abbia definito in modo pun-



tuale la capacità di ricezione oraria per i diversi reparti (un conto è ricevere acque, un conto ricevere cosmetici), abbia dimensionato orari di ricezione in base a numero di porte e volumi in arrivo e quindi abbia effettuato riordini che rispettino la capacità ricettiva settimanale pianificata, anche nei periodi di picco (Natale, Pasqua, attività promozionali). Vi è da dire che la principale criticità rilevata nei (pochi) casi in cui si applica il concetto di appuntamento allo scarico, è quella della puntualità: se arrivi presto crei code e intasi i parcheggi, se arrivi tardi metti a repentaglio la produttività del Cedi, ec così via. E in tema di puntualità, a onor del vero, i manager della GDO presenti all'incontro di Assoglogistica Cultura e Formazione hanno evidenziato come oggi i tassi di puntualità siano già bassi anche solo per la data di consegna (altro che finestra oraria!): appena l'83-85% delle consegne avviene nella da-

ta prevista! Un dato che cambia radicalmente quando si parla di operatori logistici plurimandatari (la cui puntualità supera il 98%): questo perché consegnano giornalmente su tutti i principali Cedi della GDO con uno o più mezzi. Mentre chi consegna in modo sporadico o con volumi bassi tende ad accoppiare in modo acritico "consegne di più giorni per ottimizzare il carico (con evidenti disservizi per la GDO).

Questo fenomeno va sicuramente corretto sia a monte (a esempio col riordino coordinato delle mandanti afferenti un medesimo operatore logistico) che con una differenziazione delle modalità di ricezione sia dei

mezzi degli operatori logistici con grandi volumi sia dei flussi dei prodotto "altissimo rotanti" (in quest'ultimo caso si parla di cross-docking, metodologia che pretende lead time ridotti, elevatissima puntualità e passaggi in piattaforma molto rapidi, di fatto non si fa stock ma si "transita" verso i punti vendita). Un esempio di questa gestione differenziata è il ricorso a corsie preferenziali e/o slot di scarico per questi flussi che rappresentano gran parte dei volumi in arrivo, ma non necessariamente la maggior parte del tempo di ricezione (spesso sono a pallet interi e quindi con tempi di scarico più rapidi della media). E magari ricorrendo a semplici ma efficaci software per permettere ai diversi attori di organizzare arrivi e prenotazioni di slot "idonei": al convegno sono stati presentati esempi "web-based" interessanti.

Prevista una "finestra oraria" di 2-3 ore e il mezzo deve essere a destino senza anticipi o ritardi

Certamente il tema è organizzativo, ma anche culturale e non va preso alla leggera perché i benefici possono essere importanti per tutti:

- miglior pianificazione dell'attività del Cedi e delle sue risorse,
- rispetto della puntualità con miglior servizio al Cliente GDO,
- recupero di produttività (ineluttabile) degli automezzi in arrivo,
- minori "sprint per consegna DDT", specie ampliando gli orari di ricezione, a tutto vantaggio della sicurezza stradale. Non è un caso se vari 3PL hanno già agito internamente alle proprie strutture e stanno implementando sistemi di booking e alert al carico/scarico. E se Indicod-Ecr ha annunciato di aver attivato un gruppo di lavoro dedicato. Le idee e gli obiettivi ci sono, adesso tocca alle aziende. ■



CODICI A BARRE A PROVA DI LETTURA

Con il servizio di “verifica e certificazione GS1” di Indicon-Ecr viene garantita la qualità di codifica dei prodotti e la leggibilità.

a cura di **Eleonora Rota**

Indicon-Ecr, associazione che raggruppa 34mila aziende industriali e distributive del settore dei beni di largo consumo, lancia il nuovo servizio di “verifica e certificazione GS1”. Obiettivo? Garantire che codici a barre e codifica dei prodotti siano conformi agli standard GS1 e quindi leggibili.

La qualità del codice a barre GS1, ossia la sequenza di barre e di cifre che accompagna ogni prodotto di largo consumo, è essenziale per garantire l'efficienza lungo tutta la catena distributiva. I problemi di lettura del codice a barre hanno ripercussioni negative anche molto evidenti: basti pensare, ad esempio, quanto influiscono sulla rapidità della coda alle casse, momento particolarmente critico e visibile al consumatore. Una recente indagine realizzata da

Indicon-Ecr ha rivelato che gli errori di lettura alle casse, derivanti da insufficiente qualità del codice a barre, riguardano circa l'1,2% dei prodotti che passano a scanner e che circa il 20% delle transazioni contengono almeno un prodotto critico. La scarsa leggibilità del barcode coinvolge anche altre fasi del processo logistico e distributivo, determinando disfunzioni più difficili da intercettare, ma non meno rilevanti sul grado di efficienza complessivo della filiera. La certificazione GS1 è strumento offerto da Indicon-Ecr alle imprese del largo consumo

e utile in particolare a quelle realtà aziendali che per la prima volta si affacciano ai processi di codifica dei loro prodotti: molto spesso, infatti, sono piccole o micro imprese che non hanno la struttura interna né le competenze che la corretta gestione che il codice richiede. Il servizio viene erogato ai nuovi associati da Indicon-Ecr a titolo gratuito per un anno e, da aprile, è affiancato da attività di formazione ad hoc. Esso comprende l'analisi delle codifiche secondo gli standard Iso (qualità e caratteristiche tecniche) e del processo di *encoding*, verificando che il numero rappresentato dal codice sia correttamente attribuito e conforme agli standard GS1. La certificazione riguarda sia il codice nella sua veste definitiva sulla confezione, sia sugli imballaggi secondari e sui pallet.

Viene così rilasciato un report Iso - che riporta il grado di qualità, le caratteristiche tecniche, note e suggerimenti su possibili correzioni e miglioramenti - un report GS1 secondo le specifiche tecniche internazionali GS1 e una *dichiarazione di conformità GS1*; quest'ultima in particolare è uno strumento molto utile nel caso di fornitura a distributori esteri - perché di norma viene richiesto - o di controversie con i partner commerciali.

Per ulteriori informazioni:

www.indicon-ecr.it/prodottiservizi ■





IL CENTRO LOGISTICO PER IL SUCCESSO DELLA TUA IMPRESA

INTERPORTO - CENTRO INGROSSO DI FORDENONE SPA
E IL SISTEMA INTEGRATO DI INFRASTRUTTURE LOGISTICHE
PER LA GESTIONE, IL TRASPORTO DELLE MERCI
E IL COMMERCIO ALL'INGROSSO.

Centro logistico

- Logistica specializzata per il settore del mobile
- Centro intermodale scambi merci gomma-rotale
- Servizi doganali
- Trasporti e spedizioni
- Commercio all'ingrosso

Obiettivi 2008

Sviluppo e potenziamento dell'area con servizi logistici avanzati; ampliamento del centro intermodale; implementazione dei servizi per le aziende insediate e per la città.



INTERPORTO - CENTRO INGROSSO FORDENONE
AL SERVIZIO DELLE IMPRESE E DEL TERRITORIO

INTERPORTO-CENTRO INGROSSO
DI FORDENONE SPA
Interporto-Centro Ingresso Scittard F, n.1
33170 Fordenone
Tel. 0434.573144 - Fax 0434.573232
www.interporto-centroingrosso.com
info@interportocentroingrosso.com

TORINO, IN CITTA' SI ARRIVA DAL S.I.TO

Proposto un modello di distribuzione delle merci dall'interporto di Torino a una significativa porzione del centro urbano a traffico limitato.

di **Loreto di Rienzo**

Ogni giorno, in tutte le grandi città, si registrano dei fenomeni di congestionamento causati dall'uso improprio ed eccessivo dei veicoli privati. Molte volte non si considera però che, oltre la mobilità delle persone, un'altra esternalità che incide in maniera non trascurabile sul traffico stradale è rappresentata dalla mobilità delle merci. Obiettivo della tesi dal titolo *"Il trasporto delle merci nel sistema urbano: proposta di un modello di distribuzione dall'interporto di Torino a una porzione significativa di Ztl"* è stato quello di determinare un metodo per elaborare un nuovo tipo di organizzazione del trasporto e approvvigionamento delle merci in una porzione d'area della città di Torino sottoposta a ordinanza di Ztl (zona a traffico limitato) creando le condizioni di massima efficacia ed efficienza nelle consegne e nei ritiri dei colli e riducendo le esternalità negative del traffico veicolare.

E' stata eletta una via cittadina campione: Via Po. Le ragioni di questa scelta derivano dal fatto che tale arteria è stata ritenuta sufficientemente rappresentativa a livello di stratificazione merceologica e allo stesso tempo sia interessata dalle ordinanze relative sia alla Ztl centrale che a quella ambientale. Occorre anche sottolineare che tale via rappresenta un importante e strategico asse di penetrazione della zona centrale di Torino. Su tale strada si è proceduti alla

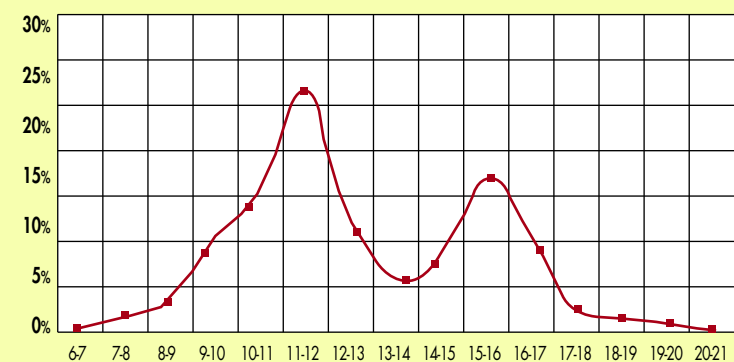
raccolta di tutti i dati inerenti l'approvvigionamento attraverso le osservazioni sul campo (durata una settimana) e la distribuzione di un questionario, appositamente strutturato, agli esercizi commerciali presenti lungo la via in questione.

Sono state osservate direttamente sul campo e annotate su apposita check-list, suddivisa per fasce orarie (dalle ore

8,00 alle 18,00), le operazioni di consegna delle merci agli esercizi commerciali. Da un'attenta analisi dei dati è emerso come la tipologia di veicolo maggiormente utilizzata per la consegna sia il furgone con portata utile di 3,5 tonnellate (60% delle consegne) e che la distribuzione giornaliera sia caratterizzata dal classico andamento a doppia gobba con il picco maggiore rilevato dalle ore 11,00 alle 12,00 del mattino, mentre du-



TREND GIORNALIERO DELLE MERCI DISTRIBUITE



rante le ore pomeridiane un incremento del numero di consegne è stato registrato intorno alle ore 16,00. Si è inoltre indagato su quale fosse la modalità di parcheggio dei veicoli che effettuano le consegne (solo il 3% sosta regolarmente in piazzole riservate al carico/scarico mentre il 61% sosta in doppia fila e il restante 36% effettua comunque una sosta irregolare non conforme alla segnaletica stradale) e il tempo medio di sosta dei veicoli adibiti al trasporto delle merci (per i furgoni è di 7 minuti).

L'analisi dei dati raccolti, attraverso la somministrazione del questionario, ha evidenziato come la consegna per tentata vendita all'interno della Ztl sia praticamente trascurabile (2%). E'

stato riscontrato che il 74% delle attività presenti, la maggior parte delle quali con una dimensione inferiore ai 150 mq (78%), si serve di fornitori di servizi logistici (conto terzi) per ricevere la merce ordinata (74%) e che la frequenza con la

Si è testata via Po, sufficientemente rappresentativa a livello di stratificazione merceologica

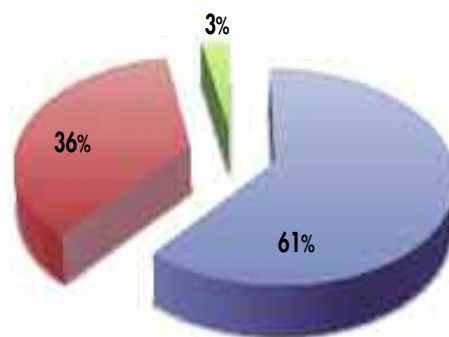
quale tali attività ricevano il collo ordinato sia principalmente di tipo settimanale (59%) e poi giornaliera (31%). Inoltre si è rilevato come la merce venga consegnata principalmente all'interno di casse o grandi cartoni (47%) e che la sua provenienza possa essere così ripartita: 23% in città; 20% in provincia; 9% in regione; 41% fuori regione (principal-

CHI E' L'AUTORE



Loreto di Rienzo si è laureato in ingegneria meccanica, orientamento trasporti, presso il Politecnico di Torino nel dicembre 2008. Il know-how nel settore della city logistics è stato acquisito come stagista presso il centro sviluppo logistica della S.I.TO spa (Società Interporto di Torino) promotrice del progetto "Distribuzione pulita PH1". Durante tale periodo, oltre a consultare la bibliografia esistente in tema di logistica urbana e analizzare le diverse esperienze delle città italiane ed europee, ha partecipato a una visita tecnica presso il cityporto di Padova e diverse convegni e tavole rotonde tra i quali il seminario convegno sul trasporto merci in città svoltosi nel luglio 2008 a Torino alla presenza del sottosegretario ai Trasporti Bartolomeo Giachino e dei maggiori rappresentanti delle istituzioni locali, nonché "Logistica urbana: dagli aspetti teorici alle applicazioni. Esperienze italiane ed europee a confronto" tenutosi in occasione del City logistics expo di Padova, nel novembre 2008.

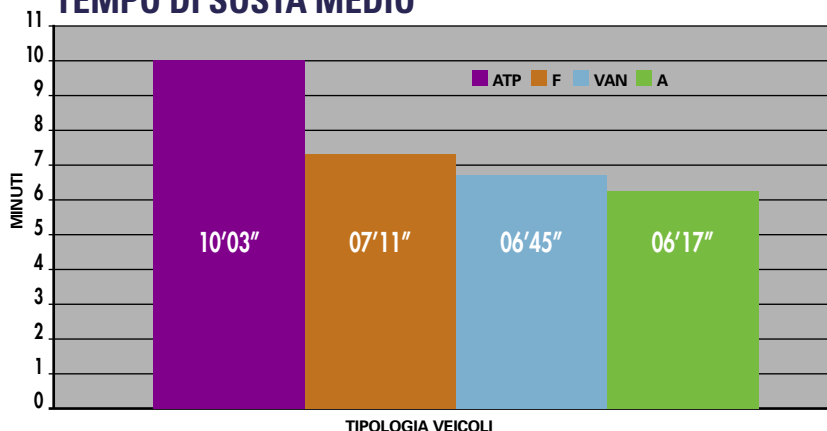
MODALITA' DI PARCHEGGIO



- Parcheggio irregolare
- Parcheggio in piazzola
- Parcheggio in doppia fila

mente settore dell'abbigliamento); 7% estero. Infine è stato possibile determinare la distribuzione annuale e settimanale. E' emerso come marzo e ottobre siano i mesi caratterizzati dal maggior numero di consegne, mentre nell'arco temporale di una settimana i giorni del martedì e del venerdì sono i più utilizzati per la distribuzione della merce. ■ >

TEMPO DI SOSTA MEDIO



UN MODELLO "PROVOCATORIO"

Dall'analisi ed elaborazione dei dati raccolti sulla via campione, mediante una ponderata comparazione con una porzione limitrofa di area Ztl (753.200 mq pari al 31,4% rispetto ai 2,4 kmq di superficie totale della Ztl) è stato costruito un modello di distribuzione urbana delle merci. Al fine di ottenere un modello rivolto a un "pacchetto" di merci il più possibile omogenee tra loro in termini di tempi e modalità distributive, sono state escluse le attività appartenenti al settore alimentare che ricevono i prodotti attraverso l'utilizzo di veicoli a temperatura controllata, attività che ricevono merci di grandi

dimensione, le farmacie e tutti quegli esercizi che per ragioni di sicurezza sulla consegna si servono di una distribuzione personalizzata. Il processo distributivo si articola tra l'area logistica interportuale e la zona di cui sopra e ha inizio con il conferimento della merce destinata alla città da parte delle aziende di trasporto conto terzi al CDU (Centro di distribuzione urbana) situato nell'area nord dell'interporto di Torino. Assolvendo a ruolo di *transit point* la merce depositata dovrà in breve tempo essere caricata all'interno del vano merci dei furgoni in attesa sulla banchina opposta, in base al giro di consegne programmato per ognuno di essi. È importante sottolineare che la ricezione dei colli presso il CDU sarà regimentata da finestre orarie e che verranno effettuate giornalmente due giri di consegne, una per il mattino con partenza dal CDU entro le ore 9,15, l'altra durante le ore pomeridiane con partenza dal CDU intorno alle 14,45. I veicoli a basso impatto ambientale dovranno lasciare il CDU per raggiungere le attività commerciali presenti nella porzione di Ztl da servire percorrendo in linea di massima uno dei tre percorsi che sono stati definiti attraverso delle simulazioni sul campo. Infine, a supporto del modello, è stata elaborata un'ipotetica nuova organizzazione della viabilità relativa a via Po che tenda a

meglio integrare la mobilità delle persone con quella delle merci, negli archi orari di maggior promiscuità. La proposta, che è più giusto definire come una sorta di provocazione, è stata elaborata con l'obiettivo, da una parte, di semplificare l'approccio alla sosta per i veicoli commerciali, dall'altra di ridurre l'interferenza tra il traffico privato e quello di tipo commerciale, diminuendo anche gli effetti di congestionamento derivanti dall'accosto in doppia fila. Si è ipotizzato quindi di suddividere la carreggiata della via in due corsie (per senso di marcia) eliminando le aree riservate alla sosta dei veicoli privati (strisce blu) e tralasciando al centro della carreggiata le corsie riservate al transito dei mezzi pubblici. Un ruolo particolare è stato attribuito alle corsie di destra. Si è ipotizzato che esse, in determinate ore della giornata, fossero riservate esclusivamente al transito e alla sosta temporanea dei veicoli commerciali. Per la regolazione della citata circolazione, è stata definita anche una specifica segnaletica orizzontale e verticale e la presenza di un kit di telecamere. Senza addentrarsi in valutazioni economico-finanziarie, lo studio ha teso quindi a evidenziare un nuovo e diverso rapporto funzionale tra la piattaforma logistica eletta a sede del CDU e l'area urbana di riferimento. ■



ROLO LOGISTIC PARK

PANATTONI EUROPE

60.000 m²

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 m²

COME RESISTERE ALLA TENTAZIONE
DI VENIRCI IN AFFITTO?

