

€uromerci

N°6 GIUGNO 2009 Euro 5.00

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



**Cecilia
Battistello**

**"CARA
BRUXELLES È
IL MOMENTO
DI DARCI
UNA MANO"**

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - PCB Milano

FOCUS: TRASPORTO MARITTIMO

FUNZIONI

Supply chain urge
anche nelle PMI

ENO-LOGISTICA

"In vino veritas"
pure per i 3PL

PIANIFICAZIONE

Cosa ci aspetta
per il dopo crisi?

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 ultimo 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

Intervista a Cecilia Battistello

**"CARA BRUXELLES,
DACCI UNA MANO"**

2

Funzioni

**SUPPLY CHAIN CERCASI
PURE PER LE PMI**

6

Eno-logistica

**"IN VINO VERITAS"
ANCHE PER I 3PL**

8

Magazzino del mese

**GESTIONE DEI PALLET MISTI?
MEGLIO SU MISURA**

12

Sperimentazione

**COSÌ FINALMENTE L'RFID
ENTRA IN AZIENDA**

16

Prevedere & Pianificare

**COSA CI ATTENDE
DOPO IL DILUVIO?**

20

FOCUS-Trasporto marittimo

**NEWS E TENDENZE
DI UN SETTORE NELLA BUFERA**

34

L'ANGOLO DI DONATELLA RAMPINELLI

32

LA PAROLA AL LEGALE

50

30 GIORNI

54

CERTIQUALITY

CORSI DI FORMAZIONE PER IL
SETTORE TRASPORTI

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



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

AREA FORMAZIONE - Via Gaetano Giardino 4 - 20123 Milano
tel. 02.806917.35/30 - fax 02.80691711 - formazione@certiquality.it

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

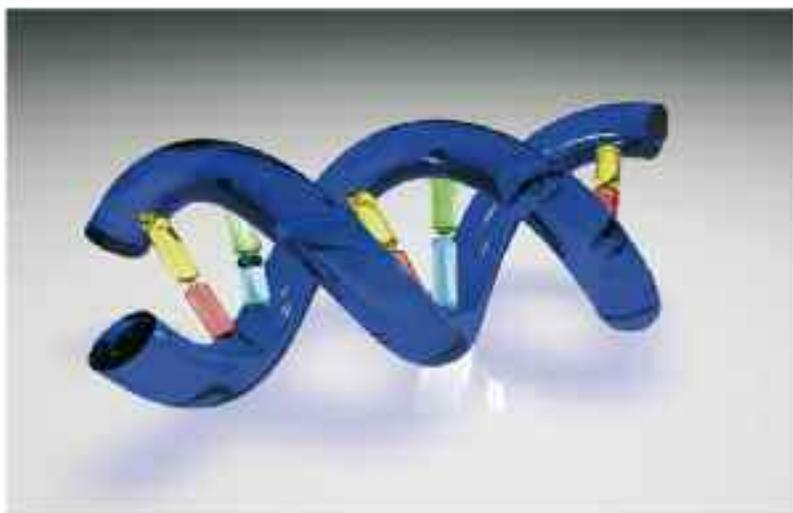
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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.

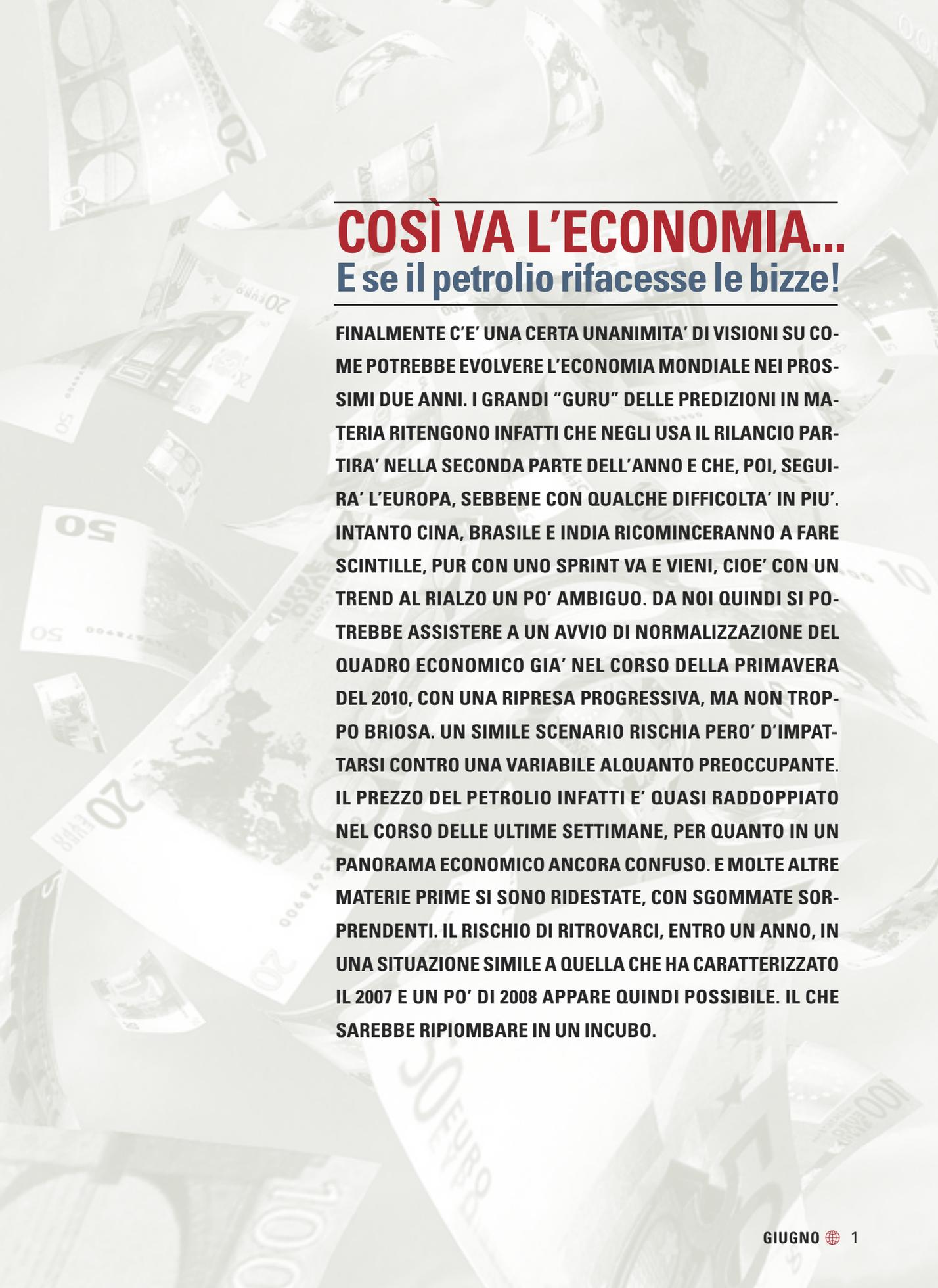


Logistica_da sempre

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... **E se il petrolio rifacesse le bizze!**

FINALMENTE C'E' UNA CERTA UNANIMITA' DI VISIONI SU COME POTREBBE EVOLVERE L'ECONOMIA MONDIALE NEI PROSSIMI DUE ANNI. I GRANDI "GURU" DELLE PREDIZIONI IN MATERIA RITENGONO INFATTI CHE NEGLI USA IL RILANCIO PARTIRA' NELLA SECONDA PARTE DELL'ANNO E CHE, POI, SEGUIRA' L'EUROPA, SEBBENE CON QUALCHE DIFFICOLTA' IN PIU'. INTANTO CINA, BRASILE E INDIA RICOMINCERANNO A FARE SCINTILLE, PUR CON UNO SPRINT VA E VIENI, CIOE' CON UN TREND AL RIALZO UN PO' AMBIGUO. DA NOI QUINDI SI POTREBBE ASSISTERE A UN AVVIO DI NORMALIZZAZIONE DEL QUADRO ECONOMICO GIA' NEL CORSO DELLA PRIMAVERA DEL 2010, CON UNA RIPRESA PROGRESSIVA, MA NON TROPPO BRIOSA. UN SIMILE SCENARIO RISCHIA PERO' D'IMPAT-TARSI CONTRO UNA VARIABILE ALQUANTO PREOCCUPANTE. IL PREZZO DEL PETROLIO INFATTI E' QUASI RADDOPPIATO NEL CORSO DELLE ULTIME SETTIMANE, PER QUANTO IN UN PANORAMA ECONOMICO ANCORA CONFUSO. E MOLTE ALTRE MATERIE PRIME SI SONO RIDESTATE, CON SGOMMATE SORPRENDENTI. IL RISCHIO DI RITROVARCI, ENTRO UN ANNO, IN UNA SITUAZIONE SIMILE A QUELLA CHE HA CARATTERIZZATO IL 2007 E UN PO' DI 2008 APPARE QUINDI POSSIBILE. IL CHE SAREBBE RIPIOMBARE IN UN INCUBO.

"CARA UE ADESSO DACCI UNA MANO"

Lo dice il presidente di Contship Italia, che - in questa fase critica - invita Bruxelles ad alleggerire la regolamentazione del comparto portuale.

di **Giovanna Visco**

Sguardo diretto incorniciato da lunghi capelli bruni, un italiano essenziale, di stile anglosassone puntato ai concetti, inaspettatamente coinvolgente e appassionato, un body language misurato in abiti molto femminili. Questo in poche parole il magnetismo di Cecilia Battistello, presidente del gruppo Contship Italia, le cui attività, quest'anno al loro quarantesimo anniversario, sono specializzate dal terminal portuale ai servizi connessi alla movimentazione e gestione su un unico elemento: il contenitore. Contship Italia con Eurogate forma il più grande network di terminal container d'Europa, controllato dalla holding Eurokai, quotata alla Borsa di Amburgo e guidata da Thomas Eckelmann, imprenditore tedesco di quinta generazione insignito nel 2006 dal presidente Ciampi del titolo di commendatore dell'Ordine della Repubblica italiana per il suo lavoro nella nostra economia nazionale. Cecilia e Thomas, un team coniugale di successo, che coinvolge in Europa decine di manager e migliaia di dipendenti. E mentre il gruppo segue con attenzione quotidiana qualsiasi evoluzione della straordinaria crisi internazionale economica e finanziaria, che "rende molto difficile fare dei piani se non con la forza della speranza" come sottolinea Cecilia Battistello, dall'altra Contship Italia già mette le basi per la ri-

presa dei traffici, rinnovando i vertici del terminal di Cagliari, Tangeri e Gioia Tauro e introducendo giovani manager provenienti da varie realtà in cui operano le società del gruppo, confermando l'importanza strategica delle risorse umane.

DAL SUO PUNTO DI VISTA, ANCHE NEL RUOLO DI PRESIDENTE DI FEPORT, L'UE È SUFFI-

"Introducendo in questo momento nuove regole, l'Unione va nella direzione sbagliata"

Authorities di Espo è la stessa: acquisire più poteri e incassare di più, talvolta contrastando il ruolo e gli interessi dei terminal operator e degli stessi porti.

E CHE COSA FA L'UNIONE EUROPEA?

■ Da tempo lavora per creare un *play field* uguale per tutti, ad esempio impedendo gli abusi degli aiuti di Stato che distorcono la competizione tra imprese di regioni diverse.

QUESTO PRINCIPIO DI UGUAGLIANZA È IMPORTANTE, MA FA SEMPRE BENE?

■ L'obiettivo di regolamentare gli aiuti di Stato distorsivi è condivisibile, ma i

CIENTEMENTE GRANDE E DIVERSIFICATA PURE PER I PORTI E LE ORGANIZZAZIONI ASSOCIATIVE A ESSI CONNESSE?

■ Tra i porti europei ci sono molte differenze anche se la visione strategica delle Port

tempi e le modalità per realizzarlo assai meno, come il voler imporre nuove regole sulle concessioni a chi ha già contratti chiari e di lungo periodo con i singoli Stati. Per la situazione economica che sta attraversando l'Europa, questo mi sembra più il momento di darci una mano piuttosto che nuove regole! Cercando di regolamentare l'industria portuale, soprattutto in questo momento di crisi, l'Europa sta andando in una direzione sbagliata. Fino all'anno scorso questa era l'unica industria che creava



posti di lavoro, con la logistica e i volumi di traffico che crescevano. Ad esempio Eurokai ne offriva un centinaio in più all'anno a giovani dai 24 ai 27 anni alla loro prima esperienza, inserendoli nell'attività dopo un periodo di training. Ora il voler mettere ulteriori regole richiede molta attenzione a quel che si fa, perché si rischia di strozzare l'industria, soprattutto adesso che i volumi sono in forte discesa.

LA CRISI DEI TRAFFICI È STATA MENO VIOLENTA IN ITALIA RISPETTO AL NORD EUROPA. MA È CORRETTO PARAGONARE, COME SPESSO SI FA, I PORTI ITALIANI A QUELLI DEL NORD EUROPA?

■ Secondo me no. I porti importanti del Nord Europa, decisamente di numero inferiore a quelli del Mediterraneo, hanno svolto un ruolo insostituibile di *gate* non solo verso i mercati industrializzati storici, ma soprattutto verso i mercati emergenti come quelli della Russia, che

non ha porti adeguati. Se guardiamo all'Italia, Genova, La Spezia o Livorno sono *regional port* al servizio di mercati limitati e l'Italia, che non è cresciuta moltissimo in questi anni, forse per questo soffre un po' meno rispetto ai porti nordeuropei. Ciononostante abbiamo visto sia a La Spezia che a Livorno un crollo del 25%, per non parlare di Genova dove mi risulta la situazione sia ancora più pesante.

È IL TRANSHIPMENT DI GIOIA TAURO?

■ Prevediamo anche lì una riduzione dei volumi, anche se ancora non possiamo quantificarla. In Italia purtroppo non si è ancora percepito nel modo giusto che il transhipment non ha bisogno di Gioia

Tauro, perché può andare a Port Said, Pireo, Malta, Algeiras, Tangeri, Beirut o Costanza. I contenitori in transhipment sono destinati per il 94% fuori dal nostro Paese, così come in tutti gli altri Paesi che lo ospitano. È un'attività che si attira solo offrendo un servizio adeguato a costi bassi. E che, se ne dica, l'Italia in questo non è competitiva. Ci vuole poco perché la nave che entra da Suez decida di evitare le migliaia di deviazioni per andare a Gioia Tauro, Taranto o Cagliari, considerando che i

contenitori sono destinati a mercati come Egitto, Israele, Libano, Siria e Turchia, che distano a qualche ora di navigazione dai porti concorrenti. Solo chi aiuta a mantenere un buon *transit time* a costi contenuti è molto attraente.

QUINDI ANCHE DURANTE QUESTA CRISI MOLTO DEL TRAFFICO IN TRANSHIPMENT NEL MEDITERRANEO È DESTINATO AI PAESI EMERGENTI DELL'AREA?

■ Esattamente, Libia, Algeria, Tunisia, Marocco in parte l'Egitto e i Paesi del Medio Oriente hanno volumi. Il Mar Nero è crollato per la Russia, a eccezione del porto georgiano di Poti. Queste cose in Italia non si sono comprese.

CHE COSA SUGGERISCE? METTERE IN ATTO POLITICHE DI SOSTEGNO PER L'ECONOMIA PORTUALE O ASPETTARE CHE IL MERCATO FACCIA TUTTO DA SOLO?

■ Un anno fa Genova era paralizzata da difficoltà organizzative, La Spezia era congestionata e Livorno registrava un surplus di volumi. Oggi a causa della crisi la situazione è del tutto diversa, ma ragioniamo considerando una situazione di normalità. I porti italiani sono nei centri storici delle città e questo non si può cambiare, quindi il traffico destinato in Italia continuerà ad arrivare nei porti regionali o con il feeder, che fa le >

“Il transhipment è un'attività che si attira solo se si garantisce un servizio adeguato a costi bassi”



Archivio Conship

connessioni con un *hub port* mediterraneo oppure con navi dirette dai 4500 ai 6000 teu, come fa MSC di Aponte a La Spezia, anche se non così piene perché resta ancora da risolvere il problema del dragaggio del porto. Dunque, che cosa fa decidere alla linea come servire quel porto? Sono i calcoli, perché è solo una questione di soldi, come per le linee aeree: se si va con il Boeing il costo per posto per persona è minore di un aereo che ha la metà della capienza, anche se questo significherebbe per il passeggero la penalità del transhipment per arrivare a destino in un aeroporto minore. Thomas Eckelmann continua a ripetere, recentemente anche in Italia, che la crisi, riducendo la domanda di banchine, di piazzali e di treni, è un'occasione per fare manutenzioni, allargamenti, miglioramenti, nuove ferrovie; insomma per prepararsi al futuro. Mi auguro che anche in Italia si cominci a fare come in Nord Europa dove si sta lavorando per essere pronti alla ripresa. Durante la crisi l'industria portuale ha gli stessi bisogni di ogni altra industria, così come riuscire a contenere i costi.