Panattoni Italy
+39 02 76 28 08 07

DUE PIATTAFORME GEMELLE PER UNICO

L'operatore farmaceutico impiega il medesimo formato per il "layout" delle sue strutture di Torino e Bologna. Mostrando un'attenzione particolare a ingegnerizzazione e costante monitoraggio dei processi.

di **Sara Perotti**

Dipartimento di Ingegneria Gestionale – Politecnico di Milano

Unico S.p.A. rappresenta il maggiore operatore di proprietà di farmacisti operante nel settore della distribuzione intermedia del farmaco nel nostro Paese. Si è costituito nel luglio 2002 dalla fusione delle prime due cooperative di farmacisti attive nel settore (per informazioni più dettagliate sulla società si veda il riquadro in alto della pagina accanto). Ha sede legale a Lainate (in provincia di Milano) e tutti i poli distributivi del suo network sono caratterizzati da un'elevata automazione sostenuta da soluzioni tecnologiche d'avanguardia e da un selezionato assortimento di prodotti. Di fronte a una rapida evoluzione del mercato delle farmacie oggi più che mai una gestione attenta e competitiva rappresenta un vantaggio concreto per i piccoli e grandi imprenditori del farmaceutico. Di qui la vision di Unico che punta su operatività ai massimi livelli, nonché su un aggiornamento continuo nel tempo, in linea con quelle che sono le esigenze del mercato.

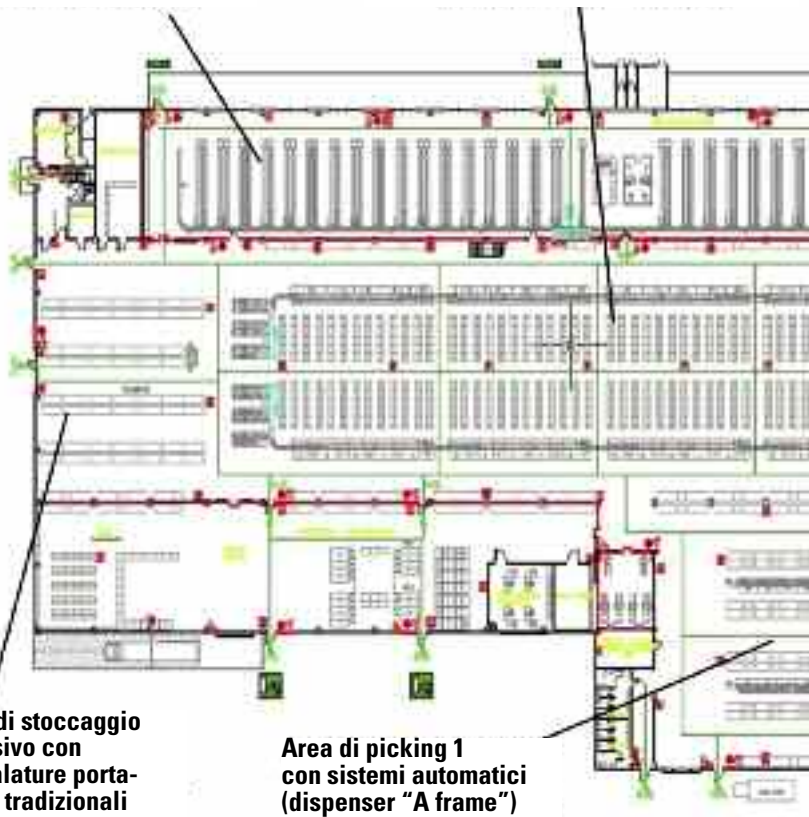
Il suo management ha scelto di impostare il percorso del piano industriale su una serie di precisi obiettivi: concentrazione delle attività in un

numero ridotto di piattaforme distributive, costante mira alla riduzione dei costi e alla proiezione commerciale su nuovi mercati geografici, con

anche una particolare attenzione allo sviluppo di inediti servizi. Gli obiettivi operativi aziendali sono stati declinati e raggiunti adottando un ap-

Area di spedizione con sistema sorting

Area di picking 2 con sistema pick-to-box e zona manuale



CHI E' UNICO

Nato nel 2002 dal conferimento dei rami d'azienda relativi alla distribuzione delle due maggiori cooperative di farmacisti italiani (Unione Farmaceutica Novarese e Codifarma), è stato oggetto di un successivo ampliamento nel 2007 a seguito del conferimento del ramo d'azienda relativo alla distribuzione della Unione Farmacisti del Friuli Venezia Giulia S.p.A.. Con i suoi 65.000 codici attualmente gestiti, Unico opera prevalentemente nel nord Italia (Lombardia, Piemonte, Valle D'Aosta, Liguria, Emilia Romagna, Veneto, Friuli Venezia Giulia e Toscana), rifornendo oltre 4.500 farmacie grazie alle proprie sei piattaforme ubicate a Lainate (Milano), Torino, Bologna, Ferrara, Udine e Treviso. L'offerta di servizio si completa con la vendita di prodotti in "confezione ospedaliera" e con il servizio di outsourcing logistico per ventuno ASL attivo su quattro regioni.

Ingresso casse e trasferimento su rulliera



proccio costantemente orientato e proiettato al principio "RAMS" (ovvero reliability, availability, maintainability e safety).

A fronte degli obiettivi prefissati, l'azienda - come detto - ha dotato le sei piattaforme appartenenti al proprio network logistico di un elevato grado di automazione, oltre a sistemi all'avanguardia e politiche gestionali mirate all'ottimizzazione dell'operatività. La scelta di centralizzare le attività su pochi grandi impianti ha inoltre portato a un

progressivo miglioramento e conseguente "omologazione" di tutti i sotto-processi che costituiscono il servizio di distribuzione. Un esempio di tale "omologazione" è rappresentato in particolare dagli impianti di cui l'operatore dispone a Torino e Bologna: si tratta di due strutture perfettamente "gemelle" in termini di layout e tipologia di soluzioni di magazzino adottate - costruite a un anno di distanza l'uno dall'altro, sul medesimo progetto e con il medesimo parco di fornitori di supporto (la piantina che pubblichiamo qui a fianco ne illustra le principali caratteristiche tecniche, indicando in particolare le aree funzionali).

La scelta di centralizzare le operazioni su pochi grandi impianti ha omologato tutti i sotto-processi

Lo schema "base" che è stato replicato per le piattaforme di Torino e Bologna si compone sostanzialmente di quattro differenti moduli funzionali, che illustriamo di seguito. A tali moduli corrispondono altrettante macro-aree all'interno del layout.

Primo modulo: l'area check-in

Mediante il supporto del sistema informativo e della radiofrequenza, la merce in ingresso alla piattaforma viene qui inizialmente sottoposta a controlli, al fine di verificare la corrispondenza con le quantità indicate nell'ordine, l'integrità dei prodotti e la loro data di scadenza. Una volta superati i controlli, la merce viene quindi smistata verso le diverse aree di magazzino per essere stoccata (all'interno dell'area di stoccaggio intensivo o, molto spesso, direttamente in locazione di picking).

Secondo modulo: l'area automatica

Ciascun impianto di Unico è dotato di un sistema automatico (doppio e in serie nel caso di Bologna e Torino) di dispensazione tipo "A frame" (circa 2.200 i prodotti allocati), che processa una quota compresa tra il 72% e il 77% dell'intero flusso in volume del magazzino (si vedano le immagini della pagina 30). La cassa vuota, corrispondente a un ordine cliente oppure a una porzione di esso, è convogliata tramite rulliera motorizzata verso il nastro trasportatore in uscita dal dispenser. Grazie al coordinamento del sistema, dai canali del dispenser vengono espulsi i codici richiesti che, tramite nastro trasporta- >



PARTICOLARI DEL SISTEMA AUTOMATICO (DISPENSER "A FRAME")

tore, sono convogliati verso la cassa, nella quale vengono "caricati"; la cassa può quindi essere trasferita tramite convogliatori verso l'area pick-to-box (al fine del completamento delle attività di prelievo), oppure direttamente verso la zona spedizioni (quando il riempimento della cassa ecceda una soglia limite). La scelta dei codici da collocare all'interno dei canali del dispenser è funzione sia della rotazione del prodotto, sia delle sue caratteristiche pondo-volumetriche e dimensionali (tipicamente prodotti "leggeri", di forma regolare e parallelepipeda), così come della sua capa-

rità di tollerare le sollecitazioni dinamiche (spinta impulsiva, caduta sul convogliatore a nastro centrale, caduta dalla bocca di scarico alla cassa) senza alterare le proprie condizioni fisiche di integrità dell'imballo.

Terzo modulo: l'area pick-to-box e le aree manuali

Una seconda area di picking (si veda-

no le immagini di pag. 30) prevede la collocazione degli articoli all'interno di una serie di "stazioni" di prelievo, in cui operano in via esclusiva uno o più operatori; tali stazioni provvedono ad alimentare un anello di convogliamento, costituito da una rulliera motorizzata affiancata da rulliere folli, sulle quali transitano le casse contenenti gli ordini da allestire (sistema pick-to box con logica di prelievo di tipo "zone picking"). Con il supporto della radiofrequenza gli operatori prelevano (dai canali a gravità posti sopra la rulliera o dagli scaffali retrostanti) la merce richiesta e la immettono all'interno delle casse. Uno studio accurato dei codici gestiti e delle loro caratteristiche ha permesso di agire sulle politiche gestionali collocando strategicamente i prodotti in funzione delle loro rotazioni, ai fini di minimizzare il percorso "medio" di allestimento dell'operatore e le conseguenti tempistiche. Occorre segnalare che da circa dieci anni Unico ha adottato come standard tecnico per le scaffalature manuali un particolare elemento separatore dei vani, commercialmente noto come "Jolly", che ha la caratteristica di consentire

Ciascun impianto dispone di un sistema automatico che processa tra il 72% e il 77% dell'intero flusso

l'adattamento della dimensione del vano di picking alle effettive necessità dimensionali del prodotto. A fianco dell'area allestita con sistema di tipo pick-to-box è inoltre collocata una stazione relativa ai prodotti in regime controllato di temperatura; l'operatore può "vedere" direttamente tutti i prodotti posti all'interno della cella industria-

le e limitare la propria esposizione alla bassa temperatura alla sola fase di >



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



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



L'AREA PICK-TO-BOX CON LOGICA DI PRELIEVO DI TIPO "ZONE PICKING" È SERVITA DA RULLIERE MOTORIZZATE

apertura della porta. Esiste infine un'ulteriore area relativa alla sezione prodotti "voluminosi" (prodotti in contenitore vetroso, prodotti per l'incontinenza, grossi oggetti non contenibili agevolmente nelle casse standard); la movimentazione avviene mediante carrelli roll container e le operazioni sono completamente integrate in radiofrequenza.

Quarto modulo: l'area spedizioni

All'interno dell'area spedizioni è operativo un sistema di sorting caratterizzato da 69 doppie rampe, di lunghezza di 12 metri ciascuna, per lo

smistamento degli ordini verso le diverse destinazioni. L'intero impianto "base" di distribuzione di Unico è di tipo "dispatch-oriented", ovvero inteso a privilegiare l'attività di controllo e preparazione del carico svolta dai vettori. A tale scopo, sono predisposte ampie aree operative, larghi spazi di percorrenza e posizionamento ergonomico

Nell'area spedizioni opera un sistema di sorting con 69 doppie rampe lunghe 12 metri ciascuna

delle rampe (in altezza e in passo di distanza) che hanno lo scopo di rendere efficace e rapidamente esecutiva l'ultima fase del processo preliminare al trasporto e alla consegna. La gestione integrata del processo distributivo (realizzato con oltre 300 mezzi operativi sul territorio nazionale su percorsi "fissi" dalle due alle quattro volte al giorno) prevede una fase iniziale di simulazione (con algoritmi di calcolo di "best fit" per ciascuna delle rotte), nonché una serie di verifiche periodiche effettuate sulla base dei feedback sia del vettore che del cliente finale. Unico ha implementato una politica di "commitment" sul gradimento del cliente che prevede una retribuzione dei vettori percentualmente proporzionale al fatturato trasportato.

In conclusioni il modello di piattaforma logistica di Unico che abbiamo illustrato in questo articolo si distingue sia per l'eterogeneità delle soluzioni adottate, sia per la particolare articolazione del layout. Tutto questo è indice visibile e chiaro di un percorso di omologazione tecnologica e procedurale che l'azienda sta ancora oggi percorrendo. Va in particolare puntualizzato che le soluzioni impiantistiche sono contestualmente affiancate dall'attuazione di precise politiche gestionali, le quali sono predisposte a ottenere un ulteriore miglioramento delle attività operative. Il tutto con fini e obiettivi ben precisi, ovvero un incremento costante dell'efficienza complessiva, vera leva con cui vincere le sfide del mercato. ■

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

PACKAGING: BELLO, ECOLOGICO E UTILE?

Una tavola rotonda al recente evento fieristico milanese "Ipack-Ima" ha fatto il punto sul ruolo (insostituibile?) delle confezioni.

di **Giovanna Galé**

Bello e possibile. Le due facce del packaging, che vedono scontrarsi le esigenze, da un lato, di confezionare i prodotti in termini di sicurezza, conservazione, ma anche di immagine e comunicazione e, dall'altro, di rispondere alle problematiche ambientali, di smaltimento dei rifiuti e di riciclaggio, trova risposte grazie alle tecnologie messe in campo dall'industria di settore. Il dibattito sul packaging, una delle eccellenze industriali italiane che ha messo in scena le sue tecnologie alla fiera milanese Ipack-Ima, ha visto affrontarsi gli imprenditori che creano e utilizzano gli imballaggi e i consumatori che spesso apprezzano e talvolta subiscono involucri, confezioni

e scatole. Alla tavola rotonda "Le 2 facce del packaging", il sociologo Enrico Finzi, presidente di Astra Ricerche, ha tracciato il quadro sull'evoluzione del settore che vede una crescita della cultura collettiva di produttori e consumatori. "Contrariamente a quanto si possa supporre - ha detto Finzi - solo il 6% degli italiani esprime negatività nei confronti degli imballaggi dei prodotti, ravvisando in essi fattori concreti di utilità, come la protezione

del contenuto, la sua conservazione e le informazioni, più che estetici. Il consumatore apprezza sempre di più la sobrietà del packaging, a cui chiede di essere prima pratico e utile, poi bello."

I consumatori apprezzano gli imballaggi di sostanza, che conservano e forniscono informazioni

"In un momento di crisi come quello che viviamo - ha replicato Massimiliano Dona, segretario generale dell'Unione Nazionale Consumatori - *l'imballo conta, e soprattutto costa. I consumatori sono sempre più attenti e apprezzano il packaging di sostanza, quello che obiettivamente è utile quanto basta per proteggere, conservare e fornire informazioni, mentre non lesinano critiche quando si accorgono di pagare più la scatola del contenuto. Un costo che pagano direttamente, ma soprattutto indirettamente quando il packaging va a ricadere sull'ambiente, producendo rifiuti da smaltire e in casa, come ingombro, occupando spazi sempre maggiori.*"

In risposta alla sfida lanciata dai consumatori e alle riflessioni sociologiche, gli interventi di Riccardo Bagni, vice presidente Coop Italia, Piero Capodiecì, presidente Assografici, Antonio D'Amato, ex presidente di Confindustria alla guida del gruppo Seda, Piero Perron, presidente Conai, Giovanni Rana, presidente dell'omonima azienda alimentare, Luigi Tozzi, responsabile qualità e sicurezza alimentare di Confagricoltura e



Fotolia.com

Domenico Zaccone, membro della commissione direttiva Federchimica-Assocasa. "Il packaging - ha sottolineato in particolare Perron - può rappresentare una fonte di ricchezza se adeguatamente smaltito o riciclato, superando le problematiche dei rifiuti di famiglie e Comuni, ma rappresenta indubbiamente un fattore di importanza primaria per conservazione, garanzia e sicurezza del contenuto, subito percepibile se parliamo di prodotti alimentari o farmaci."

"Non può essere vero - gli ha fatto eco Antonio D'Amato - che esistano in commercio prodotti per i quali la scatola costa più del contenuto. Il packaging rappresenta percentuali infinitesimali del costo complessivo dei prodotti." Il packaging insomma adempie a una serie di compiti di cui spesso non ci accorgiamo. A differenza di cinquant'anni fa, oggi nessun prodotto industriale potrebbe

SEGNALI DI RIPRESA

Segnali di ripresa per l'industria italiana, grazie ai 125.000 visitatori a Ipack-Ima, Grafitalia e Converflex. Si tratta di un successo superiore alle attese, con un risultato andato oltre le più rosee aspettative, sia in termini di quantità che soprattutto di qualità dei visitatori. Circa 2100 espositori, in un'area complessiva di 90 mila mq netti, hanno ricevuto la visita di 125.000 operatori professionali, tra i quali particolarmente sensibile la presenza degli stranieri, a testimonianza della forte vocazione all'export di settori di eccellenza dell'industria italiana: a Ipack-Ima si è infatti registrato il 25% di presenze estere su 54.000 visitatori, a Grafitalia l'11% su 38.000 visitatori, e a Converflex il 20% su 33.000.

circolare ed essere posto in vendita senza un involucro, capace di assolvere a esigenze di protezione, garanzia, movimentazione, comunicazione, ma anche di fascinazione e lusinga e persino autopromozione. "I miei prodotti non potrebbero esistere - ha rimarcato Giovanni Rana - senza il loro particolare packaging che porta il mio volto in molte famiglie italiane, facendolo riconoscere e di-

stinguere da altri, ma anche proteggendo il prodotto in modo adeguato e sicuro e fornendo preziose informazioni: dai valori nutrizionali ai tempi di cottura, alla scadenza." Sostenibilità e imprescindibilità del packaging nell'odierna catena economica sono dunque i due volti di una medesima medaglia, che deve mantenere in equilibrio i due fattori, anche grazie all'evoluzione del settore. ■

Delivering solutions.



SCHENKER

Quando il mercato globale si mette in viaggio, lo fa con noi.

Per maggiori informazioni: tel. 02 51666.278 - alessandro.castelli@schenker.it

La nostra rete globale comprende collegamenti ferroviari, stradali, marittimi ed aerei.

DB Schenker vi offre sempre la soluzione ottimale. Ogni vostra richiesta verrà esaudita in modo rapido, economico ed efficiente - dalla semplice spedizione fino al processo logistico più complesso. Con oltre 90.000 collaboratori in una rete capillare di 2.000 sedi in 130 Paesi, siamo in grado di realizzare qualsiasi vostro desiderio. Mettetevi alla prova: www.dbschenker.com

LINDE, NUOVE GAMME A MARCHIO SINERGO

L'acronimo sta per "sicurezza, innovazione ed ergonomia", criteri che ispirano gli inediti transpallet e stocicatori della Casa tedesca.

a cura di **Eleonora Rota**

Linde Material Handling affronta l'attuale congiuntura economica, continuando ad essere fortemente propositiva. E così, offre una gamma di sette nuovi carrelli. I tre transpallet elettrici T16, T18 e T20 con portate rispettivamente di 1.6, 1.8 e 2.0 t, e i quattro stocicatori L10B, L10, L12 e L12i con portata di 1.0 e 1.2 t. sono stati realizzati per la movimentazione in accompagnamento all'interno di magazzini. Questi modelli combinano le nuove innovazioni tecnologiche in un telaio compatto e in un inedito timone. In funzione dell'applicazione richiesta, essi possono raggiungere fino al 6% in più in produttività, mentre allo stesso tempo si può registrare una diminuzione di consumo energetico pari al 20%.

Il nome "Sinergo" (sicurezza, innovazione, ergonomia) sottolinea l'interazione tra uomo e macchina: l'obiettivo dietro le innovazioni tecnologiche è alleggerire il carico di lavoro per l'operatore e quindi incrementare produttività e sicurezza delle persone all'interno dei magazzini. Tra le varie caratteristiche, nuove e già collaudate, la sicurezza rappresenta sicuramente un elemento chiave. Un sistema che regola la velocità di marcia in funzione della posizione del timone caratterizza i nuovi carrelli. Un poten-

ziometro misura l'angolo tra il timone e il telaio, regolando automaticamente la velocità di traslazione secondo l'andatura dell'operatore. Ciò garantisce un ulteriore grado di sicurezza, specie durante il trasporto delle merci nelle corsie del magazzino. Da segnalare anche il lungo timone, con un basso punto di aggancio così da mantenere l'operatore a una distanza conveniente dal carrello e facilitare le manovre in spazi ristretti. La nuova funzione di marcia lenta offre all'operatore un ulteriore supporto: consente di azionare il carrello a una velocità ridotta anche con il timone in posizione verticale. Il comando elettronico delle funzioni del montante (chiamato OptiLift) è un'altra peculiarità. L'operatore può trasferire, in modo delicato e preciso, il carico a/dal aree di stoccaggio, utilizzando le farfalle collocate sulla testa del timone.

L'obiettivo è di alleggerire il carico di lavoro dell'operatore, incrementando produttività e attività sicure

Il motore AC con effetto *booster* garantisce la potenza necessaria per i movimenti del transpallet e dello stoccatore. Tale effetto fornisce al motore una coppia supplementare alle basse velocità per consentire la movimentazione del carrello senza sforzi su rampe ripide e su pavimentazioni irregolari, senza incertezze. La funzione di rallentamento discesa che decelera le forche automaticamente prima che raggiungano il suolo, protegge il carico da urti indesiderati.



A METANO È MEGLIO

Linde Material Handling sta vagliando tecnologie che permettono di risparmiare carburante, con quindi minore impatto ambientale, quali fuel cells, carrelli ibridi, motori ad idrogeno. Ma questo è il futuro. Oggi, invece, il metano si pone come la più valida alternativa ai carburanti tradizionali. Il gas per la sua composizione – elevato idrogeno e basso carbone - brucia in modo pulito. Emissioni di monossido di carbonio, anidride solforosa, fuliggini e polveri vengono pressoché eliminate. I carrelli elevatori a metano (CNG-compressed natural gas), confrontati con quelli diesel, hanno valori di emissioni incredibilmente più bassi: 50% in meno di monossido di carbonio, 80% in meno di idrocarburi reagenti, - 70% di ossido di azoto, -98% di particolato e fuliggine. I carrelli a metano della serie 39X Linde affiancano all'avanzata tecnologia utilizzata per la trasmissione idrostatica, all'ergonomia e alla sicurezza, uno dei migliori carburanti per motori, bilanciando la spesa necessaria all'impianto di rifornimento a partire già da piccole flotte di carrelli. Le macchine sono equipaggiate con uno o due serbatoi da 75 litri, che garantiscono un'operatività di 4/7 ore.



Allo stesso tempo, il sollevamento iniziale integrato sullo stoccatore L12i conferisce un ulteriore grande livello di flessibilità. Il modello L12i facilita il lavoro sulle rampe convenzionali, su pavimentazioni irregolari grazie alla possibilità di sollevare le razze delle ruote. La testa del timone ergonomica rappresenta un elemento fondamentale su questi nuovi transpallet e stoccatore. Tutte le funzioni importanti sono integrate in essa; alcune persino hanno un doppio comando: ciò significa che il carrello può essere azionato senza sforzo con entrambe le mani. La lunghezza totale del transpallet è stata ridotta dell'8% per favorire la manovrabilità in spazi ristretti. Sugli stoccatore, il montante è stato integrato nel telaio, rendendo questo modello più corto. Se il carrellista abbassa troppo il timone, viene avvisato. L'operatore può sentire l'intervento del freno e agire di conseguenza. Se rilascia improvvisamente il timone, un cilindro idraulico rallenta il timone delicatamente prima del fine corsa in posizione verticale. ■



Tutto, da un'unica mente: sistema ottimizzato.



NOVITÀ: Porta a sovrapposizione mobile SoftEdge con sistema di protezione Anticollisione Integrato.

Il vantaggio di avere tutto da un'unica mente, lo conoscete: niente più problemi di compatibilità dei componenti, più convenienza e stop alle inefficienze. Hormann offre pedane di carico, sigillanti, boccaporti e portoni industriali integrabili portottomonte gli uni agli altri, che vantano un know-how di oltre 50 anni di esperienza. Vi soccorgerete della differenza.

HORMANN
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



Per informazioni:

www.hormann.it

Telex 0461-244444 • Fax 0461-241557

MAGAZZINI, QUESTI I CRITERI DI GESTIONE

La logistica presuppone flussi di merci e di prodotti da movimentare utilizzando tecniche mirate. Una rapida guida alle soluzioni più in uso.

di **Franco Cecchinato**

La logistica è il mezzo con cui le esigenze dei clienti vengono soddisfatte tramite il coordinamento del flusso dei materiali e delle informazioni che si estendono dal mercato attraverso l'azienda fino ai fornitori. La gestione della supply chain si fonda sulla logistica e mira a costruire e ottimizzare i legami e il coordinamento tra i processi di altre aziende, fornitori, clienti e l'impresa stessa. Un elemento fondamentale del flusso logistico (tanto in produzione che nella distribuzione) è il magazzino. Esso è soggetto a un continuo adeguamento agli obiettivi di costo e di servizio di un'azienda e subisce quindi significativi cambiamenti nella struttura tecnologica. I fattori critici per una buona gestione di un deposito sono rappresentati dai seguenti indicatori: livello di servizio (prodotto giusto, al posto giusto e al momento giusto), accuratezza della spedizione, gestione dell'inventario, soddisfacimento percentuale per righe di ordine, volume spedito nell'unità di tempo (tonnellate, ordini, linee, ecc.), percentuale di occupazione superficie e percentuale di utilizzo volume del magazzino, costo per pallet immagazzinato/ costo per pallet movimentato, infine produttività (persone e macchine).

Un magazzino può avere tre tipi di flusso di scorrimento delle merci. Si i-

nizia col *flusso passante* (l'entrata e l'uscita sono su lati opposti) per proseguire col *flusso a ferro di cavallo* (l'entrata e l'uscita sono su un unico lato) e col *flusso ad "L"* (l'entrata e l'uscita si trovano su due diversi lati a 90 gradi). L'entrata delle merci è la prima delle attività che incontriamo, nella quale è necessario ri-

Esistono tre tipi di scorrimento delle merci: con flusso passante, a ferro di cavallo e da ultimo con flusso a "L"

conoscere, controllare, nonché identificare i diversi prodotti ed eventualmente ricomporli per una movimentazione e uno stoccaggio ottimali.

Ogni prodotto ha un suo codice identificativo all'interno del magazzino. In genere si fa riferimento a codice prodotto, o linea di prodotto, oppure unità di carico pallettizzata e referenze. Molte e tutte importanti ai fini della determinazione del tipo di magazzino e dei suoi mezzi e sistemi di gestione sono le caratteristiche dei carichi: tipologia, valore (alto/basso), fragilità, data di scadenza, possibilità di impilaggio, sensibilità alla temperatura, pericolo di contaminazione (per esempio prodotti chimici), fattori di rischio (vernici, materiali infiammabili), obsolescenza, stagionalità, altezza per lunghezza per profondità (min/max) includendo l'interfaccia di carico (per esempio il pallet), centro di gravità, pe-



so (min/max), forma (regolare/irregolare), debordamento carico dal pallet, uniformità e possibile grado di adagiamento del carico.

Altre caratteristiche di cui tenere conto riguardano le giacenze di magazzino: giacenza minima/massima, giacenza media, scorta minima, "lead time" fornitore e confronto fra necessità presenti e future del magazzino. E ancora occorre valutare la rotazione (sostituzione dei pallet durante l'anno) nonché il flusso delle merci (volume di movimentazione di carico nell'unità di tempo: per turno, giornaliero o annuale. In ultima analisi, qualsiasi siano le interfacce di movimentazione (supporti di carico) e le caratteristiche dei carichi, per quanto riguarda le UdC vanno sempre verificate dimensioni, peso, lato di presa con forche e luce di accesso.

Fin qui abbiamo esaminato le caratteristiche fisiche delle UdC. Esistono però altri attributi delle merci e informazioni altrettanto importanti ai fini della corretta progettazione di un ma-

gazzino. Le aree che le aziende hanno a disposizione sono infatti di dimensioni finite e spesso sempre meno ampie del necessario. Le imprese operano inoltre in archi temporali ben definiti, entro i quali le merci devono essere movimentate (flussi e rotazioni). E' quindi indispensabile individuare i principali attributi quantitativi e qualitativi delle merci, definendo capienza necessaria (numero di pallet, kg, ecc.), quantità delle merci in entrata, quantità delle merci in uscita, conformazione delle merci in entrata/uscita (pallet interi, roll-container, merce sfusa, ecc.), classificazione e quantificazione delle merci per classi di movimentazione "ABC".

Oltre al costo della merce stoccata, i costi di un magazzino sono costituiti principalmente da quelli di movimentazione e degli spazi in rapporto al volume di merce stoccata. E' quindi evidente la ricerca di razionalizzare e ottimizzare tali fattori. Per far ciò, uno dei parametri fondamentali è la classe di movimentazione delle varie merci, la quale genera la cosiddetta curva "ABC" dei prodotti o degli articoli. All'interno di un magazzino dove convivono un numero significativo e differenziato di articoli, è facile intuire che vi siano prodotti con rotazioni diverse (prodotti più venduti di altri). Questo fenomeno si attiene statisticamente alla famosa *legge di Pareto*, denominata anche "*legge 80/20*" (con il 20% dei prodotti di un'azienda manifatturiera o di un centro di distribuzione si realizza l'80% del fatturato).

Una volta identificate e classificate, le UdC verranno stoccate in apposite aree di magazzino utilizzando idonee strutture (per esempio scaffalature) e mezzi di trasporto e sollevamento (carrelli). Come noto, il prelievo frazionato di merci (picking) - che per articoli di classe C può prevedere la rottura di imballi contenuti in singoli colli e nella quasi totalità dei casi è eseguita manualmente - rappresenta una delle fasi più articolate e costose dei processi di magazzino, in funzione della quantità degli articoli presenti, delle diverse caratteristiche fisiche e merceologiche, delle

modalità e delle necessità di movimentazione e spedizione. Il tutto dipende naturalmente da come i prodotti devono essere venduti e quindi dalle caratteristiche degli ordini. Spesso, per ottimizzare i prelievi manuali sono necessarie strutture dedicate e mezzi specializzati per razionalizzare le relative operazioni e ridurre i tempi di prelievo.

Gli ordini, di solito ricevuti dall'area commerciale, attraverso l'area gestionale vengono trasmessi al magazzino ed elaborati sotto forma di "missioni di prelievo" o "bordeaux di picking". Una corretta analisi degli ordini e delle modalità di evasione consentirà di strutturare correttamente le aree di magazzino interessate al prelievo delle merci. Le informazioni necessarie sono anagrafica articoli, numero degli ordini evasi/giorni/mese, numero di articoli evasi/giorni/mese, numero di articoli per ordine, numero di colli per ordine/articolo, unità di vendita (pallet/colli sfusi/misto), modalità di preparazione e conseguente modalità di spedizione. ■

I costi dei depositi sono generati da quelli di movimentazione e dagli spazi da destinare alla merce da stoccare



UNIEURO A PIACENZA SCEGLIE CATERPILLAR

Inediti carrelli elevatori gestiscono la movimentazione della piattaforma di proprietà della famosa catena di elettrodomestici.

a cura di **Giulio Stratta**

Con i suoi 240 punti vendita e un fatturato di circa un miliardo di euro, UniEuro è una delle principali realtà italiane nel campo della vendita al dettaglio di elettrodomestici ed elettronica di consumo. Recentemente la catena ha ristrutturato la propria organizzazione logistica con la creazione di una nuova piattaforma centralizzata, situata a Piacenza. L'operazione ha comportato anche il rinnovamento della flotta dei carrelli elevatori. Il nuovo magazzino è stato dotato di

quarantotto macchine Caterpillar fornite da CGM. La scelta di UniEuro è caduta su Caterpillar in virtù di un accordo internazionale stipulato tra il produttore di carrelli e la società DSG International, che nel 2002 ha acquisito interamente la catena italiana.