COME QUELLO DEL COSTO DEL LAVORO?

■ Sì, ma che non si confonda con la riduzione dei salari. Particolarmente per i porti di transhipment che competono con quelli extracomunitari, in generale ma soprattutto durante la crisi, è necessario un riallineamento sia dei costi che della produttività. L'assenteismo del 14% che registriamo non è sostenibile; la produttività necessaria a recuperare un punto o due sui costi significa fare dai 28 ai 30 movimenti all'ora. A Gioia Tauro vogliamo condividere con le organizzazioni sindacali e con il personale questi obiettivi, necessari a reggere la concorrenza e quindi ad andare avanti. Ci occorre però efficienza e una comunicazione con meno convegni, meno frequenti, ma giusta, mirata e chiara.



ESISTE IL TERMINALISMO PURO? E SE ESISTE, HA UN FUTURO?

■ Secondo me bisogna dare le risposte a quello che la merce chiede. Al giorno d'oggi non si può scegliere di fare il terminalista puro se il cliente a bordo delle navi che scalano il terminal chiede di essere il giorno dopo a Milano. In questo caso gli devi procurare il camion o la ferrovia che gli consegna la merce a destino. Il *transit time* dal punto A al punto Z al momento è molto importante e le linee marittime stesse pensano in termini non unicamente di trasporto dei contenitori,

“La crisi è un'occasione per effettuare manutenzioni, allargamenti, miglioramenti e nuove ferrovie”

LIZZARE IL SETTORE DIMINUENDO LE TRACCE. CHE NE PENSA?

■ Da una parte capisco che Moretti debba diminuire le perdite e sanare il bilancio delle ferrovie. Ma in che modo? Chiudendo le tratte che non rendono soldi o riorganizzando le ferrovie rendendole più economiche, tagliando le inefficienze e i costi?

SI LAMENTANO CHE CI SONO TROPPI INTERLOCUTORI E TROPPIA INTERMEDIAZIONE PER I CARICHI SU FERRO...

■ L'idea di Moretti è forse quella di “fuori i terminalisti che faccio tutto io”? Ma poi funziona davvero? Non credo sia poi così tanto facile.

INFATTI È CON IL TERMINALISTA CHE LA LINEA-CLIENTE INTERAGISCE DIRETTAMENTE ...

■ E non può che essere così! L'idea del colloquio diretto vettore marittimo-vettore terrestre, saltando un attore industriale neutrale qual è il terminalista, è, prima ancora che sbagliata, irrealistica. Tra l'altro il vettore marittimo gestisce meno del 50% dei contenitori circolanti sulla tratta terrestre, quindi è più facile che accada il contrario, cioè che il terminalista offra anche servizi sulla tratta terrestre. In Germania facciamo i treni direttamente, con 20 locomotive prese in leasing e 450 vagoni. Andiamo fino in Ungheria, Bulgaria e Austria.

PERCHÉ NON È STATO POSSIBILE FARE ALTRETTANTO ANCHE IN ITALIA?

■ Un limite oggettivo è rappresentato dalla frammentazione della domanda che in Italia è di ben 8.000 imprese contro le appena 1.000 tedesche, mentre uno soggettivo sta nel fatto che le Fs, gestendo le tracce, continuano a operare nei fatti - da monopolisti. ■

CHI È CONTSHIP ITALIA

Il business principale del gruppo Contship Italia è rappresentato dagli investimenti nei terminal marittimi e da tutte quelle attività accessorie che portano valore aggiunto al *core business*, quali il trasporto intermodale e i servizi di logistica e distribuzione container. Contship Italia è parte del più importante network terminalista europeo (Eurokai – Amburgo). Nel 2008, la holding Contship Italia ha consolidato (dato gestionale) un fatturato di 369 milioni di euro. Gli impiegati nelle società sono oltre 2500. Nel 2008 i terminal marittimi del gruppo hanno movimentato 5,7 milioni di teu (*twenty equivalent unit*). La società opera direttamente nei porti di:

- La Spezia, La Spezia Container Terminal – LSCT;
- Livorno, Terminal Darsena Toscana – TDT;
- Gioia Tauro, Medcenter Container Terminal – MCT;
- Ravenna, Terminal Contenitori Ravenna – TCR;
- Salerno, Salerno Container Terminal – SCT;
- Cagliari, Cagliari International Container Terminal – CICT;
- Tangeri, Eurogate Tanger.

I servizi di trasporto intermodale sono offerti dalle controllate Sogemar e Hannibal, entrambe con base a Milano. Le società di trasporto intermodale offrono un elevato numero di connessioni ferroviarie giornaliere attive tra i terminal marittimi e i principali mercati nazionali ed europei (nel 2008 sono stati trasportati oltre 250.000 teu). Contship Italia, attraverso un network di società partecipate, offre inoltre servizi logistici a valore aggiunto, quali container freight station, movimentazione merce varia, manutenzione equipment, gestione inland terminal, servizi doganali e groupage. Il gruppo contship Italia è impegnato nello sviluppo di una logistica sostenibile nel rispetto dell'ambiente di lavoro e dei territori in cui esso opera.

L'uso del trasporto intermodale come strategia di business ha permesso il risparmio di circa 300 milioni di kg di emissioni di CO2 nel triennio 2004-2006. Nei porti, inoltre, sono stati realizzati ingenti investimenti in sistemi di riduzione delle polveri che hanno permesso la crescita dei volumi movimentati a "impatto zero" sul fronte ambientale. Con il progetto Porto Lab infine Contship Italia incontra oltre 18.000 alunni di 72 scuole (elementari e medie) italiane che, visitando le strutture portuali e dei centri intermodali, vivono l'esperienza e la cultura del trasporto e della portualità. Il mare diventa un elemento che avvicina il porto si trasforma in un crocevia di culture beni e persone; un laboratorio a cielo aperto.
Info: www.contshipitalia.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

SUPPLY CHAIN URGE PURE DAI PICCOLINI

Per sostenere la concorrenza occorre che le PMI si dotino di una funzione specifica. Alcuni suggerimenti utili per evitare errori clamorosi.

di **Franco Cagliari**

Troppe inefficienze, che si traducono in costi più elevati: è questa la fotografia del sistema logistico nelle cosiddette PMI, ovvero nelle aziende di piccola e media taglia. Che stanno cercando di reagire alla crisi, puntando su due obiettivi principali: ridurre i costi e aumentare la presenza sui mercati esteri. Ma che trascurano completamente la catena del valore, per motivi riassumibili in due punti: mancanza di una cultura specifica e soprattutto assenza di una funzione supply chain. Mario Chiabotto, amministratore delegato di un'impresa che produce macchine per imballaggi, presente anche in Cina, si esprime così in materia: *“La maggior parte delle imprese con meno di 250 dipendenti non si pone nemmeno il problema. Perché impiegano o consulenti esterni o fornitori con cui dibattono solo di prezzi. Noi invece abbiamo realizzato una struttura specifica dopo esserci posti varie domande: quali funzioni dovevamo raggruppare sotto il cappello del responsabile supply chain e dove posizionare tale ruolo all'interno del pur semplice organigramma dell'azienda?”*

Il tema sembra semplice ma non lo è. In un grande gruppo la creazione di un nuovo ruolo di solito impatta mar-

ginalmente sull'attività di ogni direzione e, a sua volta, di tutti coloro che ci lavorano. In una piccola e media