La piattaforma logistica UniEuro di Piacenza, entrata in funzione nel luglio del 2007, pone certamente una serie di requisiti non banali, sia per i volumi di merce trattati sia per la necessità di far fronte a frequenti picchi di lavoro. *"Il nostro magazzino misura 50 mila metri quadri - spiega Massimo Fiorito, head of distribution di UniEuro - 35 mila sono riservati all'area 'big box', cioè ai grandi elettrodomestici e agli altri prodotti voluminosi come i grandi televisori LCD e i climatizzatori, collocati a terra. Gli altri 15*

mila mq sono occupati da scaffalature su cui trovano spazio prodotti di dimensioni più piccole. La parte scaffalata comprende anche un'area di sicurezza, dove vengono conservati gli oggetti di piccole dimensioni e alto valore, come telefoni cellulari, fotocamere, navigatori satellitari ecc." Il magazzino, che serve tutti i punti vendita di Italia, riceve me-

diamente 60 mila pezzi al giorno ed evade una media quotidiana di 300 ordini composti - sempre mediamente - di 8/9000 righe.

Il management di UniEuro non ha avuto difficoltà a individuare, all'interno della gamma Caterpillar, i modelli più adatti alle necessità poste dal magazzino di Piacenza. Per l'area in cui sono collocati i big box a terra, la flotta comprende quattro carrelli controbilanciati EP20K PAC a quattro ruote, con portata di venti quintali, alimentati a ottanta volt; sei carrelli controbilanciati EP25K PAC a quattro ruote, con portata di venticin-

que quintali, alimentati a ottanta volt; infine cinque carrelli controbilanciati EP16NT a tre ruote, con portata di sedici quintali, alimentati a 48 volt. Quattro macchine di quest'ultimo tipo sono equipaggiate con pinze per la manipolazione degli elettrodomestici. Nell'area scaffalata vengono impiegati sei carrelli retrattili NR16NH con portata di sedici quintali, utilizzati nelle at-

tività di rifornimento; la preparazione degli ordini, invece, utilizza quattordici commissionatori orizzontali NO20S con portata di 20 quintali, equipaggiati con forche lunghe e tre commissionatori orizzontali NO10SPF con portata di 10 quintali. A tali macchine si affiancano dieci transpallet a timone NPV20N, dotati di pedana per l'operatore. ■

**Il magazzino
presenta
requisiti
complessi,
tra cui anche
frequenti
picchi di lavoro**



a cura di **Giovanna Galè**

LA CUFFIA WIRELESS DI VOCOLLECT SU WORKA- BOUT PRO

Psion Teklogix, azienda leader nello sviluppo di soluzioni nei settori dell'elaborazione mobile, raccolta dati wireless, imaging e RFID, mette a disposizione cuffie wireless Vocollect SRX sui propri computer mobili di seconda generazione Workabout Pro. Da molto tempo i sistemi vocali si sono dimostrati in grado di aumentare sensibilmente la produttività e la precisione degli operatori dei centri di distribuzione e dei magazzini. Con l'aggiunta dell'opzione con auricolare wireless per Workabout Pro Speech, gli operatori possono godere di una maggiore libertà di movimento, beneficio che si traduce in un incremento della comodità d'uso e della sicurezza per l'operatore. L'opzione, che prevede la cuffia wireless SRX, che va ad aggiungersi a Vocollect Voice già integrato all'interno di Workabout Pro Speech, completando l'offerta di Psion Teklo-

gix.

PORTONI, BLOCCAGGIO AUTOMATICO DI HÖRMANN

La società propone il bloccaggio automatico del portone nella guida di traino portante. La soluzione brevettata funziona, diversamente dalle comuni motorizzazioni, in modo solo meccanico. Il bloccaggio, alloggiato nella guida di traino portante, robusta e piatta, funziona secondo un semplice principio: se il portone è chiuso, il dispositivo antisollevamento scatta automaticamente in posizione nella battuta della guida della motorizzazione. In questo modo il portone viene subito bloccato. Se si prova a forzarlo dall'esterno, lo scasso risulterà quasi impossibile. A differenza delle motorizzazioni comuni il dispositivo antisollevamento Hörmann funziona in modo puramente meccanico e quindi anche nel caso in cui, per esempio in occasione di un lungo viaggio, la corrente venga disattivata dal quadro principale, o in caso di black-out. Un ulteriore vantaggio è la struttura: in un tentativo di effrazione, la forza non viene tra-



Lefim

Promotion Real Estate Development

ANNONE VENETO (VE)



Ubicazione: Imola B.S. - provincia di Bologna - a circa 7 km dal centro S. Giovanni Lupatoto nel distretto A4 (A1-T3) e a 10 km dal centro storico A20 (Padovana-Parigiana).
Descrizione: su terreno di circa 41.000 mq, intorno al lotto capiente di 16.000 mq circa, completi di impianti, impianti di 30 lavorazioni di lavoro, molto intensivi ed ampi, piccoli di manovra riciclati ed innovati. Disponibilità di uffici di 95 e 1.000 mq circa. Possibilità di ampliamento per ulteriori 3.000 mq coperti.

AFFITTASI - VENDESI

IMOLA (BO)



UBICAZIONE O VENDITA FINE 2008

Ubicazione: Imola - provincia BO - BO-AN-BA, (provincia Emilia Romagna) - lungo Via Feltrina a circa 7 km dal centro città.
Descrizione: il terreno prevede la costruzione di complessivi 40.000 mq circa per edifici: unità commerciali da 200 a 4.720 mq, unità produttive da 200 a 16.000 mq circa e uffici da 200 a 16.000 mq. Gli immobili potranno essere sanzionabili e sfruttabili in modo immediato, oppure concesso in affitto a lungo termine.

MEDICINA (BO)



Ubicazione: nella zona industriale di Medicina a 10 km dal centro storico San Pietro o a 14 km dal centro storico San Giovanni del distretto A14 (Padovana-Torinese) e al centro di Bologna Sesto Fontanelle (B San Carlo).
Descrizione: terreno a destinazione industriale, adiacente a strada, vicino alla Via E. Pi. Il terreno è diviso in 10 lotti, che offre un'ottima opportunità di lavoro, sono previsti 4 unità da 200 a 2.000 mq coperti di uffici e centrali dotate di impianti (acqua, energia, ecc.).

TUTTE LE NOSTRE OFFERTE IMMOBILIARI SONO DISPONIBILI NEL SITO WEB: WWW.LEFIM.IT - PER MAGGIORI INFORMAZIONI COMMERCIALI CONTATTATE IL: +39 0422 290111

CENTRI LOGISTICI CHI CI STA

di Silvia Biolcati

Il Veneto è una Regione di importante sviluppo immobiliare, anche per il settore logistico. Come dimostra Lefim che propone un edificio ad Annone Veneto (Venezia).



INFO  www.lefim.it

ALTRE DUE SOLUZIONI

L'azienda segnala altri due immobili.

CARMIGNANO (Prato) località Seano

Ubicazione: nel comune di Carmignano, località Seano, sulla S.S. Firenze-Pistoia, a 9 chilometri dall'uscita autostradale Prato Est e a 11 chilometri da Firenze.

Descrizione: sviluppato su un'area di 19.000 mq, disponibilità di immobile di 9.300 mq da adibire a destinazione logistica con 50 banchine di carico e uffici di 1.000 mq. Ampi piazzali recintati ed illuminati per la movimentazione di automezzi.

ORCENICO DI ZOPPOLA (Pordenone)

Ubicazione: in prossimità della Statale 13, a breve distanza dall'autostrada e dalla S.S. Cimpello Sequals.

Descrizione: su immobile che gode di un'ottima accessibilità, sono disponibili capannoni, da 270 a 2.500 mq, a destinazione logistica con banchine di carico, ampi piazzali illuminati e recintati per la movimentazione degli automezzi; uffici da 130 a 1.000 mq completi di impianti e parcheggi di pertinenza.

Lefim, con sede legale e amministrativa a Treviso, da tempo ha però esteso il suo raggio d'azione a tutto il nord e centro Italia. Grazie ai presidi tecnico-commerciali di Pordenone, Bologna, Milano e Prato, svolge la propria attività di sviluppatore

immobiliare nei settori industriale, commerciale, direzionale e ricettivo. La struttura che recensiamo in questo articolo sorge ad Annone Veneto (Venezia), interessante area produttiva dell'industrioso nord-est. Consiste in un edificio di 16.500 mq. ■

LEFIM AD ANNONE VENETO

Nel comune di Annone Veneto (località in provincia di Venezia) si trova un nuovo magazzino a firma Lefim. Questo immobile a destinazione logistica sorge sulla Strada Statale 53 Postumia, a circa 7 chilometri dall'uscita S. Stino di Livenza dell'autostrada A4 (Venezia - Trieste) e a circa 10 chilometri dall'uscita Villotta dell'autostrada A28 (Pordenone - Portogruaro). L'edificio, di 16.500 mq, occupa un'area complessiva di 41.000 mq ed è dotato di anello antincendio, impianti tecnologici, 30 baie di carico, altezza massima utile 8,30 metri, uffici al piano terra e al primo piano, parcheggi di pertinenza e ampi piazzali di manovra recintati ed illuminati. E' inoltre prevista la possibilità di ampliamento per ulteriori 3.500 mq. La disponibilità per la locazione è im-

SIL2009

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

Partnership 

Spesori e partner di SIL











Spesori di SIL



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

LE AZIENDE MOLITORIE CHIEDONO EFFICIENZA

Infrastrutture logistiche e trasporti moderni svolgono un ruolo importante per questo settore, dove prevale l'import di materie prime.

di **Carolina Quaglia**

Le strategie di approvvigionamento delle materie prime sono componente di primaria importanza per l'industria molitoria italiana. E' indubbio che un efficiente organizzazione logistica influisce sul livello di competitività delle aziende del settore (specie per quello del frumento), ma queste ultime hanno bisogno di un sistema di trasporti e di una rete di infrastrutture moderni che favoriscano la movimentazione delle merci. Questi temi sono stati oggetto del convegno dal titolo "Molitorio, un settore in movimento. L'evoluzione della logistica e dei trasporti" organizzato da Italmopa (associazione industriali mugnai e pastai d'Italia aderente a Confindustria) nel corso della fiera milanese Ipack-Ima.

Nel suo intervento Ivano Vacondio, presidente di Italmopa, ha affrontato – fra l'altro – il tema dei raccordi ferroviari, che – sebbene privati – sono parte importante, perché garantiscono alla rete ferroviaria di sviluppare la propria funzione, ovvero quella di far viaggiare anche le merci con una modalità sostenibile. "Tali raccordi non possono essere considerati un impedimento all'efficienza di una singola impresa ferroviaria merci che, evidentemente, preferisce avere pochi scali e sostanzialmente monopolizzati" – ha detto Vacon-

dio - *Il destino dei singoli raccordi ferroviari non può essere lasciato alla libera determinazione di RFI ma, proprio per il loro intrinseco interesse pubblico,*

Le importazioni di cereali per la produzione di farine e semole pesano per oltre il 60% sui volumi prodotti

deve essere valutato d'intesa con le Autorità pubbliche locali, Comuni, Province, Regioni, Enti che hanno la competenza per la programmazione delle infrastrutture dei trasporti e per l'approvazione dei piani per la mobilità anche delle merci". Occorrerebbe poi considerare tutti i raccordi, che ricevono e spediscono cereali, come un network capace di registrare un importante sviluppo attraverso un programma concertato tra le diverse parti, ovvero rete ferroviaria, gestori degli impianti di arrivo e partenza, imprese ferroviarie e Regioni interessate. "Lo stesso nuovo contratto di raccordo - ha detto Vacondio - dovrebbe essere gestito dal network, con i quantitativi dell'intero network, e non con quelli del singolo raccordo privato. In questo modo si darebbe visibilità a un settore importante della nostra economia".

La movimentazione di cereali rappresenta per la divisione cargo di Trenitalia, società di trasporto del gruppo

FS, un'interessante opportunità di traffico, anche in considerazione della tipologia di inoltro, prevalentemente con la tecnica del treno completo da 850 – 1.100 tonnellate nette. Nella campagna cerealicola 2007/2008 Trenitalia ha trasportato oltre 1 milione e mezzo di tonnellate soprattutto in import, dato il fabbisogno di materie prime da parte delle industrie agro alimentari italiane. I principali flussi di traffico terrestre riguardano la Francia e alcuni Paesi dell'Est Europa (Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia e Romania). E' rilevante anche il traffico proveniente dai porti italiani (specie Genova, Venezia e Ravenna).



I dati Istat mostrano che le importazioni di cereali per la produzione di farine, semole e altri semilavorati pesano per oltre il 60% dei volumi prodotti. Oltre il 42% proviene da Paesi Terzi e il restante 58% da Paesi dell'UE a 27. Le importazioni sono in costante crescita e i costi di movimentazione, insieme anche all'aumento registrato nei prezzi internazionali delle materie prime, spiegano la notevole incidenza dei costi di approvvigionamento sul fatturato, che nel 2007 rappresentava circa l'86% del totale, rispetto al 78,1% del 2005. *"Il trasporto delle materie prime d'importazione costituisce quindi un fattore produttivo chiave dell'industria molitoria - ha sostenuto, fra l'altro, Cesare Trevisani, vicepresidente di Confindustria per le infrastrutture, la logistica e la mobilità - Mentre si continua a discutere, a rilento, della riforma della nostra portualità, le infrastrutture portuali si confermano inadeguate a gestire grandi volumi di materie prime agro-alimentari e a favorirne l'instradamento verso gli impianti industriali. Un rilevante fattore ostativo è rappresentato anche da una pianificazione dei trasporti che non contempla un'adeguata "messa in rete" dei porti con la restante rete infrastrutturale italiana. Si pensi, per esempio, ai porti di Ravenna e Venezia che servono le imprese del settore dislocate in Emilia Romagna, Lombardia e Veneto, ma che mostrano evidenti limiti nel far fronte al costante incremento del commercio internazionale. Inoltre sono pochi gli scali portuali dotati di centri di smistamento moderni e dinamici e, soprattutto, di raccordi ferroviari".* ■



Vladislav susoy/Fotolia.com

D'Adda & D'Adda



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

CRISI, PROLOGIS L'AFFRONTA COSÌ

Lo sviluppatore lancia "Pronto Prologis", un pacchetto di servizi riservato al nostro Paese. Mette in primo piano le esigenze del cliente.

di **Gianna Villa**

"Pronto ProLogis", si chiama così la nuova formula proposta dal leader del settore immobiliare logistico Prologis, il cui obiettivo è *"di essere ancora più tempestivamente vicini alle esigenze dei clienti con anche un servizio di ascolto 24 ore al giorno per 365 giorni l'anno"*, come spiega Pascal Luciani, direttore generale di ProLogis Italia.

La filosofia dello sviluppatore internazionale si basa dunque su soddisfazione del cliente, tempestività e impegno garantito. *"Oggi – prosegue Luciani - il cliente vuole vedere risolti subito i suoi problemi e al contempo riporre fiducia nei nostri prodotti, la cui qualità è garantita anche dal fatto di essere una società che effettua asset management per conto di un fondo immobiliare col quale siamo a strettissimo contatto. L'attuale*

crisi ci impone di accrescere la nostra capacità di ascolto verso il cliente, non solo durante la cessione dell'immobile in locazione, ma anche dopo che il contratto è stato stipulato. Il tutto con un team di manager che interagiscono fra loro, fornendo così con un'unica voce le risposte che il cliente si attende rapidamente".

Ma vediamo nello specifico quali sono le soluzioni adottate da "Pronto Prologis". Si tratta di:

■ "Pronto Servizio", ovvero un servizio telefonico diretto (tel. 02.25399-7218), accessibile 24 su 24 per 365 giorni l'anno, dedicato a ricevere segnalazioni o e-

sigenze tecniche da parte dei clienti con un riscontro garantito in 48 ore.

■ "Pronto Partner", soluzioni commerciali vantaggiose e fatte su misura con un partner locale che affianca il cliente prima, durante e dopo il leasing.