S'incontrano inevitabilmente resistenze nel compiere questo passo, ma vanno comunque vinte

azienda è ben diverso e ciò rischia di sollevare opposizioni, gelosie e contrasti, che vanno poi sanati. La risposta è allora una sola: non fare nascere tutto d'un colpo la funzione supply chain, che

all'opposto accompagnarla con un confronto interno su carenze e necessità in materia. Proprio come diceva Chiabotto il maggiore ostacolo sta nella presenza di consulenti e fornitori, i quali si oppongono a una nuova controparte specializzata all'interno dell'azienda, nel timore di perdere importanza o anche di essere totalmente esclusi dal lavoro. Ecco allora che occorre coinvolgere tutti, cercando di fare emergere i ruoli svolti dai vari responsabili, dimostrando come l'assenza di uno specifico addetto alla logistica comporti attività improprie e inefficienze. Riccardo Vioux è stato per molti anni direttore



commerciale di varie imprese nel settore dell'abbigliamento. Ci racconta la sua esperienza in tema di necessità – sempre emersa – di dotarsi di una posizione supply chain: “Ovunque mi dicevano che non era necessaria e che era meglio investire piuttosto su più risorse destinate alle vendite. Allora ho adottato la strategia che definisco del colpire alle spalle: di fronte ai sempre presenti problemi di ritardi delle consegne e di utilizzo di servizi express per compensare gli impedimenti emersi, ho organizzato riunioni nelle quali si scatenavano le accuse reciproche dei vari responsabili di settore. Solitamente al terzo incontro portavo la mia proposta di strutturare una funzione logistica interna, capace di supportare efficacemente i nostri flussi e la crescita delle attività. Inevitabilmente ci si rendeva conto che la mia era la strada da percorrere e ciascuno si sentiva così liberato dal peso delle accuse che lo avevano coinvolto nei meeting precedenti. C'è chi dice che questo sia un metodo poco costruttivo, ma all'opposto credo che



TRE BUONE RAGIONI PER FARLO

Allo scopo di convincere titolari e management di piccole e medie aziende a dotarle di una funzione supply chain si possono addurre varie motivazioni, ma tre hanno più opportunità di avere successo rispetto alle altre. Sono le seguenti.

La prima consiste nel fatto che ormai i fornitori e i clienti non risultano più locali ma si allontanano in termini di distanze, il che comporta inevitabilmente maggiori conoscenze logistiche. La seconda riguarda la diffusa diversificazione della domanda, dalla quale deriva la necessità di una più elevata reattività rispetto ai clienti. La terza si riferisce all'ovunque sentita necessità di ottimizzare le performances delle operazioni produttive e distributive. Con una diminuzione dei tempi di consegna e degli stock, con un aumento di qualità degli approvvigionamenti e con una riduzione dei costi. Ma attenzione: non si creda che il responsabile della supply chain sia un uomo dalla bacchetta magica, che può risolvere tutto d'un colpo problemi presenti magari da tanto tempo e mai risolti.

porti alla consapevolezza di tutti sulla necessità che la supply chain è un'area delicata e che richiede risorse e conoscenze specifiche”.

Occorre, a questo punto, particolare chiarezza su quali competenze la nuova responsabilità assumerà. Dagli acquisti alla pianificazione e dalla logistica ai rapporti con i fornitori chi svolge la funzione di addetto alla supply chain deve avere il suo preciso inserimento aziendale in termini di processi, organizzazione e interazioni. Per riuscirci e per avere successo nell'intera ristrutturazione sono necessari quattro passi nel caso di una PMI: il primo è di strutturare il tutto in maniera molto semplice (possibilmente facendo ricorso a uno specialista che venga da un'esperienza simile e dalla stessa area di competenza); il secondo è di attuare la riorganizzazione a tappe e in maniera molto pragmatica; il terzo consiste nel coinvolgere tutte

le attività dell'azienda (il che proprio nelle PMI è difficile; spesso infatti chi si occupa per esempio della produzione sostiene di non avere tempo per partecipare ad attività di non diretta competenza!); il quarto è successivo all'entrata in funzione della nuova funzione di addetto alla supply chain: bisogna che i risultati via via ottenuti siano comunicati e discussi con gli altri ruoli, per far affermare il criterio dell'essere al servizio di tutti. Di fronte ai problemi assai diffusi di efficienza, di costi e di rapporti con i clienti questa svolta ha un effetto leva indiscutibile, ma va gestita con attenzione. Soprattutto in una realtà quale quella italiana, in cui la PMI sa di essere forte solo nella sua attività “core” e spesso dimentica di pilotare la catena del valore al di là della sua specializzazione. Ecco perché bisognerebbe che anche a livello di associazioni imprenditoriali e di azioni politiche una svolta a favore di una diffusione della cultura della supply chain fosse promossa, per migliorare la competitività del sistema rispetto alla concorrenza straniera e soprattutto europea. ■

E' meglio prevedere una riorganizzazione a varie tappe piuttosto che un colpo di spugna immediato

"IN VINO VERITAS" ANCHE PER I 3PL

La logistica enologica è complessa e molto difficile da organizzare. E agli operatori logistici viene richiesta una notevole professionalità.

di **Paolo Sartor**

Da alcuni anni le attività logistiche nel settore dei prodotti destinati alla GDO e in particolare del beverage sono decisamente al centro di un processo di trasformazione e innovazione estre-

mamente dinamico. Sono cambiati i modi di fare logistica, ma sono cambiati soprattutto anche il significato, le dimensioni e gli attori principali coinvolti nella filiera del vino.

Le diverse fasi di affinamento della materia prima uva si concludono con l'imbottigliamento nelle cantine, da dove inizia il ciclo logistico distributivo che porta il vino fino alla consegna del prodotto al cliente finale. Le uscite da magazzino sono distribuite lungo tutto l'arco dell'anno, a seconda delle diverse tipologie di stagionatura del vino seguono la logica FI-Fo e/o Li-Fo. In generale si assiste a una sofisticazione delle logiche di stoccaggio per rispondere all'esigenza di minimizzare le movimentazioni, anche per evitare alterazioni delle caratteristiche del prodotto e ridurre i rischi da danneggiamenti del packaging. C'è poi l'esigenza di mantenere nel magazzino il prodotto finito a temperatura controllata solitamente a 16 °C.

Di solito vengono mossi bassi volumi per spedizione, caratterizzati da alto valore del prodotto, elevata incidenza dell'attività di picking e con una forte

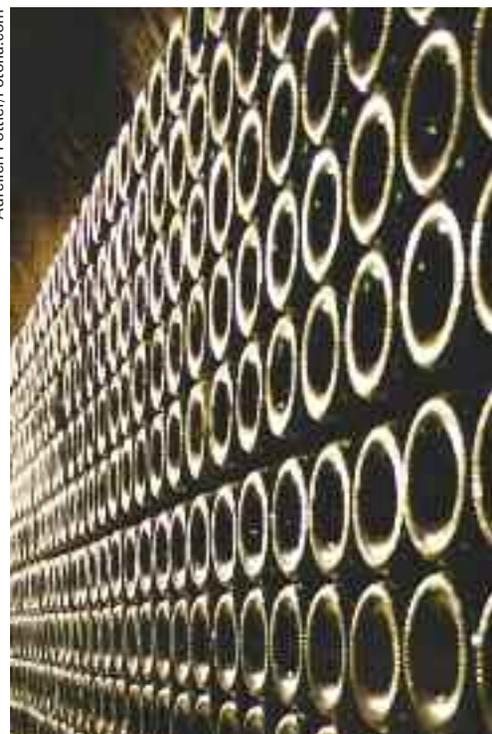
stagionalità dei flussi. I magazzini che accolgono le bottiglie di vino sono rappresentati da impianti a stoccaggio semplice (stiva), ma si stanno diffondendo anche soluzioni con magazzini dinamici e sistemi *push-back* nelle celle a temperatura controllata. Il prodotto in relazione al suo posizionamento sul mercato – alta gamma o bassa gamma – richiede una forte attenzione al livello di servizio e/o incidenza del costo logistico/trasporto. Ad esempio si registrano forti investimenti per la tracciabilità del prodotto e la necessità di una stratificazione su singoli pallet del prodotto

Le logiche di stoccaggio sono molto sofisticate al fine di minimizzare la movimentazione delle bottiglie

LE DODICI REGOLE DELL'OPERATORE LOGISTICO DEL VINO

- Rispetto della puntualità di consegna
- Capacità di gestire una distribuzione capillare e multi canale distributivo
- Forte attenzione al mantenimento di elevati livelli di servizio
- Accurata e tempestiva gestione del reso
- Capacità di essere misurato attraverso opportuni indicatori di verifica e mantenimento delle performance
- Capacità di fornire informazioni sull'esito della spedizione
- Cogliere la tempestività dell'evento e dei possibili problemi alla consegna
- Network distributivo già organizzato
- Competenza nel settore vino
- Capacità di fare investimenti strutturali
- Monitoraggio costante del prodotto, dal suo ingresso nella cella fino alla conferma dell'avvenuta consegna
- Disponibilità di software per la gestione delle merci basato sulle esigenze dei produttori di vino e la gestione amministrativa, al fine modellare la prestazione in funzione del singolo produttore

Aurélien Pottier/Fotolia.com



per codice per le vendite destinate alla GDO. I canali di vendita principali sono molteplici, si va da quello tradizionale (negozi al dettaglio specializzati, mini market, enoteche, ecc.) alle consegne a domicilio presso i privati, dall'HoReCa alla GDO e ai distributori-grossisti.

In Friuli Venezia Giulia, zona di origine di famosi vini, opera da numerosi anni Madimer, che si distingue come distributore per questa regione dei più importanti corrieri nazionali. La società ha creato una cella organizzata come una vera e propria cantina, a temperatura e umidità controllate, dove è possibile la conservazione e l'affinamento dei vini, per una capacità complessiva di 1,5 milioni di bottiglie, identificabili esattamente per tipo, lotto e data d'imbottigliamento attraverso un moderno sistema informatico. La cella dispone di una superficie di 1.700 mq capace di contenere circa 2000 posti pallet, mantenuti a temperatura costante di 15,5°C e con umidità del 65%. Oggi Madimer può

VINI ZONIN: EVOLUZIONE LOGISTICA

Da sette generazioni la famiglia Zonin è legata alla terra e alle vigne delle colline di Gambellara, nel vicentino. Oggi, con i 1.800 ettari di vigneti di proprietà sparsi nelle sette regioni italiane a più alta vocazione vinicola, Zonin rappresenta una delle realtà private più significative in Italia ed Europa in grado di produrre vini di elevata qualità. I suoi numeri - prendendo come riferimento il 2007 - sono: oltre 15 milioni di chili di uve vinificate; un volume d'affari di 76 milioni di euro; oltre 23 milioni di bottiglie, di cui il 55% in Italia e il 45% all'estero vendute in 89 Paesi del mondo. Zonin ha deciso di affidare la distribuzione dei suoi prodotti a Fercam. I primi contatti risalgono all'autunno del 2005 dai quali scaturì da parte del 3PL una proposta di riorganizzazione concettuale del sistema di distribuzione nazionale dei vini Zonin.

Si proponeva il passaggio da un modello misto diretto/indiretto con un elevato numero di soggetti terzi coinvolti (più di 30) a un operatore logistico unico cui affidare sia la distribuzione primaria (dalle 7 cantine dislocate in tutta Italia) al magazzino centrale di Gambellara (con una superficie di oltre 9.000 mq e una capacità di oltre 13.000 posti pallet) sia la pianificazione e distribuzione secondaria in uscita dal magazzino e destinata ai clienti italiani. Quest'ultima sia in modalità diretta (a camion completo) che a collettame (a mezzo delle strutture centrali e periferiche dell'operatore logistico). Dopo i primi area-test sviluppatasi nel 2007 il modello è stato implementato su tutto il territorio nazionale.



annoverare fra i suoi clienti nomi fra i più importanti del settore vitivinicolo friuliano e giuliano cui offre la completa gestione logistica del prodotto. Viene garantito il controllo in ingresso e in uscita; totale rispetto del Fi -Fo,

monitoraggio delle scadenze; situazione dell'inventario aggiornata in tempo reale; cronistoria della merce, dal suo ingresso in magazzino alla sua spedizione e servizio di compilazione registro di commercializzazione. ■



STA PER NASCERE IN ITALIA "TMHIT"

Toyota Carrelli Elevatori Italia (TCEI) e BTCesab annunciano la loro fusione e la creazione di un'unica società operativa dal 1° aprile 2010.

di **Giovanni Cristaldi**

Dal 1° aprile 2010 sarà effettiva la fusione di Toyota Carrelli Elevatori Italia e BTCesab in un'unica società. Si chiamerà Toyota Material Handling Italia (TMHIT). Tale fusione realizzerà nel nostro Paese ciò che a livello Europeo ha iniziato a prendere forma già dal 2006. Risale infatti a questo anno la nascita di Toyota Material Handling Europe (TMHE), di cui TMHIT sarà appunto la struttura italiana, istituita con il compito di integrare le attività di due importanti realtà nel settore della movimentazione delle merci, l'organizzazione Toyota e l'organizzazione BT, creando in ogni Paese europeo un unico riferimento per il gruppo Toyota, leader di questo mercato. Un processo quindi che ha origini in una strategia di natura globale, che ha massimizzato il proprio potenziale attraverso la sinergia di realtà già esistenti e facendo leva sull'esperienza e le risorse acquisite. Toyota Material Handling Italia (TMHIT) sarà un ulteriore tassello di un più grande disegno. Un tassello molto importante dal momento che quello italiano è il terzo mercato nazionale della movimentazione industriale in Europa, dopo Germania e Francia.

"Ci sono voluti cinque anni per portare a compimento questo importante

percorso - spiega Leonardo Salcerini, attuale managing director di BTCesab e futuro managing director di TMHIT -

Avrà sede a Casalecchio di Reno (Bologna) e trarrà le linee guida dal quartier generale TMHE di Bruxelles

un'unica società, la TMHIT appunto, al posto delle due esistenti (BTCesab e TCEI). Un unico regista, che avrà a disposizione tre marchi (Toyota, BT e Cesab) con però ben due reti distributive distinte."

"Avevamo davanti due strade - aggiunge Maurizio Mazzieri, attuale managing director di TCEI e futuro deputy managing director di TMHIT - *lasciare inalterata la situazione, proseguendo con le due società separate, oppure perseguire quella che ci è sembrata la soluzione più naturale, ossia cre-*

Annii in cui si sono compiuti studi e analisi per capire quale doveva essere l'approccio più opportuno. La cosa ci sono apparse chiare solo a luglio dello scorso anno, quando si è intrapresa la decisione di costituire

dere nelle nostre capacità e fare affidamento sui punti di forza comuni: l'esperienza delle risorse umane, tre marchi (Toyota, BT e Cesab) di indiscusso valore e soprattutto due reti commerciali che da sempre rappresentano il vero patrimonio di BTCesab e TCEI e che saranno indubbiamente il successo di TMHIT".

La nuova società avrà sede a Casalecchio di Reno (in provincia di Bologna), trarrà le linee guida direttamente dal quartier generale di TMHE a Bruxelles e potrà contare su un consiglio di amministrazione composto dai massimi vertici europei della società, indice questo dell'importanza e dell'attenzione che il gruppo pone verso il mercato italiano. Inoltre, al contrario di quanto ci si potrebbe attendere in queste circostanze, e in particolar modo nell'attuale situazione di mercato, la nascita di TMHIT non comporterà alcun doloroso taglio al personale; al contrario, le preziose risorse interne saranno riorganizzate al meglio e, per la creazione di alcuni uffici periferici, si renderanno addirittura necessarie alcune assunzioni. ■

TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA (TMHIT)

■ Nascerà in Italia l'1/4/2010 con sede a Casalecchio di Reno (Bologna) e distribuirà i tre marchi rappresentati, Toyota, BT e Cesab, attraverso due reti commerciali per un totale di oltre 80 organizzazioni sul territorio.