■ "Pronto Ambiente": impianti e sviluppi eco-logistici, cioè con un basso impatto ecologico ed economico.

"Si tratta di un vero e proprio pacchetto anti-crisi – prosegue Luciani - che sintetizza perfettamente fin dal nome la nostra propensione al problem solving e la nostra volontà di offrire ai clienti il migliore supporto, non da semplici fornitori, ma in qualità di business partner".

**"Pronto Partner"
offre soluzioni
commerciali
su misura con
un partner locale
che affianca
il cliente**

Parte integrante del pacchetto è "Pronto Servizio": assicura disponibilità nell'ascoltare e nel recepire problematiche suscitate dal cliente locatario di immobili, garantendo una risposta rapida e risolutiva. In questo contesto si inserisce la figura del property manager ProLogis (nella persona di Gianluca Fantoni), un punto di riferimento costante per il cliente, elemento cardine del servizio customer care della società. *"Pur essendo un operatore globale di grandi dimensioni – dice Luciani - ProLogis intende garantire a ogni azienda cliente un servizio personalizzato con la presenza costante di un interlocutore unico di riferimento a livello locale, in grado di assol-*



vere tutti gli aspetti del business, dalla fase contrattuale alla gestione giornaliera dell'immobile. Noi siamo sviluppatori e investitori, ma a 360 gradi. Individuiamo i terreni, costruiamo gli immobili, li affittiamo e continuiamo a gestirli anche dopo il conferimento nei nostri fondi; la proprietà rimane quindi in famiglia dando al conduttore un unico interlocutore locale prima, durante e dopo la realizzazione del progetto logistico”.

Sul fronte commerciale c'è “Pronto Partner” (parte integrante, come detto, del pacchetto anticrisi) che, con il supporto di un leasing manager locale (Daniele Sotti), e grazie alla presenza di un'articolata rete di immobili per la logistica sul territorio, garantisce flessibilità

CHI E' PROLOGIS

É tra i leader globali nella fornitura di strutture per la distribuzione ed è presente nei mercati di Nord America, Asia ed Europa con spazi industriali per oltre 44 milioni di metri quadrati. Attualmente offre in locazione immobili industriali a oltre 4.000 clienti che includono industrie manifatturiere, società di grande distribuzione e di trasporto, fornitori di servizi logistici e altre aziende con necessità distributive su vasta scala. **Info:** www.prologis.com

per l'eventuale espansione degli spazi allocati oppure la pronta consegna di nuove superfici per uso logistico.

Con il concetto di “Pronto Ambiente” ProLogis conferma infine la sua attenzione per lo sviluppo di strutture e impianti con caratteristiche tecniche eco-compatibili. *“L'idea di 'eco-logistica' che vogliamo contribuire a diffondere – spiega Luciani – racchiude in sé due importanti valori: notevole attenzione all'ecologia e all'ambiente che, proiettata verso il futuro, garantisce risparmio energeti-*

co, e quindi anche economico nel lungo termine per il cliente. Esempio concreto della fusione di questi due presupposti è il nostro ProLogis Park Anagni, un impianto che abbiamo realizzato nel Lazio nel corso del 2008”. L'impegno che lo sviluppatore internazionale sta riservando al mercato italiano, l'attenzione per la dimensione locale e il *customer care* si evincono anche dal recente ampliamento degli uffici ProLogis di Cologno Monzese, alle porte di Milano, dove opera un team di professionisti dedicati al mercato italiano. ■

WWW.VAILOG.COM

Real Estate Investments
VAILOG

Se hai bisogno
di spazi logistici moderni,
contattaci e visita uno dei nostri parchi!

LOGISTICA FLESSIBILE = SPAZI FLESSIBILI



Per rispondere alla
crescente esigenza dei clienti,
Vailog offre SPAZI IN TUTTA ITALIA

Piacenza 200.000 m² (2008 - 2009)

Bologna 20.000 m² (2008 - 2009)

Novara 120.000 m² (2009)

Magenta 34.000 m² (2007)

Malpensa 30.000 m² (2006)

Anagni 27.000 m² (2008)

Illogio 45.000 m² (2008)

I COMUNI ITALIANI PIU' AMBIENTALISTI

Lo ha evidenziato un recente studio realizzato dall'Istat e presentato da Reloader all'edizione 2009 della fiera romana Ecopolis, dove si sono discussi anche temi di logistica di ritorno.

di **Marina Melissari**

Ad SGL Logistica e segretario nazionale Reloader - www.reloaderitalia.it

La città ideale di oggi e di domani non è più solo un concetto filosofico, ma un insieme di risposte e soluzioni innovative alle problematiche attuali. Il mondo ha infatti raggiunto in questi ultimi decenni un traguardo invisibile ma significativo: per la prima volta nella storia dell'uomo più della metà della popolazione vive in aree urbane e si calcola che nel 2030 quasi 5 miliardi di persone vivranno in città. L'ambiente urbano diventa dunque, indiscutibilmente, l'ambiente di vita dell'uomo e le città assumono il ruolo di veri e propri laboratori per l'esercizio della sostenibilità. Alla domanda *"l'Italia dei Comuni sta diventando più virtuosa e rispettosa del-*

l'ambiente?", i dati forniti dall'Istat sembrano rispondere di sì. Oltre a una ripresa dei trasporti pubblici locali, tutti gli indicatori di salute ambien-

Il recupero di rifiuti elettronici ed elettrodomestici ha consentito di riciclare quasi 30 mila tonnellate di materie prime

te dei centri urbani sono in miglioramento, anche sui dati Istat del 2007 che già segnava un aumento delle quantità di rifiuti raccolti in modo differenziato (+7,6%), della domanda di trasporto pubblico (+4,9%), ma anche una contrazione del consumo di gas metano per uso domestico e per riscaldamento (-6,9%) e del consumo d'acqua per uso domestico (-2,4%).

Nei 2007 Trento, Bologna e Venezia si sono confermate ai primi tre posti della classifica dei comuni più rispettosi della compatibilità ambientale. Belluno raggiunge Venezia con un salto di 5 posizioni, seguono Biella e Cuneo, quest'ultimo con un guadagno relativo di 11 posizioni. E ancora Prato, Modena e Ravenna, che recupera ben 25 posti. Sono 29 i comuni che hanno raggiunto l'obiettivo del 40% di raccolta differenziata, secondo quanto disposto dalla normativa, mentre sono 31 quelli, prevalentemente del Mezzogiorno, per i quali si registrano ancora percentuali di raccolta differenziata inferiori al 15%.

Qualche altro segnale incoraggiante viene dal fronte del RAEE (ritiro e recupero dei rifiuti elettrici ed elettronici).



RECUPERO, NUOVA FRONTIERA DI BUSINESS PER LA LOGISTICA

Il ruolo della logistica, e nello specifico della reverse logistics, diventa sempre più fondamentale. Gli esperti del settore concordano nel collocare l'incidenza media dei costi logistici (supply chain più distribuzione) tra il 20 e il 22% sul prezzo finale del prodotto. Sorge spontanea allora un'osservazione: se per i prodotti nuovi di fabbrica, che hanno generalmente un alto valore, la logistica ha un'incidenza così notevole, sugli apparecchi EOL (end of life), che al momento non valgono nulla, il peso eccessivo dei costi di raccolta, stoccaggio e messa in sicurezza rischia di rendere talmente onerosa l'operazione di recupero da incentivare la dispersione selvaggia nell'ambiente di tali rottami, con un conseguente ulteriore danno ecologico. E va tenuto presente che la "reverse" è qualcosa di più che razionalizzare l'esistente: è logistica che va progettata e applicata già in fase di produzione (DfE-Design for Environment, nuovi materiali, nuovi tipi di imballaggio, ecc), per il recupero, lo smaltimento e il riuso delle apparecchiature ricondizionate e dei relativi singoli componenti. Il presidente di Reloader, Domenico Iuliano che dirige lo stabilimento Whirlpool Europe di Napoli, da tempo sostiene che ora il costo del recupero di una lavatrice corrisponde a circa il 15% del valore industriale del prodotto: attraverso un recupero efficiente si può ottenere un ritorno pari al 20%. Di conseguenza la logistica, che solo da pochi anni ha cominciato a suscitare una "vera" attenzione al di fuori degli operatori del settore ed entrare nel lessico dei politici, costituisce il discrimine non solo per rendere sostenibile il recupero dei RAEE, ma anche per trasformarlo in un ritorno, sia economico che ecologico.

RELOADER
Reverse Logistics And Developmental Environment Research

consentirebbe il recupero di 230.000 tonnellate di materie prime seconde (ferro, alluminio, rame, plastiche, vetro) da re-immettere nel processo produttivo; una riduzione delle emissioni di gas ozono-lesivi di 423 tonnellate, pari al 40% del totale nazionale; un recupero energetico di 119.000 Tep (tonnellate equivalenti di petrolio), vale a dire il fabbisogno di una città di 40 mila abitanti. Si può sostenere che il recupero di 1 solo frigorifero consente un risparmio energetico comparabile ai consumi elettrici di una persona nel corso di 1 anno intero.

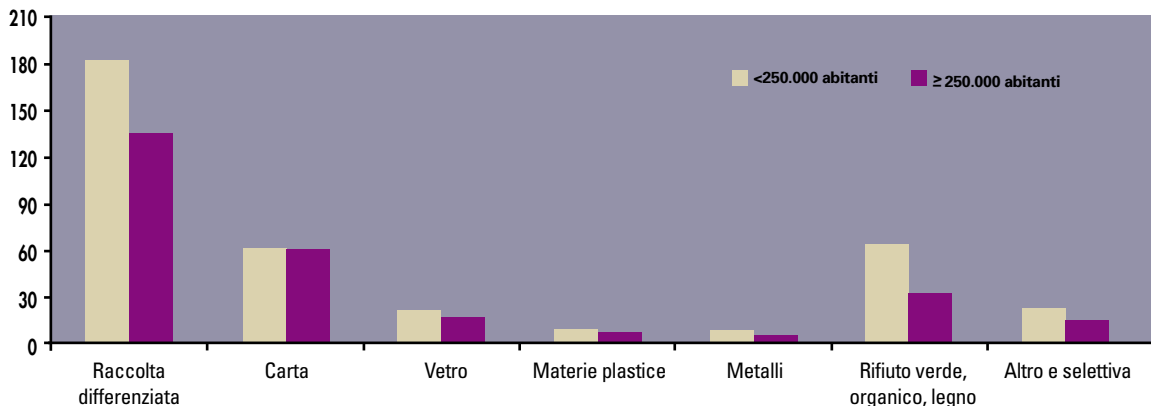
L'esercizio di compiere una proiezione sulle conseguenze del mancato riuso e riciclaggio di questi materiali obsoleti o spesso solo passati di moda (negli anni Settanta un elaboratore nuovo durava in media 10 anni; negli anni Novanta da 5 a 3 anni, oggi un computer è obsoleto dopo 24 mesi e un cellulare viene sostituito in media ogni 18 mesi), produce previsioni sconcertanti sull'inquinamento ambientale. L'Italia, fra i maggiori Paesi consumatori anche nel campo della telefonia mobile, è fra i più esposti a questi rischi. Ogni anno, infatti, ciascun italiano produce 17 kg di rifiuti >

ci): sebbene stenti il ritiro dei RAEE professionali, nei primi 13 mesi di operatività del nuovo sistema di gestione, da gennaio 2008 a gennaio 2009, Ecodom comunica di averne ritirato e riciclato in tutta Italia 35.171 tonnellate, consentendo di recuperare

28.723 tonnellate di materie prime seconde e risparmiare 15.000 tonnellate equivalenti di petrolio. E' un inizio se si considera che la gestione di tutti i frigoriferi, congelatori, lavatrici, forni e degli altri grandi elettrodomestici bianchi a fine vita prodotti ogni anno

RACCOLTA DIFFERENZIATA NEI COMUNI CAPOLUOGO DI PROVINCIA, PER CLASSI DI POPOLAZIONE - ANNO 2007 (kg per abitante)

Fonte: Istat, osservatorio ambientale sulle città



RELATORI A ECOPOLIS

I temi presentati in questo articolo sono stati discussi allo stand di Reloader nel corso dell'edizione 2009 della fiera romana Ecopolis. Tra i relatori Roberto Vacca, Claudio Abbate dell'Istat e Giorgio Alleva della Sapienza di Roma, Roberto Zollo di Theorematica, Angelo Spina di Acquisti e Sostenibilità, Primo Barzoni di Palm – "il pallet dal cuore verde", Elena Rizzica di European Engineering e altri, insieme ai visitatori dell'Expo & Conference che si è conclusa il 3 aprile scorso a Roma. Con il contributo dell'Associazione dei Comuni Virtuosi



e del Ciclo del riciclo, la mostra itinerante organizzata dal Griss (gruppo di ricerca dello sviluppo sostenibile) dell'Università di Milano Bicocca e da ChemicAmica, alla quale Reloader (associazione di imprenditori per la diffusione e lo scambio delle conoscenze in materia di soluzioni tecnologicamente innovative al servizio dell'ambiente) contribuisce con dati e documentazione per il settore dei RAEE.

ziatamente alcune aree in campagna oppure anche al mare, sono miniere a cielo aperto di materia prima secondaria. Eppure, proprio il riuso e il riciclaggio della componentistica di rifiuti tecnologici rappresenta (o meglio potrebbe rappresentare) una nuova interessante frontiera del business. Tanto per fare un esempio, uno Stato virtuoso come la Pennsylvania ricicla, con un fatturato di 18 milioni di dollari, materiali per il valore di 113 milioni di dollari, occupando 81.000 addetti e procurando risparmi per 260 milioni di dollari, ascrivibili alla riduzione nei consumi di energia per lo smaltimento e a risparmi di approvvigionamento delle plastiche (70%), dell'acciaio (60%), del vetro (30%), e così via. Ma questa nuova frontiera è realizzabile unicamente attraverso la definizione e l'implementazione di cicli logistici che iniziano dalla fase di produzione e si completano conseguentemente in quella del recupero e del riciclo. ■

elettrici ed elettronici. Di questi ne vengono attualmente riciclati soltanto 2 Kg, troppo pochi rispetto ai Paesi europei più virtuosi: Svezia e Norvegia, per esempio, recuperano quantità pari a 14 Kg di RAEE per abitante; l'Irlanda che ha iniziato nel 2006 a giugno 2007 è già arrivata a 7 Kg per abitante; la Francia raccoglie 4 Kg sui 14 pro capite.

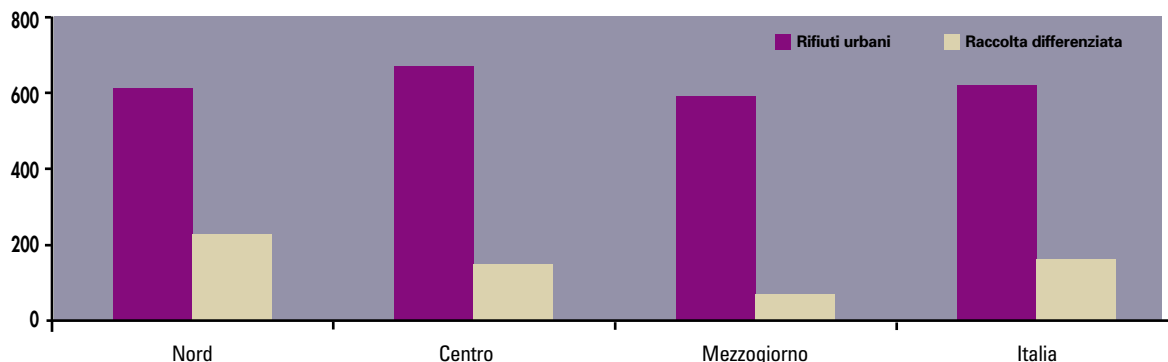
I componenti di tali apparecchi sono generalmente costosi, tanto dal punto di vista economico quanto da quello ecologico. Un esempio: secondo ricerche condotte da vari esperti, un

chilogrammo di alluminio per essere estratto dalla bauxite richiede 14 Kw/h di energia, mentre la stessa quantità di metallo proveniente dal recupero comporta un dispendio di soli 400 w/h. Il risparmio sui costi diventa conseguentemente significativo, a maggior ragione quando si pensi che le città, i distretti industriali e disgra-

**Negli Usa,
lo Stato della
Pennsylvania
ricicla materiali
per un valore
di 113 milioni
di dollari**

RIFIUTI URBANI E RACCOLTA DIFFERENZIATA NEI COMUNI CAPOLUOGO DI PROVINCIA, PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA - ANNO 2007 (kg per abitante)

Fonte: Istat, osservatorio ambientale sulle città





LA PAROLA AL LEGALE

AUTOTRASPORTO CONTRATTI IN FORMA SCRITTA: LE NOVITÀ

Pubblichiamo la prima di tre puntate dedicate alle inedite disposizioni introdotte dal Decreto legislativo “214” del dicembre 2008.

di **Marco Lenti**

Lart. 6 del D. Lgs. 286/2005 dispone che, affinché i contratti di trasporto di merci su strada siano stipulati in forma scritta, occorre che contengano i seguenti requisiti: nome e sede del vettore del committente; numero di iscrizione all'Albo del trasportatore; tipologia e quantità delle merci; corrispettivo e modalità di pagamento; luoghi di presa in consegna della merce da parte del vettore e di riconsegna da parte del destinatario. Il D. Lgs. 214/2008 ha aggiunto a tali requisiti i tempi massimi di carico e scarico, l'apposizione della data certa. La previsione dei tempi massimi di carico e scarico richiede che il committente, nel momento in cui stipula il contratto di trasporto, abbia consapevolezza delle modalità operative proprie (se il committente coincide con il caricatore) o dei propri clienti presso cui la merce deve essere caricata e/o scaricata, affinché le indicazioni fornite possano ragionevolmente essere rispettate. La legge non prevede conseguenze specifiche in caso di mancato rispetto dei tempi massimi di carico e scarico previsti nel contratto. Tuttavia, allo scopo di evitare che, in caso di superamento di detti tempi, l'autotrasportatore possa far valere verso il committente pretese risarcitorie, è consigliabile che nel contratto di trasporto siano già individuati i corrispettivi do-

vuti per mancato rispetto dei tempi. Il nuovo art. 6 del D. Lgs. 286/2005, poi, richiede che, affinché il contratto di trasporto possa considerarsi in forma scritta, deve essere munito di data certa.