■ Società italiana di Toyota Material Handling Europe (TMHE)

■ Presidente: Norio Wakabayashi

■ Managing Director: Leonardo Salcerini

■ Deputy M.D.: Maurizio Mazzieri



Assologistica



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano:

5^a 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

PALLET MISTI, MEGLIO GESTIRLI SU MISURA

In un deposito per prodotti in silicone l'eterogeneità delle referenze ha portato a una soluzione "ad hoc", con la completa automazione delle attività relative a stoccaggio, movimentazione e allestimento di ordini.

di **Sara Perotti**

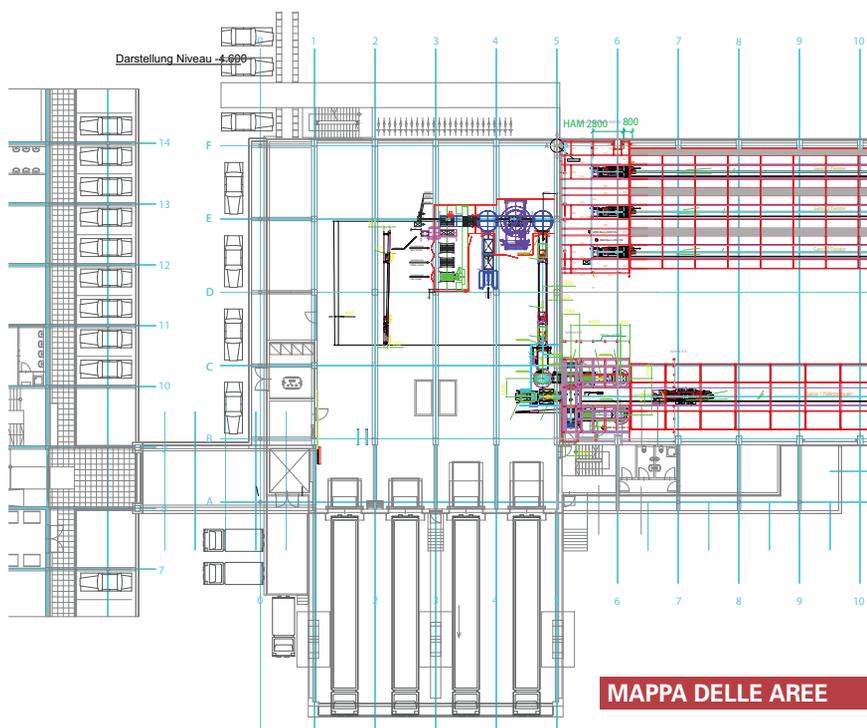
Prendiamo in esame il caso del magazzino di fabbrica di un'azienda tra i leader europei nella produzione di componenti in silicone per i settori automotive, termosanitario e medicale. In Europa questa impresa è presente con il suo sito ubicato in Austria, nel quale vengono gestite sia le attività di produzione che quelle di stoccaggio e distribuzione della merce, destinata tipicamente al mercato europeo. Data l'eterogeneità dei settori che costituiscono il mercato finale dell'azienda, la varietà della gamma di referenze gestite appare molto significativa: si spazia infatti da giocattoli e prodotti in silicone per l'infanzia, a componentistica e semilavorati in silicone con diverse finalità (per esempio destinati all'impiego all'interno di sistemi IT, autovetture e industria in genere, impianti idraulici, macchine in uso presso studi odontotecnici e/o ospedali).

A fronte della costruzione di un nuovo reparto produttivo, l'azienda ha deciso di implementare all'interno del proprio sito una soluzione automatizzata per gestire le attività di stoccaggio, movimentazione e allestimento ordini, in sostituzione al sistema manuale precedentemente impiegato. La soluzione adottata è

composita: si assiste alla compresenza di un magazzino di tipo "miniload" per la gestione di cartoni di vario formato e un magazzino automatizzato a doppia profondità servito da trasloelevatore per la gestione delle referenze pallettizzate. Tutte le attività svolte - dalla movimentazione dei materiali, alla pallettizzazione/depallettizzazione, al consolidamento

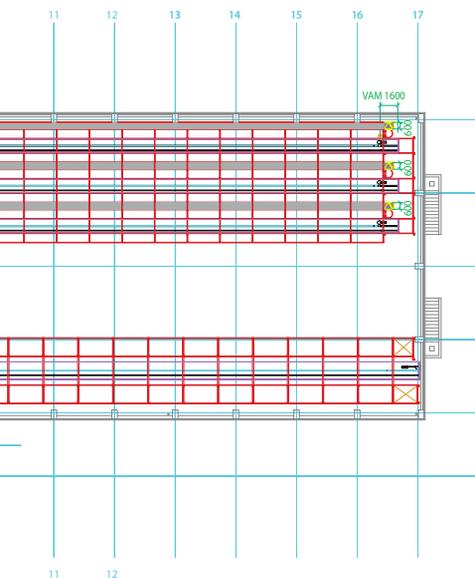
finale degli ordini cliente - avvengono attraverso l'ausilio dell'automazione. L'intera realizzazione dell'impianto è avvenuta con il supporto di TGW (si veda il riquadro in alto, nella pagina accanto).

Le macchine operanti nei reparti produttivi, a valle delle lavorazioni di estrusione e stampaggio, generano in



MAPPA DELLE AREE

uscita casse plastiche di prodotto finito, che vengono direttamente convogliate verso le aree di magazzino. L'area di ricevimento del magazzino di fabbrica si compone di otto stazioni in cui confluiscono le casse in uscita dai reparti produttivi: lì avviene il trasferimento dei prodotti all'interno di cartoni di diverso formato. I tre formati impiegati sono selezionati dal sistema in base alla tipologia degli articoli e ai quantitativi stabiliti dal controllo di processo. I residui finali del prodotto rimangono in casse e sono gestiti direttamente dal magazzino miniload (trasloelevatore automatico per carichi fino a 100 kg). I lotti in arrivo dai reparti produttivi sono spesso di dimensioni considerevoli, ma i fre-



FUNZIONALI DELL'IMPIANTO AUSTRIACO



CHI È IL FORNITORE DELLA SOLUZIONE

TGW è un'azienda austriaca famosa nel mondo per le sue soluzioni automatiche di stoccaggio, movimentazione e smistamento di prodotti in cartoni, cassette o pallet. È stata fondata nel 1969 e conta circa 1.000 dipendenti (400 solo nello stabilimento di Wels) per 280 milioni di euro di fatturato. Dal 2006 è attiva la sua filiale in Italia che sovrintende alle attività di progettazione, offerta, realizzazione, sviluppo personalizzato del software e assistenza post-vendita. In Italia circa 200 impianti sono serviti da macchine e sistemi TGW.

TGW – Wels (Austria) www.tgw-group.com
TGW Italia S.r.l. Stradello del Mulino, 5 - 41100 Modena
 tel 059 783497 – fax 059 7861521 mail info@tgw-italia.it

quenti prelievi a campione, grazie al supporto dell'automazione piuttosto spinta, assicurano i livelli qualitativi richiesti e la loro rintracciabilità.

Una volta usciti dalle stazioni di riempimento, i cartoni di prodotto finito sono quindi pesati, etichettati e caricati su nastri trasportatori. Sulla base delle indicazioni fornite dal sistema, i cartoni possono essere successivamente convogliati verso il magazzino miniload oppure verso l'area di pallettizzazione, in cui si procede all'allestimento di pallet monoreferenza da stoccare all'interno del magazzino automatizzato servito da trasloelevatore. La scelta della coesistenza di entrambi i sistemi (miniload e magazzino automatizzato servito da trasloelevatore) è frutto della ricerca di una soluzione 'ad hoc' in grado di ottenere un buon bilanciamento fra costi di investimento del sistema e prestazione complessiva, nel rispetto dei vincoli dovuti a eterogeneità delle referenze e livello di servizio richiesto.

Per quanto concerne la gestione dei cartoni, come anticipato, la soluzione

realizzata si basa sull'impiego di un magazzino miniload a scaffali, distribuito lungo tre corridoi e in grado di ospitare fino a 36.000 cartoni di diverso formato. Per le operazioni di movimentazione, il sistema si avvale di tre macchine, una operante in ciascun corridoio, dotate di una velocità di circa 6 m/s e complessivamente in grado di movimentare oltre 200 cartoni ogni ora in ingresso e contemporaneamente altrettanti in uscita. Per la presa dei colli le tre macchine si avvalgono di un particolare attrezzo in grado di movimentare oggetti con dimensioni variabili tra 200 e 600 mm. Per quanto riguarda

invece i prodotti pallettizzati, essi sono stoccati in un magazzino automatizzato e doppia profondità. L'impianto si estende su circa 4.200 mq e si sviluppa su un'altezza netta di 15 metri; è caratterizzato da una potenzialità ricettiva complessiva di 1.500 pallet ed è servito da un trasloelevatore dotato di forche telescopiche. I due magazzini assolvono funzioni specifiche e distinte: il miniload assolve all'allestimento di ordini formati da cartoni singoli, effettuandone il prelievo direttamente dalla scaffalatura; il magazzino pallet, invece, viene impiegato per lo stoccaggio intensivo del prodotto e l'allestimento ordini nei casi (poco frequenti) di >

La scelta di far coesistere miniload e magazzino con trasloelevatore è frutto di una ricerca mirata



PARTICOLARI DEL SISTEMA AUTOMATICO PER LO STOCCAGGIO DI CARTONI DI DIVERSA DIMENSIONE E DEL SISTEMA AUTOMATICO DI STOCCAGGIO INTENSIVO SERVITO DA TRASLOELEVATORE

spedizioni di pallet interi. Le attività svolte dal miniload sono costantemente monitorate dal sistema gestionale WMFC (Warehouse Management Flow Control) e assistite da un operatore. Le attività di *replenishment* vengono avviate in automatico quando il sistema verifica che, con riferimento a un articolo, il livello di scorta risulta sotto la soglia minima impostata dall'azienda; in tal caso, si provvede a prelevare un pallet dall'apposito magazzino (attraverso l'utilizzo del trasloelevatore, impiegato per muovere i pallet interi sia in ingresso che in uscita al magazzino pallet), a depallettizzarlo automaticamente per strati (layer) e a trasferire i cartoni, mediante un sistema di nastri trasportatori, all'interno del miniload.

Occorre sottolineare che il sistema WMFC sovrintende a tutte le attività di magazzino: dal ricevimento prodotto finito, gestione dei lotti e tracciabilità degli articoli a magazzino, all'organizzazione e allestimento degli ordini (ed eventuali priorità), al-

l'etichettatura e memorizzazione degli abbinamenti ordine-articolo-lotto-quantità. Il tutto si svolge nella più completa interazione con il sistema ERP aziendale che gestisce la parte produttiva ed amministrativa. Infine, un aspetto particolarmente importante è quello legato agli algoritmi che sovrintendono le attività di pallettizzazione che precedono la spedizione degli ordini cliente: esse avvengono infatti secondo precise sequenze che tengono conto sia delle differenti dimensioni dei cartoni, sia della resistenza alla sovrapponibilità che questi hanno in funzione anche degli articoli in essi contenuti. Ciascun pallet, una volta allestito, viene sottoposto a una fase di attenti controlli finali seguiti da filmatura, etichettatura e successiva movimentazione verso l'area riservata alla spedizione.

L'introduzione di un'automazione spinta ha favorito attività quali pallettizzazione e movimentazione interna

In conclusione abbiamo presentato il caso di un magazzino di fabbrica caratterizzato dall'esigenza di gestire referenze eterogenee per dimensione e tipologia. Per raggiungere tale scopo, l'azienda ha scelto di implementare una soluzione composta, con l'impiego congiunto di un magazzino miniload per la gestione dei cartoni, oltre a un magazzino automatizzato servito da trasloelevatore per i pallet interi. Le attività a supporto (quali la ricezione merci in ingresso dai reparti produttivi, la movimentazione interna e la pallettizzazione) sono state favorite dalla precisa scelta di introdurre un'automazione piuttosto spinta. L'impianto, integrato con i precedenti sistemi già in uso, ha permesso in questo modo di ottenere un risultato in linea con i target prefissati in termini di prestazione complessiva erogata, nel rispetto dei vincoli dettati dalla eterogeneità delle referenze gestite e anche del livello di servizio che viene richiesto. ■



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	194.000 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 ES, Arezzo (MI) - Tel. 02-5770021 Fax 02-5425333 - Email info@eng2k.com

www.eng2k.com

COSÌ' ANCHE L'RFID ENTRA IN AZIENDA

Indicod-Ecr ha presentato i risultati dei numerosi progetti pilota che hanno coinvolto le imprese italiane, svelando interessanti sorprese.

a cura di **Anna Mori**

Indicod-Ecr, associazione di categoria che raggruppa 34mila aziende industriali e distributive del settore dei beni di consumo, durante il convegno "Oltre la sperimentazione. L'RFid entra in azienda: l'esperienza italiana" ha presentato i risultati delle sperimentazioni sulla tecnologia EPC/RFid e le prime esperienze di applicazione nelle imprese italiane. Bruno Aceto - direttore generale di Indicod-Ecr - in apertura del meeting, ha sottolineato la rapidità con cui procedono la ricerca e i lavori di sperimentazione e l'importanza dei risultati che si stanno ottenendo, dichiarando che *"i progressi di questa fase di test sulla tecnologia RFid sono molto promettenti e ormai consentono di avviare il passo successivo, ovvero l'applicazione reale nelle attività delle imprese. E sarà il momento di beneficiare della 'forza delle informazioni' ovvero dei vantaggi in termini di maggiore visibilità che la tecnologia RFid potrà realizzare, grazie alla disponibilità immediata delle informazioni lungo tutta la filiera"*.

Chris Adcock - presidente di EPCglobal Inc, GS1 Global Office - ha illustrato le caratteristiche dell'EPC (Electronic Product Code), lo standard GS1 per la radiofrequenza, nonché dell'infrastruttura *EPCglobal network*, la rete

globale che consente l'accesso e lo scambio delle informazioni contenute nei dispositivi EPC, quindi l'identificazione e la

Tanti sono i test dell'EPC Lab, laboratorio di sperimentazione della School of management del Politecnico

tracciabilità dei prodotti e delle merci. In particolare, ha portato all'attenzione dei partecipanti la crescita esponenziale della comunità EPCglobal, che negli ultimi anni ha visto il numero di utenti passare da 400 (2005) a oltre 1500 (2009).

Nel 2007 Indicod-Ecr, insieme alla School of Management del Politecnico di Milano e in collaborazione con Hewlett-Packard Italiana e Telecom Italia, ha creato l'*EPC Lab*, il laboratorio di sperimentazione nato per testare l'implementazione della tecnologia EPC/RFid all'interno dei processi operativi della supply chain, per sviluppare e diffondere il know-how necessario ai potenziali utilizzatori. *"Un know-how che non può essere solo teorico"* - ha dichiarato Massimo Bolchini, direttore gestione e sviluppo standard di Indicod-Ecr - *bensì basato sulla verifica empirica dei processi di supply chain. Dal febbraio 2007, con la colla-*

Benjamin Haas/Fotolia.com



borazione del Politecnico di Milano, l'EPC Lab ha completato numerosi test sulle merceologie più critiche, sulle diverse fasi logistiche, sui principali processi di filiera, dal fine linea produttivo fino al punto vendita. I risultati ottenuti sono diventati patrimonio disponibile per le imprese e premessa importante per andare oltre la sperimentazione e per trasformarla in vantaggio competitivo”.

“L'evidenza empirica conferma l'affidabilità della tecnologia RFID, anche in contesti 'difficili' agendo opportunamente sui processi e sul packaging. I modelli di redditività offrono poi una chiara evidenza dei vantaggi ottenibili” ha confermato Alessandro Perego, professore di logistica e supply chain management presso il Politecnico di Milano, presentando i risultati delle attività di ricerca condotte nell'ultimo anno all'interno dell'EPC Lab in strettissima collaborazione con molte delle principali aziende del largo consumo.