La ratio della norma parrebbe essere quella di evitare l'elusione da parte dei committenti/caricatori delle sanzioni previste a loro carico in caso di violazione, da parte degli autisti, delle norme in materia di sicurezza nella circolazione stradale, mediante la redazione a posteriori di documenti contrattuali attestanti la compatibilità con le norme del Codice della Strada delle istruzioni date al vettore (art. 7 D. Lgs. 286/2005). Se tale è la ratio, non si comprende del tutto la ragione per la quale la stessa norma introduce l'obbligo di redazione e conservazione della scheda di trasporto di cui diremo nel prossimo numero. Quali che siano le ragioni che hanno convinto il legislatore a introdurre tale modifica, ci sembra che l'apposizione della data certa rappresenti una notevole complicazione nella gestione dei rapporti contrattuali. Infatti la data certa può essere conferita a un documento o tramite autentica notarile, o tramite registrazione, o ancora tramite apposizione di timbro postale (autoprestazione postale). La legge consente poi di conferire la data certa anche attraverso la marcatura

temporale del documento, attraverso l'apposizione della firma digitale, o mediante l'invio del documento attraverso posta elettronica certificata. Nell'ipotesi, assai frequente nella pratica, che le parti concludano un contratto quadro, in esecuzione del quale vengono poi emessi singoli ordini di trasporto, non è chiaro se la data certa debba essere conferita al solo contratto quadro, o sia richiesta anche per i singoli ordini.

La lettura combinata del 1° e 3° comma del nuovo art. 6 del D. Lgs. 286/2005 sembrerebbe far propendere per la soluzione secondo la quale la data certa debba “coprire” tutti gli elementi essenziali del contratto di trasporto. Se tuttavia la ratio della norma è quella di accertare che il contratto di trasporto sia stato stipulato prima dell'esecuzione del trasporto (e dell'infrazione al codice della strada), potrebbe essere sufficiente apporre la data certa al contratto quadro, purché il singolo ordine di trasporto accompagni (unitamente alla scheda di trasporto di cui si dirà nel prossimo numero) la merce durante il viaggio, in modo che sia possibile dimostrare che lo stesso è stato emesso prima dell'inizio del trasporto stesso. ■

STUDIO LEGALE MORDIGLIA

Via XX Settembre, 14/17
16121 GENOVA
Tel. 010 58.68.41
Fax 010 532729/562998

via B. Telesio, 2
20145 MILANO
Tel. 02 43.98.08.04
Fax 02 43.98.08.25

UNITI NEL MARCHIO DEL VENETIAN LOGISTICS CLUSTER

Il Metadistretto logistico veneto si presenta compatto al Transport Logistic di Monaco, altro passo importante nella promozione all'estero.

di Irene Zaino e Federico Paluan

Il Metadistretto logistico veneto avanza sempre più unito per far conoscere l'intero sistema della logistica nordestina ai principali mercati internazionali. Dopo il successo di contatti, numeri e presenze che l'aggregazione, nata dalla fusione dei distretti di Verona, Padova, Venezia e Treviso, ha "macinato" lo scorso anno al Transport Logistic China di Shanghai, il Metadistretto logistico veneto è pronto per un'altra sfida. Quella di presentarsi più grande e più forte sotto il marchio comune di "Venetian Logistics Cluster" al Salone internazionale di logistica, telematica e trasporto che si tiene dal 12 al 15 maggio al New Munich Trade Fair Center. Ben 256 aziende aderenti, 47 tra enti e associazioni, parti sociali, poli nodali regionali e grandi attori della logistica parteciperanno ancora una volta insieme per lanciare un segnale chiaro: dalla crisi si esce uniti. Ed è proprio questa l'ottica che ha spinto con convinzione la Regione Veneto a riconfermare per altri tre anni il patto metadistrettuale. Il prossimo obiettivo, quindi, è di andare verso la pianificazione di attività di sviluppo capaci di spaziare tra l'innovazione, l'utilizzo ragionato dei fondi regionali disponibili e il piano strategico che il Metadistretto sta portando avanti.

A guidare tutto questo fermento sarà il rappresentante del Metadistretto, Gian Michele Gambato che da tempo dirige anche il tavolo di lavoro con le eccellenze della logistica nazionale e internazionale che hanno sede qui in Veneto. Idee, azioni e visioni, che di sicuro emergeranno in tutta la loro sostanza nel corso del Transport Logistic di Monaco. "Siamo tornati da Shanghai - spiega Gambato - con l'idea di essere diventati un vero e proprio sistema di rappresentanza compiuto, uno strumento di crescita in grado di trainare tutti gli operatori del settore logistico triveneto. In quella sede, infatti, ci siamo proposti come una realtà globale, consolidata e strutturata, in grado di unire magazzini, interporti e porti per far capire che siamo un pezzo della logistica italiana di fondamentale importanza. L'occasione di Monaco sarà anche quella di riunirci insieme e dialogare sulle strategie più efficaci e utili per traghettare la logistica fuori dall'attuale crisi economica".

L'appuntamento servirà a individuare le principali linee guida per la pianificazione delle infrastrutture necessarie al rilancio della logistica, a ragionare sull'ottimizzazione delle risorse disponibili e a mettere in evidenza il posizionamento assolutamente strategico

delle strutture portuali e retro portuali del Nord est anche per i traffici che dal Mare Adriatico posso raggiungere in tempi strettissimi il cuore dell'Europa. Tra i maggiori operatori presenti, guidati dall'interporto di Padova, ci saranno infatti, l'Autorità portuale di Venezia, Sistemi Territoriali Spa, gli interporti di Verona, Venezia e Rovigo, i Magazzini Generali di Padova e di Vicenza, l'Aspo di Chioggia. "Il modello che il Metadistretto sta realizzando e che si presenta ora ingrandito e rinnovato sul-



lo scenario regionale – prosegue Gambato – è ormai riconosciuto anche all'estero. Lo dimostra l'enorme interesse che abbiamo raccolto in Cina, ma anche nei Balcani e in tutto l'Est europeo, oltre alle stesse aziende meta distrettuali del Nordest. Il nostro obiettivo, infatti, è quello di non limitarci al solo network di operatori, ma di costruire un soggetto regionale forte e dotato di una propria personalità giuridica, che sia in grado quindi di proporre i servizi logistici in maniera completa, strutturata e aggregata. Il prossimo passo sarà quello di pianificare la logistica dei prossimi anni attraverso un ragionamento coordinato e che si basi sul piano strategico regionale. A Monaco porteremo anche le prossime strategie sul fronte dell'intermodalità. Stiamo lavorando per dotare il Veneto di un sistema trasportistico regionale delle merci che possa integrare il trasporto su ferro, gomma e acqua. È qui, infatti, che si gioca la sfida logistica del futuro". Nelle sue parole Gambato ha riassunto l'esperienza maturata in questi anni di attività in Sistemi Territoriali Spa, società che oggi è un punto di riferimento regionale sul tema dell'intermodalità.

■ Per informazioni ulteriori sulle iniziative del Metadistretto Logistico Veneto: www.metalogistica.com



ChainLog

5° Forum Nazionale sulla Logistica e il Trasporto

16 - 17 giugno 2009

Piacenza, Collegio Alberoni



Finanziato da

Prodotto e Organizzato da



CONFINDUSTRIA
PIACENZA



In collaborazione con



Assologistica

Contatti

Cnacolo srl - via Colombo 101/H - 29100 Piacenza

Tel. 0523 590372 Fax 0523 570193

t.witai@cnacolo.it



ADESSO CI OCCORRE SLANCIO CREATIVO

L'attuale delicato momento economico richiede a tutti un inedito impegno, liberi da resistenze, con voglia di collaborare e armati della giusta vitalità per andare avanti in modo nuovo.

Ritorno col pensiero a più di quindici anni fa. Credo fosse la primavera del 1993. L'amministratore delegato di allora, un brillante francese di 33 anni, mi disse che non ce la faceva ad andare a una riunione che, sulla carta, sembrava interessante e che io, fresca del mio nuovo incarico in supply chain, avrei dovuto sostituirlo. Le più grandi società di marca e i più importanti retail italiani e stranieri volevano costruire un'associazione che servisse a ridurre gli sprechi della filiera produttore-distributore, a vantaggio del consumatore finale. L'avevano chiamata ECR, che stava per Efficient Consumer Response. In America questa alleanza funzionava. Era nata sull'esempio che avevano dato Wall Mart e grosse società del calibro di P&G e J&J. In Italia c'erano due grandi paladini dell'iniziativa: Enrico Toja, presidente di J&J Italia e Francesco Martinelli, direttore generale di G.S. I due manager parlavano con toni ispirati ed erano dotati di carisma e comunicativa. L'obiettivo da raggiungere era chiaro: sferrare un attacco mortale all'*hard discount* che si avvicinava prepotentemente al territorio italiano e proponeva al consumatore prezzi molto bassi grazie alla grande efficienza logistica. Anche noi avremmo potuto farcela, bastava iniziare a parlarsi, mettendo intorno a un tavolo gli attori della filiera. Mi ricordo ancora le prime riunioni, facilitate da società di con-

sulenza di alto profilo e da ottimi professionisti, tra cui spiccava, per visione e determinazione al risultato, Giovanni Castellucci (ora amministratore delegato della società Autostrade, nonché al 5° posto nella classifica dei manager più pagati... la classe non è acqua vien spontaneo dire!). Nessuno conosceva nessuno e si faceva fatica a capirsi. Non c'era un linguaggio comune. Termini come *dropsize*, *back hauling*, *multi-pick* e *cross docking* erano sconosciuti ai più, ma c'era una gran voglia di imparare e nessuna resistenza alla collaborazione. La logistica iniziava ad affrontare temi che uscivano dallo stretto ambito del trasporto, approcciando a 360° la catena di fornitura, dall'EDI sugli ordini all'accorpamento consegne. Mi ricordo della serenità e della velocità con cui affrontammo un tender col quale le società scelsero gli operatori logistici su cui far confluire le merci destinate alle consegne per gli ipermercati. Ricordo ancora che la mia società, risparmiando 3000 lire al quintale ne destinava 1500 al trade, tramite ciò che chiamavamo "contributo logistico". Avremmo potuto continuare su questa strada, ma ECR si diresse verso

altri territori, più marketing oriented e quindi, apparentemente, più nobili. I temi della supply chain furono ridefiniti all'interno di gruppi di lavoro specialistici, perdendo così le luci della ribalta. Ora ci si riprova... Il momento economico è delicato, anzi delicatissimo: tutte le aziende devono recuperare effi-

cienza e i costi di interfaccia sono ancora molto alti, aggravati dalle normative che regolano i tempi di guida, la ridotta velocità di percorrenza e le incognite del prezzo del carburante. La volontà c'è, ma serve una nuova scossa al sistema. Servono ancora paladini autorevoli e determinati. Ho ancora in mente Toja quando, a una plenaria

di ECR, citando una frase di Orson Welles, disse: *"In Italia, per 30 anni, sotto i Borgia ci furono terrore, morte e sangue, ma anche Michelangelo, Leonardo da Vinci e il Rinascimento. In Svizzera si amarono come fratelli, ebbero 500 anni di democrazia e pace e cosa hanno prodotto? L'orologio a cucù!"* E chiuse dicendo: *"Benvenuti nel Rinascimento della distribuzione!"* Con questa citazione ho fatto iniziare almeno 4 o 5 tesi sui temi di ECR, ma era assolutamente vero, eravamo in una dimensione creativa. Riusciremo a ritrovare lo stesso slancio vitale di allora? Chi se la sente non si tiri indietro: WEWANTYOU!

"Per 30 anni sotto i Borgia in Italia ci furono terrore, morte e sangue, ma anche Leonardo, Michelangelo e il Rinascimento"



Dove vuoi

Il team di World Capital, grazie ad un'ampia rete di consulenti, è in grado di eseguire ricerche di mercato e offrire immobili logistici su tutto il territorio nazionale. La Divisione Consulting rileva semestralmente l'andamento dei valori di vendita e locazione del mercato logistico italiano.

Quando vuoi

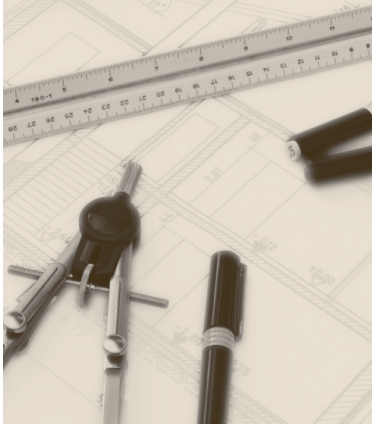
World Capital, in tempi brevissimi è in grado di assistere i propri clienti (costruttori, operatori logistici, investitori), siano essi interessati ad immobili di piccole o grandi dimensioni. La sua rete di collaboratori è specializzata nel fornire rapidamente soluzioni immobiliari sia in vendita che in locazione.

Con noi

Grazie all'esperienza acquisita nel corso degli anni nel settore immobiliare logistico, World Capital comprende rapidamente i reali bisogni dei propri clienti individuando le migliori soluzioni immobiliari a prezzi estremamente competitivi. Gli studi inerenti il mercato logistico vengono riportati sul "Borsino Immobiliare della Logistica" (www.borsinimmobiliarelogist.it)



World Capital
REAL ESTATE GROUP



AUTOMAZIONE ANCORA DEI NODI DA SCIOGLIERE

Meglio informatizzare o automatizzare i magazzini? Che ruolo hanno i trasloelevatori? A queste e altre domande risponde il nostro esperto.

di **Stefano Bianchi**

L'ultimo numero della rubrica sull'automazione ha stimolato una serie di domande e di considerazioni alle quali rispondo volentieri, dato che avete dimostrato un certo interesse sull'argomento. In particolare un Lettore afferma: "Da quanto lei dice, investire nell'informatizzazione del magazzino sembrerebbe sempre conveniente, al contrario della vera e propria automazione".

In effetti devo confessare di avere un debole per l'informatica in magazzini.

Questa predilezione deriva dall'esperienza accumulata in magazzini di ogni settore, forma e dimensione, dove con un investimento modesto è stato possibile migliorare in modo significativo le prestazioni sia dal punto di vista dell'efficienza, sia dal punto di vista della riduzione degli errori.

Il magazzino è l'ultima delle aree aziendali nelle quali ha fatto la sua comparsa l'informatica, ma ormai il "WMS" (warehouse management system), o "sistema di gestione magazzino", può considerarsi una tecnologia matura, con alle spalle una ventina d'anni d'esperienza e un mercato dove sono presenti diversi prodotti in differenti fasce di prezzo.

In sintesi mi piace l'informatizzazione perché costa meno dell'automazione, è adatta a tutti. E in più consente di migliorare rapidamente le prestazioni. Questo non vuol dire che sia "contro" l'automazione, ma soltanto che mi sono reso conto che l'automazione va gestita con più attenzione: è più cara ed è facile scottarsi se non si usano le "pinze" giuste.

Passando a un'altra domanda: "automazione è sinonimo di trasloelevatore?". No, esistono forme di automa-

zione dove non sono presenti trasloelevatori, ma altri tipi di macchinari, per esempio gli AGV (automated guided vehicles), veicoli a guida automatica, oppure i sorter, impianti di smistamento, o ancora i robot, i palletizzatori e tanti altri sistemi. Spesso "trasloelevatore" è considerato sinonimo di "automazione" in quanto proprio i "traslo" sono la prima forma di automazione comparsa nei magazzini parecchi anni fa.

Altra domanda: "mi sono rivolto a quattro diversi fornitori e mi hanno proposto quattro sistemi automatici

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

completamente diversi uno dall'altro. Come faccio a capire quale sia il migliore?" Purtroppo questo è quello che succede non sviluppando un progetto e dei capitolati prima di rivolgersi ai fornitori. Un progetto ben elaborato ci consente di capire in anticipo quale sia il sistema giusto per noi e - quindi in una fase successiva - "obbliga" i fornitori a offrirci tutti quello specifico sistema (il migliore). A questo punto il confronto e la scelta saranno decisamente più semplici. Inoltre, in questo modo, si ha la certezza di dimensionare il sistema in maniera corretta, evitando sovradimensionamenti (con spreco di soldi) oppure sottodimensionamenti (non ci si sta dentro). ■



Archivio Swisslog

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 improrcrastinabile 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 Cornalia 19 - 20124 Milano

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

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure roma@assologistica.it



Assologistica

a cura di **Ornella Giola**

PORTI SPAGNOLI: LA RIFORMA AVANZA

Le nuove disposizioni fanno chiarezza su alcuni punti della legge precedente (del 2003) che Bruxelles aveva contestato, ma il governo di Madrid è andato oltre, avviando una riforma più ampia, che comprende anche un punto - importantissimo - che rafforza l'autonomia finanziaria delle Autorità portuali. I nuovi provvedimenti, in via di definizione, adatteranno le richieste sulla base delle esigenze di sviluppo e delle spese previste. Le tariffe verranno fissate in leggi di bilancio annuali. Altro punto importante, l'imposizione alle imprese terminalistiche dell'assunzione diretta di personale in misura sufficiente a coprire almeno il 25% delle giornate lavorative.

MATTEOLI FIRMA IL DECRETO SUL CABOTAGGIO

Firmato il Decreto ministeriale che regola il trasporto di cabotaggio (trasporto effettuato nel nostro Paese da vettori stranieri) da parte del ministro dei Trasporti, Altero Matteoli. Il Decreto, che anticipa la norma comunitaria in via di definizione, prevede che il trasporto di cabotaggio sia consecutivo a un trasporto internazionale e che si possano fare 2 viaggi al massimo in 7 giorni. Norme più restrittive erano già entrate in vigore in altri Stati membri (in Spagna e Germania il limite fissato è di 3 giorni su 7). In Italia finora si consentiva ai vettori comunitari di eseguire trasporti di cabotaggio stradale per un periodo massimo di 6 mesi su 12, come indicato dalla Commissione UE. All'entrata in vigore della norma comunitaria - la cui data di pubblicazione non è facile prevedere - tutti i Paesi membri dovranno adeguarsi.

PRIMO PROGETTO RETAIL DI PANATTONI IN ITALIA

Panattoni Italy, consociata italiana di Panattoni Europe, ha acquistato un terreno a destinazione d'uso commerciale, compiendo il primo passo che dà il via al complesso iter per la realizzazione di un retail park in Lombardia. Va detto che, nell'ambito della cooperazione col partner Standard Life Investments, Panattoni Italy aveva già aperto il 2009 con la firma di un contratto per ulteriori 10.000 metri quadrati preaffittati a Rolo (Reggio Emilia) con Transcotex, società già presente in quel parco logistico, con la duplice soddisfazione della chiusura di un deal e della positiva riconferma da parte di un importante operatore nella logistica del fashion. È adesso la volta del parco commerciale di Voghera: il terreno acquisito si trova nei pressi di uno dei più grandi insediamenti commerciali d'Italia; la zona si è sviluppata negli anni, comprendendo altri insediamenti commerciali e servizi, con un bacino d'attrazione che si estende da Pavia ad Alessandria. Il progetto prevede uno sviluppo di 7.371 mq coperti (su 26.261 mq di superficie fondiaria) di cui 6.000 saranno destinati a superficie di vendita. Il parco commerciale sta ottenendo l'interesse di primarie società di retail italiane ed estere e la consegna ai conduttori è prevista per marzo 2010; il merchandising mix prevede abbigliamento, elettronica, arredamento e un ristorante.

OUTSOURCING AGRATI A KUEHNE + NAGEL

Il gruppo Agrati, leader europeo nella progettazione e produzione di sistemi di fissaggio nei settori industriali e automotive, ha siglato con Kuehne + Nagel un contratto di quattro anni per la gestione logistica in Italia dei propri prodotti. Il magazzino di nuova costruzione situato a Trezzo sull'Adda, 30 chilometri a nord est di Milano, realizzato da Kuehne + Nagel, concentra su più di 17.000 mq tutto lo stock di prodotti finiti di Agrati. In una successiva estensione, prevista per il 2010, il sito occuperà una superficie di 27.000 mq. Annualmente saranno gestiti per conto di Agrati oltre 100.000 pallet, con circa 3.000 differenti articoli tecnici come viti e bulloni ad alta resistenza, con un peso movimentato di quasi 54.000 tonnellate. Kuehne + Nagel è anche responsabile del navettaggio della merce dallo stabilimento produttivo di Agrati a Veduggio Con Colzano (Milano) al nuovo centro distributivo, delle attività di magazzino quali picking, preparazione degli



DEL MESE

ordini nonché etichettatura delle scatole e spedizioni. In una prossima fase di implementazione, il 3PL si occuperà di alcuni controlli di qualità sulla merce in arrivo e del confezionamento in differenti modalità come scatole in cartone, cassette in plastica o sacchetti in polietilene. Per queste attività l'operatore utilizzerà circa 20 stazioni manuali e 35 macchine automatiche per la selezionatura, oltre a 6 confezionatrici automatiche. Decisiva per Agrati nella scelta del partner logistico è stata l'esperienza di Kuehne + Nagel nella gestione della supply chain nel settore automotive, oltre alla competenza nel settore dell'import marittimo.

TNT E CON-WAY FREIGHT: PARTNERSHIP DA/PER GLI USA TNT e Con-way Freight hanno siglato una partnership che consentirà di unire i loro rispettivi network stradali operativi in Europa e Stati Uniti e di offrire un servizio di trasporto espresso freight conveniente Oltreoceano. L'accordo prevede che Con-way Freight diventi il primo partner di TNT per il trasporto road per le consegne del servizio "Economy Ex-



press" negli Stati Uniti. Con-way Freight è compagnia di trasporto leader nordamericana nel settore LTL (less-than-truckload), vale a dire del trasporto stradale a carico parziale, in grado di fornire un servizio *day definite* per il 99% dei codici postali degli Stati Uniti continentali. Parallelamente, il network di Con-way Freight sarà collegato alla rete aerea globale e road europea di TNT, la quale raggiunge oltre 35 Paesi nel Vecchio Continente. ■



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'intero filiera produttiva
- ▶ programma collaterale di alto livello

Sarete dalla partita all'incontro dei protagonisti del settore: al più grande salone mondiale di logistica, telematica e trasporto.

Registratevi online sul sito
www.transportlogistic.de/register

transport logistic
connecting business



12° Salone Internazionale di Logistica, Telematica e Trasporto

12 - 15 Maggio 2009

Nuovo Centro Fieristico,
Munco di Baviera



Municione Srl • 20120 Milano
Tel. 02 2553 7884 • info@municonline.com

DUE PUNTI DI VISTA SI CONFRONTANO

Agli interrogativi sollevati da Daniele Fregnan nell'intervista pubblicata su Euromercati di aprile ha risposto anonimamente un manager della logistica di produzione. Ecco il suo testo e la contro-replica di Fregnan.

Carissimo collega dell'altra sponda, resterò anonimo, ma rispondo a nome della nostra categoria e cioè dei logistici della produzione. È vero, noi facciamo molto probabilmente una logistica diversa per contenuti ed esigenze operative dalla vostra. Ti faccio un esempio: spesso, nella gestione per processi comune alle grandi aziende multinazionali, la logistica fa parte dell'area supply chain e all'interno di questa funzione trovano spazio aree che vanno dalla previsione della domanda alla gestione degli ordini di ven-

data, dalla pianificazione della produzione alle importazioni ed esportazioni. In alcuni casi poi il ciclo si chiude con recupero del credito, gestione delle fatture promozionali ed emissione di note di credito a vario titolo. Quindi la logistica, intesa come trasporti e gestione magazzini, è un "di cui" di un ambito più vasto e l'importanza del ruolo è molto spesso in funzione dell'incidenza sui costi, o meglio di quanto questi costi incidano in termini percentuali sul fatturato: più trasporti merce pesante, più costi, più sei una funzione strategica, meno costi (ma-

gari solo perché sei più bravo) e meno conti... Queste definizioni sono chiaramente molto legate ad opinioni "tradizionali", ma, ti garantisco, rappresentano il punto di vista di una percentuale molto elevata di chi produce.

Fortunatamente ci sono aziende "evolute", dove il ruolo della supply non si ferma ai cancelli della fabbrica o a queste misere valutazioni di carattere economico, ma si lega molto intimamente alla proposta commerciale, allargando l'ambito dei servizi offerti da una società che produce anche alle possibili ottimizza-



LA RISPOSTA DEL DIRETTORE LOGISTICA DI PAM

Concordo integralmente con la parte iniziale; credo nel mio articolo di non aver parlato in termini assoluti e di aver anzi evidenziato alcune, rare, eccezioni, in sintonia con la replica; peraltro vorrei aggiungere che l'eccellenza non sempre va di pari passo con le dimensioni dell'azienda. Quando citi il tema dei "punti percentuali ogni anno" è verissimo. Detesto pure io questa metodica. Parlando di centralizzazioni, io non lo definirei un contributo: mi sa di commerciale, di sconti senza perché né sostanza; parlerei di trattativa basata su prassi ABC (activity based costing). Assieme siamo in grado di individuare gli esatti costi tecnici senza lasciare attaccati qua e là dei residui che finiscano nel margine commerciale. Nel conto economico della centralizzazione è imperativo effettuare un'analisi trasversale all'azienda, che includa necessariamente i benefici da te menzionati, anche in store. Altrimenti come potremmo noi retailer far quadrare il CEC della centralizzazione, dato che Voi offrite sconti che coprono sì e no la metà del costo di handling e trasporto di un retailer medio-evoluto?

Il presidio dello scaffale: ah ecco il punto! Qui si sente di tutto e di più. Esprimo la mia opinione, conscio che la verità assoluta può essere altra cosa: l'industria si aggrappa con le unghie allo scaffale del retailer per ovvi motivi e talvolta strumentalizza dei dati che non sempre sono veri. Non sempre si perde fatturato e il più delle volte il servizio migliora palesemente. Il fatturato andrebbe valutato dal retailer in chiave di categoria, non di singolo fornitore centralizzato. Quest'ultimo, è vero, potrebbe anche perdere del fatturato nel caso specifico. Ma vogliamo lasciare al retailer il diritto di gestirsi autonomamente uno degli asset principali dello store? Mi riferisco ai metri lineari di vendita. Spesso l'industria dimentica che i retailer di referenze da gestire ne hanno parecchie migliaia, con ovvie conseguenze.

Gli scarichi: bel tema! Rifiutatevi di pagare chi pretende una fee per ogni pallet di una stessa colonna. Sul tema degli scarichi c'è un po' di confusione. Io, personalmente, potrei aver contribuito negativamente in tal senso e me ne scuso, avendo inviato a tutti i fornitori una comunicazione il cui senso è esclusivamente di richiamo al rispetto, che

zioni logistiche. Ecco allora i team multifunzionali che chiudono i contratti coi propri clienti, inserendo nei temi in discussione tutti i possibili ambiti di collaborazione, secondo le procedure negoziali che ECR auspica dal lontano 1992. Ma se trascuri questa "felice minoranza", hai perfettamente ragione, non ci siamo: la negoziazione è un territorio chiuso il più delle volte a due soli duellanti: "k account" e "buyer". E purtroppo ogni possibile proposta finisce per essere "filtrata". D'altra parte, se provi ad analizzare il problema dalla "nostra" parte, devi ammettere che la distribuzione non esita a chiedere tutti gli anni "punti in più" a livello contrattuale e quindi tutto ciò che può rientrare sotto altre voci viene tenuto ben stretto!

Veniamo ora ad alcuni punti da te sollevati: Tu chiedi un contributo nel momento in cui cambi il tuo network, aprendo una piattaforma di centralizzazione e consolidamento dello stock. Perfetto, dal tuo punto di vista non fa una

piega: hai tu ora la responsabilità dell'ultimo miglio, quindi costi aggiunti sul trasporto (dovresti però riuscire a ridurre lo stock e quindi i costi di giacenza diretti e indiretti). Dal nostro punto di vista però il presidio diretto del punto di con-

segna finale ci rende assolutamente più coinvolti e responsabili del raggiungimento dei livelli ottimali di prodotto a scaffale. Per altro, se guardi i risultati di alcuni progetti "OSA" (Optimal Shelf Availability) non puoi non darci ragione. >

noi in Pam vogliamo integrale, del d.lgs81/08 in materia di sicurezza. Alcuni fanno persino e ancora confusione sulle rese delle merci (f.co sponda Vs f.co banchina), figuriamoci un po'. Ma il senso è che la legge, cui ancora pochi sono realmente avvezzi, prevede la redazione di specifici documenti di analisi dei rischi interferenziali (DUVRI) e in banchina ammazza se vi sono interferenze! Il senso quindi è: finché non siamo a norma utilizziamo per lo scarico delle organizzazioni che lo sono, e poiché la resa è fco banchina....paghi tu. Io i termini di resa dei produttori non li conosco e quindi non so se sia corretto, come dici, che l'industria faccia pagare o meno gli scarichi. I margini netti dell'industria non sono paragonabili con quelli dei retailer.

Pallettizzazioni: parliamone. Son d'accordo che è tema da analizzare. Esci allo scoperto, chiamami caro anonimo, magari mi puoi dare una mano. Io qui ti posso solo rammentare che noi, al contrario di voi che avete una logistica di poche referenze (poche in termini relativi, verso i retailer), dobbiamo creare nei nostri cedi uno "slotting" per tutte le referenze che questo mercato drogato impone.

Che facciamo? Ampliamo i Cedi per poter stoccare tutto a megapallet, con 90 settimane di stock? Parliamo, ripeto, di dove e come sia meno costoso effettuare delle - a mio avviso - inevitabili manipolazioni. Tempi di attesa: anche qui si può fare molto senz'altro. Io indico due strade: la prima è procedere a tutta birra con le centralizzazioni, le quali riducono l'impatto delle consegne dirette negli store, dove la mancanza di cultura logistica accentua il fenomeno delle attese e anzi è lì che risiede il vero problema a mio avviso; nei CeDi, invece, parliamoci; imperativo è però creare confidenza sul rispetto di eventuali slot assegnati.

Pallet: che bello, altro tema caldo: ho fornito a Stefano Bergamin di Indicod-Ecr diretta visione dell'enorme spesa della mia azienda nel solo 2008 per il reintegro a fornitori di contenitori vecchissimi; come detto nell'articolo, abbiamo un sistema *web based* che ci consente il *tracking on line* dei flussi attuali e ci consente di tenerci in pareggio; il tema è quindi il recupero degli sbilanci del passato ancora una volta figli soprattutto della gestione diretta nei pdv. Per chiudere, mi pare che condividiamo la necessità e la bontà del confronto. "Dis-anonimizzati" e chiamami.





PER

la pubblicità
su Euromerci
contattare:



L.A.M. COMMUNICATION

VIA LUSARDI 10

20122 MILANO

TEL. 02.928.885.32

CELL. 338.507.5264

E-MAIL: alcaro@euromerci.it

Editore

SERDOCK'S

www.euromerci.it

Da questi studi emerge l'evidenza di una perdita di 4-5 punti sul nostro livello di servizio alla piattaforma (che con sforzi non banali tentiamo di portare al 99%), con rotture di stock a scaffale non imputabili unicamente al caricamento.

Restiamo sul tema piattaforme, che dire di quanto ci viene richiesto di pagare per scaricare la merce in banchina? Ci sono casi in cui vengono richiesti anche più di 1,5 euro a pallet (se consideri che un mezzo mediamente trasporta 60 palette sovrapposte, sono quasi 100 euro da aggiungersi per ogni consegna, a cui vanno addizionati i costi di abbassamento). Ai nostri fornitori noi non abbiamo mai chiesto alcun obolo per lo scarico. Giorni fa in ECR c'è stata un'interessante mattinata di discussione su questo tema. Un produttore, sicuramente evoluto nella relazione col trade, perché nonostante il catalogo prodotti estremamente variegato e parcellizzato nelle diverse categorie merceologiche lavora in CRP (Continuous Replenishment), chiedeva la bontà di non dover pagare il costo dell'abbassamento del pallet almeno nel caso in cui il pallet portasse meno di un singolo strato di prodotto: la sua richiesta non è stata accettata.

Restando su questo tema è vero - come puoi dire Tu - che trasportiamo aria, ma quanti pallet con un solo strato di prodotto (o anche meno) siamo costretti a trasportare? Number 1, noto operatore logistico, ha un record al proposito: 170 legni su un solo mezzo (quasi il 40% del volume del mezzo è stato occupato dai pallet configurati secondo le vostre esigenze di stoccaggio e di minimizzazione dei costi di movimentazione). Beh, se a questi costi di trasporto si aggiungono quelli relativi allo scarico e agli abbassamenti, credo che il consegnare nelle piattaforme sia per molti produttori estremamente oneroso.

Un altro argomento da affrontare è inoltre quello dei tempi di attesa: quante volte per scaricare un mezzo occorrono 4-5 ore di sosta, pur avendo prenotato la consegna? Tu non hai ricevuto merce ordinata nel periodo di Natale, perdendo vendite e fatturato ... io nello stesso periodo ho dovuto andare in consegna più volte sugli stessi Ce.Di perché i miei mezzi non sono stati scaricati. E in tutti questi casi il produttore paga i camion usciti a vuoto e riconosce i costi dei tempi di attesa al trasportatore, senza chieder nulla al distributore. Chiudo con un altro tema che ci sta molto a cuore: i pallet. Perché nonostante tutti gli sforzi di "moralizzazione e controllo" di questo tema, ci sono ancora insegne che, sistematicamente, non li rendono?

Concludo, caro collega, con la consapevolezza che la strada della collaborazione tra attori di filiera sia ancora lunga e in salita. Nessuno ha ragione e nessuno ha torto, ma credo che un sereno confronto possa essere facilmente attivato tra professionisti dello stesso settore, con reciproca soddisfazione, al di fuori delle logiche puramente commerciali e che ciò possa farci entrambi progredire. Assologistica Cultura & Formazione è nata con questo scopo ... forse siamo sulla buona strada! ■

BUONE PROSPETTIVE PER LE CONSEGNE

Con il crollo degli ordini si prevede un vuoto di “deliveries” fra due anni, quando l’economia dovrebbe riprendersi e quindi anche la domanda.

di Nicola Capuzzo

tratto da *Ship2shore* n° 10 del 9 marzo 2009

La lieve ripresa del Baltic Dry Index non illude gli operatori su una rapida ripresa dei traffici internazionali, ma lascia spazio a qualche ottimistica interpretazione sull’evoluzione dello shipping a medio termine. Nel frattempo il 2009 ha portato con sé un totale appiattimento nel mercato delle *newbuildings* con livelli di attività che rasentano lo zero per le nuove costruzioni, fatta eccezione per alcune tipologie navali di nicchia. Secondo le analisi del broker greco George Moundreas l’attuale situazione del comparto è un passaggio indispensabile per rimodellare e riequilibrare lo sbilanciamento fra domanda e offerta di trasporto marittimo. Ciò quindi lascerebbe presagire che nel medio periodo (bisognerà attendere almeno l’inizio del 2010) potrebbero presentarsi interessanti opportunità di guadagno per gli armatori.

Il report di Moundreas evidenzia inoltre la crescente richiesta di cancellazione di ordini ai cantieri che da parte loro solo in rari casi accolgono queste richieste, poiché anche le strutture di medie e piccole dimensioni si trovano a dover affrontare gravi problemi finanziari. Diversi cantieri avevano un programma d’espansione in corso che prevedeva il potenziamento delle infrastrutture che ora non possono essere portati avanti per la mancanza ap-

punto di introiti e di ordini, nonché per le limitazioni imposte dal Governo cinese, volte a scongiurare la costruzione di nuove realtà cantieristiche di dimensioni ridotte.

Un fattore di sicura utilità per la ripresa dei mercati è l’incessante demolizione di naviglio (specialmente unità bulker) di età ormai superiore ai 25 anni che nel corso dei prossimi

12 mesi porterà a un nuovo record mai visto prima di navi ritirate. Secondo i report di Clarksons nel solo mese di gennaio 2009 le navi ‘scrapped’ sono state 75, vale a dire il 20% del totale di 372 fatto registrare nel corso dell’intero 2008. Altrettanto emblematica la statistica degli ordini conclusi nello scorso mese di gennaio per cui risultano solo 9 ordini di nuove costruzioni a livello mondiale (5 in Cina e 4 in Corea, di cui 2 ai cantieri SPP Shipbuilding da parte di Euroceanica per Aframax in consegna nel primo semestre del 2011). Il drastico crollo delle commesse (-96% in un anno!) non ha risparmiato nemmeno i ‘Big 3’ coreani (Hyundai, Samsung e Daewoo), rimasti a bocca asciutta anche nel mese di febbraio.

Un fattore sicuramente utile alla ripresa dei mercati è l’incessante demolizione del naviglio

In verità non bisogna trascurare che il mercato *dry bulk* nelle ultime settimane si è ripreso notevolmente con il BDI tornato a viaggiare sopra i 2.000 punti, su livelli ancora lontani dai picchi del 2008, ma comunque soddisfacenti per gli armatori che devono guardare a un minimo ritorno sugli investimenti completati. Con questi sei mesi di quasi totale assenza di ordini qualcuno inizia a pensare che potrebbe esserci un vuoto di consegne dalla seconda metà del 2011, che taglierebbe quindi l’offerta di tonneggio sul mercato. Se in concomitanza con questa fase

di mercato ci fosse anche una robusta ripresa economica, allora gli armatori che hanno navi in consegna negli ultimi mesi del 2010 e a inizio 2011 si troverebbero di fronte un panorama particolarmente interessante. ■



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 risolva 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 ciascuna città il suo nome latino. Ogni città è contrassegnata da una coordinata che indica una casella del sudoku, dentro la quale si dovrà inserire il numero associato al nome latino.

| | | | |
|----|-----------------|---|---------------------------|
| I8 | BOLOGNA | 1 | TERGESTE |
| C1 | TRIESTE | 2 | MEDIOLANUM |
| A1 | AOSTA | 3 | BONONIA |
| C9 | TORINO | 4 | AUGUSTA TAURINORUM |
| F1 | IVREA | 5 | CARALIS |
| F8 | FIRENZE | 6 | AUGUSTA PRAETORIA |
| G4 | MILANO | 7 | TEATE |
| H5 | CHIETI | 8 | FLORENTIA |
| I6 | CAGLIARI | 9 | EPOREDIA |

Si abbini ogni ponte alla relativa città. Ognuno di essi è contrassegnato da una coordinata che indica una casella del sudoku, dentro la quale si dovrà inserire il numero associato alla città.

| | |
|----|-----------------------------|
| A8 | PONTE DI BROOKLYN |
| B2 | BLACKFRIARS BRIDGE |
| B6 | BAY BRIDGE |
| C4 | PONTE ALESSANDRO III |
| C8 | PONTE SANT'ANGELO |
| E2 | PONTE COPERTO |
| E7 | PONTE DI RIALTO |
| F3 | PONTE UMBERTO I |
| G3 | PONTE ALL'INDIANO |

| | |
|---|----------------------|
| 1 | NEW YORK |
| 2 | TORINO |
| 3 | PARIGI |
| 4 | PAVIA |
| 5 | ROMA |
| 6 | FIRENZE |
| 7 | VENEZIA |
| 8 | LONDRA |
| 9 | SAN FRANCISCO |

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | 4 | | | | | | | |
| 2 | | | 7 | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | 8 | 4 |
| 4 | 8 | 7 | | | | | | | 9 |
| 5 | | | | | | 4 | 8 | | 6 |
| 6 | | | | | | | | | |
| 7 | | 6 | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | 6 | |
| 9 | | | | | 2 | 1 | 9 | | |



Soluzioni:
 A OGNI CITTÀ IL SUO NOME LATINO.
 C1; I6; G4; 2; I8; 3; C9; 4; I6; 5; A1; 6;
 H5; 7; F8; 8; F1; 9
 A OGNI PONTE LA SUA CITTÀ:
 A8; I1; F3; 2; C4; 3; E2; 4; C8; 5; G3; 6;
 E7; 7; B2; 8; B6; 9

BPO (Business Process Optimization)

Ottimizzazione dei processi gestionali (per ridurre i costi, migliorare il servizio, ecc.).

BPR (Business Process Re-engineering)

Riprogettazione radicale e complessiva dei processi aziendali con l'obiettivo di ottenere grandi miglioramenti.

BPS (Bit per Second)

Bit per secondo (velocità di trasmissione, ad esempio su una linea telefonica usata per dati). Di solito si parla di Kbps (1.000 bps) o in Mbps (milioni di bps).

BREAKBULK CARGO

Merce spedita unitizzata ma non in contenitori marittimi standard (ad esempio pallettizzata, in balle, in fusti, in casse, ecc. oppure grandi macchinari, automezzi, ecc.). La movimentazione di carico/scarico deve quindi avvenire mezzo di gru tradizionali, essendo escluso l'impiego di pompe, coclee, ecc. Sinonimo di General cargo.

BREAKBULK VESSEL

Nave in grado di trasportare *breakbulk cargo* (vedi). Può caricarla sul ponte superiore oppure, aprendo questo, su un ponte più basso. Di solito è dotata di gru per essere autonoma in porto.

BSF (Bus-Stop Freight)

Sistema di staffetta di autisti, che operano in successione su un trasporto a lunga distanza, scambiandosi il mezzo od il semirimorchio in basi predefinite, in modo da evitare trasferte.

BUFFER STOCK (o Buffer)

Scorta polmone. Scorta di sicurezza che serve per far fronte a mancata fornitura da parte del fornitore o del reparto a monte. Anche: scorta di disaccoppiamento fra due processi consecutivi che lavorano con lotti di dimensione diversa.

BULK

Rinfusa. In massa, alla rinfusa. Si dice di merci non confezionate, come le derrate (ad esempio carbone, grano, caolino, petrolio, ecc. che possono essere solide (*dry-bulk*) o liquide (*liquid-bulk*). *Bulk carrier* è di solito una nave per rinfuse solide (per quelle liquide si preferisce *tanker*).

BUNKER

Carburante (nel trasporto marittimo). *Bunker Adjustment Factor* è il sovrapprezzo carburante o BAF (vedi).

BUSINESS LOGISTICS

Letteralmente: logistica delle società industriali e commerciali. Ovvero è da intendersi tutta la logistica, ad esclusione di quella militare.

BW (Bonded Warehouse)

Magazzino doganale (sotto dogana).

BYTE

Insieme di 8 bit che rappresenta un elemento di informazione (ad esempio una cifra decimale, una lettera, un comando, un pixel di un'immagine a colori, ecc.).

C

CABOTAGGIO

Trasporto all'interno dei confini nazionali. Per estensione (impropria): trasporto su breve distanza.

CC (Collaborative Commerce; anche C-Comm)

Commercio collaborativo col quale il distributore e il produttore condividono i dati di vendita e le previsioni, agendo poi in modo sincrono in modo da massimizzare il servizio pur minimizzando le scorte nel canale e le urgenze.

C&F (Cost and Freight)

Prezzo comprensivo del valore dei beni e del costo di trasporto (non oneri doganali, ecc.).

CAD (Cash Against Documents)

Nel commercio internazionale, metodo di pagamento per il quale i documenti sono consegnati al compratore dietro pagamento dell'ammontare previsto ad un rappresentante del compratore.

CAD (Computer-Aided Design)

Progettazione assistita da calcolatore (di solito meccanica, civile, ecc.).

CF (Cost And Freight; anche CAF, CF, C&F, CFR)

Vedi CFR.



CAF (Cost And Freight)

Vedi CFR.

CASA DI SPEDIZIONE

Vedi Spedizioniere.

C&F (Cost And Freight)

Vedi CFR.

CAF (Currency Adjustment Factor)

Fattore di adeguamento dei noli a fronte della fluttuazione delle singole valute.

CAGR (Compound Annual Growth Rate)

Tasso di crescita annuo medio composto di una variabile (es. costo, fatturato, PIL, ecc.).

CAMION

Termine francese per dire "veicolo commerciale merci". Benché tipico solo del linguaggio parlato, è molto più corretto del termine *TIR* (vedi).

CAPEX (Capital Expenditure)

Investimenti.

CARGO

Merce (con riferimento a un'operazione di trasporto).

CARGO COMMUNITY SYSTEM (CCS)

Sistema di gestione di alcune procedure condiviso fra tutti gli operatori di un certo ambito logistico (porto, aeroporto, ecc.) o che gravitano su tale ambito. In pratica è una rete telematica alla quale tutti gli operatori sono connessi e che consente lo scambio di dati fra loro e con alcuni enti di stato (dogana, ispettorato fitosanitario, autorità portuale, ecc.). Nati a metà anni '90 con grandi aspettative, pochi CCS hanno funzionato effettivamente in quanto nel frattempo si è avuta la grande diffusione di Internet, che ha semplificato lo scambio dei dati fra aziende ed enti, anche se il livello di integrazione non è quello ottenibile con un CCS.



CARGO IMP (Cargo Interchange Message Procedure)

Protocollo di comunicazione EDI e procedure comuni sviluppate per il trasporto merci aereo dai membri delle associazioni dei vettori aerei americani (ATA) e internazionali (IATA). Semplifica lo scambio di informazioni sulle spedizioni che passano da un vettore all'altro e con gli spedizionieri clienti.

CARICOM (Caribbean Common Market)

Mercato comune dei paesi dei Caraibi.

CARRIAGE COLLECT

Porto assegnato (pagamento del trasporto da parte del destinatario).

CARRIAGE PAID

Porto franco (trasporto pagato dal mittente).

CARRIER

Trasportatore. Common carrier è un trasportatore che effettua servizi per conto terzi.

CASSA MOBILE (Swap Body)

Unità di carico riusabile, molto simile a un *contenitore* (vedi) marittimo ma sviluppata per il trasporto su terra (per mezzo della ferrovia e via strada). Ha la larghezza consentita ad autoarticolato (250 centimetri quelle vecchie, 255 quelle più recenti, 260 se coibentate), una lunghezza massima pari a un semirimorchio (13,6 metri interni) e un'altezza massima di circa 275 centimetri utili. Esistono anche versioni "corte", adatte a una motrice o rimorchio (lunghezze tipiche: da 6,3 a 7,82 metri). A differenza del contenitore può essere caricata con merce pallettizzata su pallet standard "80x120" in quanto la larghezza interna è maggiore di 240 centimetri. Come per i contenitori, ne esistono moltissime varianti (apertura laterale o dall'alto, refrigerata, per liquidi, ecc.). Molto utilizzata nel traffico *intermodale* (vedi) strada-ferrovia. Se utilizzato su strada, le casse mobili possono essere trasportate su un semirimorchio a pianale, dotato di appositi attacchi, come i contenitori; anzi quasi sempre i rimorchi o semirimorchi presentano il doppio attacco (ovvero per contenitore o cassa mobile). La cassa mobile piena però non è sovrapponibile. Una cassa "corta" può anche essere *scarrabile*, cioè dotata di 4 supporti pieghevoli, che si possono appoggiare a terra in modo che l'autocarro si possa sfilare da sotto la cassa stessa, lasciandola posizionata a una *baia* (vedi) per il carico e/o lo scarico.

CBD (Cash Before Delivery)

Pagamento anticipato (prima della consegna).

CC (Cubic Capacity)

Capacità (metri cubi o piedi cubi).

CCD (Charge Coupled Device)

Componente elettronico la cui caratteristica è di essere sensibile alla luce (usato nelle macchine fotografiche digitali, lettori di codici a barre, ecc.).

ITALSEMPIONE
Via Bestelli, 5
20010 Vittorione (MI) - Italy
Tel. +39 02 903501
Fax +39 02 90350300
management@italsempione.it
www.italsempione.it



Organizzazione efficiente, servizi all'avanguardia

Attore di primo piano nei trasporti e nella logistica, *ITALSEMPIONE* assicura valore aggiunto ai propri clienti in tutto il mondo con le più opportune soluzioni integrate. Nel segno della professionalità e della flessibilità. Con la spinta dell'innovazione.



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

ITALDIL
Gruppo Istituti
Wissuzzi