CASI DI SUCCESSO

Le concrete applicazioni della tecnologia EPC/RFID sono state raccontate attraverso i business case di realtà aziendali diverse, appartenenti sia al mondo del largo consumo che ad altri settori. Nel raccontare l'esperienza aziendale nella logistica di magazzino, Luca Brandellero, direttore logistica della Rinascente, ha messo in luce come nei progetti di filiera, il costo sostenuto per attrezzature, etichette e operazioni aggiuntive sia più che compensato da benefici economici, qualitativi e di sicurezza. *“Per prodotti di costo unitario medio o elevato - ha detto Brandellero - l'RFID è sempre più interessante. La tecnologia e le etichette presenti sul mercato sono accessibili e performanti. Il valore aggiunto è tanto più importante, quanti più soggetti si integrano”*. Anche la filiera dei prodotti idrotermosanitari ha motivo di interessarsi alla tecnologia EPC/RFID nella supply chain. Lo conferma l'analisi di fattibilità della tracciabilità in radiofrequenza di caldaie e accessori, portata a termine nel 2008 dall'EPC Lab per conto del gruppo Baxi. *“Sia i test condotti presso il nostro laboratorio - ha spiegato Pierluigi Montanari, project manager di Indicod-Ecr - sia quelli ripetuti presso lo stabilimento produttivo dell'azienda, hanno confermato l'applicabilità della tecnologia EPC/RFID ai due modelli di punta del gruppo, riscontrando percentuali d'errore di lettura irrilevanti, non soltanto nell'utilizzo di tag specifici per metallo, ma anche con quelli più economici”*. Il progetto pilota sviluppato congiuntamente da Lavazza, Goglio Cofibox e Id-Solutions (spin off dell'Università degli Studi di Parma) è stato illustrato da Alberto Mambrin di Luigi Lavazza, da Stefania Romano di Goglio Cofibox e da Andrea Volpi di Id-Solutions. Il progetto ha permesso di validare la fattibilità tecnica di una soluzione di tracciabilità basata su tecnologia RFID, evidenziando i benefici ottenibili dalla visibilità precisa e puntuale degli imballaggi lungo la supply chain. La sperimentazione, tuttora in essere, già permette di cogliere le prime implicazioni sui rapporti cliente-fornitore alla luce della condivisione delle informazioni derivante dall'EPC network, grazie alla quale i dati relativi al livello di inventario, alla tracciabilità e alla qualità del prodotto “viaggiano” nella rete costantemente aggiornati contestualmente alle movimentazioni fisiche di prodotto.

Antonio Rizzi, responsabile dell'RFID Lab dell'Università degli Studi di Parma, ha presentato invece il progetto pilota RFID Logistics Pilot che, coinvolgendo 13 aziende del settore del largo consumo, ha permesso di valutare la fattibilità tecnica e i benefici ottenibili dall'impiego della tecnologia RFID per la tracciabilità dei prodotti dal magazzino di un produttore, al CeDi di un distributore, fino ad arrivare al punto vendita. *“La sperimentazione - ha detto Rizzi - ha*

permesso di valutare operativamente le potenzialità della tecnologia RFID, le implicazioni sui rapporti di filiera della visibilità sui flussi fisici di prodotto, nonché le criticità nello sviluppo di tool informatici per lo scambio dati attraverso l'EPC network”.

Informazioni e approfondimenti: Tutte le relazioni del convegno sono disponibili sul sito internet di Indicod-Ecr: www.indicod-ecr.it/sperimentazione ■

UNA PIATTAFORMA CHE PUNTA AL MARE

Secondo il presidente dell'Interporto Romano la struttura ha una vocazione non solo stradale, aerea e ferroviaria, ma anche marittima.

di Ornella Giola



GIUSEPPE SMERIGLIO

Con il suo presidente, Giuseppe Smeriglio, facciamo il punto sull'Interporto Romano, la cui ambizione è di essere una delle maggiori piattaforme logistiche, oltre che interportuali del centro Italia.

COME NASCE L'INTERPORTO ROMANO?

■ La struttura è una diretta emanazione di Cirf spa, il Consorzio Interporto Roma Fiumicino. Consiste in un centro per complessivi 320 mila metri quadrati: al momento i magazzini - costruiti al 50% - sono tutti venduti a operatori dei trasporti e della logistica. Insieme alle opere di urbanizzazione costituiscono la piattaforma logistica con servizi alle aziende, uffici doganali, strade e aree di sosta. La struttura modulare di tutti i capannoni consente di ripartire le superfici secondo le esigenze delle aziende, che possono scegliere le dimensioni dei

loro magazzini e la dislocazione dei servizi e degli uffici. Grazie alla posizione strategica alle porte di Roma e fra l'aeroporto e le due autostrade, attraverso l'autostrada di Fiumicino si può raggiungere rapidamente Roma e compiersi la distribuzione non più con mezzi pesanti ma con furgoni. Nei lotti ancora da realizzare stiamo valutando l'implementazione anche di binari ferroviari.

IL NODO FERROVIARIO MANCA ANCORA?

■ Siamo in trattative sia con la Regione che con le ferrovie per valutare la possibilità di implementazione di collegamenti ferroviari, atti a fare della nostra struttura un interporto a tutti gli effetti.

QUALI SONO LE CARATTERISTICHE DELLA PARTE LOGISTICA?

■ Allo stoccaggio e alla logistica sono destinati i capannoni più grandi, costituiti da sei blocchi, per una superficie complessiva di 263.900 mq, articolati in moduli di 22, 50 x 18,00 metri. Agli spedizionieri è destinata una quota di magazzini per un'area totale di 66.100 mq, ognuno dei quali con baia di carico su entrambi i fronti dell'edificio per una rapida movimentazione delle merci. Tutti

i depositi sono dotati di spazi soppalcati sul fronte degli edifici, predisposti per la realizzazione degli uffici, di strutture di servizio al magazzino e di spazi per le funzioni operative.

DURANTE LA REALIZZAZIONE SIETE STATI ALLE PRESE CON DEI RITROVAMENTI ARCHEOLOGICI. QUALI GLI EFFETTI?

■ La struttura sorge su un sito archeologico molto importante e abbiamo collaborato con la Sovrintendenza alle Belle Arti: sono stati trovati reperti di alto valore che verranno raccolti in un casale trasformato in museo.

OLTRE CHE L'INTERMODALITA' TERRA-FERRO DICHIARATE L'INTENZIONE DI SVILUPPARE PURE QUELLA TERRA-MARE. E' UN OBIETTIVO FATTIBILE?

■ La nostra vicinanza al mare è indubbia e in particolare al porto di Civitavecchia col quale ci piacerebbe avere anche un collegamento ferroviario (oltre che stradale, già esistente), al fine di fungere da retroporto per tale scalo marittimo.

QUALI I VANTAGGI DELLA VICINANZA INVECE DI UNO SCALO AEREO?

■ Abbiamo venduto magazzini a spedizionieri aerei ed è chiaro che l'aeroporto di Fiumicino è un'importante fonte di business per chi occupa i nostri spazi, in vista anche dell'ulteriore sviluppo di questo scalo nei prossimi anni. ■

"In futuro puntiamo a svolgere il ruolo di retroporto per lo scalo di Civitavecchia"



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 36 - E-mail: gseitalia@gsegroup.com



E DOPO IL DILUVIO COSA ACCADRÀ?

La crisi sta solo amplificando le trasformazioni profonde già in atto nelle catene logistiche estese e dando indicazioni su cosa avverrà in futuro.

di **Roberto Crippa e Livia Larghi**

“Domani è un altro giorno”. Se riferita agli assetti futuri delle *supply chain* del dopo-crisi, non solo una profezia facile ma anche ovvia, perché un “diverso domani” ci sarebbe *comunque* stato: l’attuale periodo di turbolenza sta accelerando e amplificando, rendendole ancor più evidenti, alcune profonde trasformazioni già precedentemente in atto nelle catene logistiche estese. Variabilità dei costi energetici e delle materie prime, repentini cambiamenti di fronte nell’economia mondiale, progressivo peso delle esigenze di sostenibilità e riduzione degli impatti ambientali, crescente interdipendenza, velocità del cambiamento, moltiplicarsi delle discontinuità... uno scenario dalle dinamiche difficilmente prevedibili che pone come non mai i temi di *supply chain* all’attenzione dell’alta direzione. Le risultanze di una ricerca condotta congiuntamente dal Massachusetts Institute of Technology (MIT) e da TruEconomy Consulting hanno evidenziato alcune tendenze di fondo che, sia pur con differente intensità da industria a industria, plasmeranno il prossimo futuro delle filiere estese e dei correlati approcci gestionali. E allora esaminiamo, uno per uno, questi trend emergenti. Si comincia con il **(ri)disegno strategico delle supply**

chain Il 70% dei manager intervistati identifica nella domanda proveniente dai mercati emergenti uno dei principali fattori di scenario per gli anni a venire. E’ già vero: per alcuni settori continuerà ad esserlo pervasivamente e con rafforzata intensità. L’impatto per le *supply chain* è enorme: lo spostamento del baricentro della domanda ha profonde ripercussioni sulle scelte di localizzazione produttiva e di approvvigionamento, nonché sulle reti di distribuzione e trasporto. La capacità di affrontare un così radicale ridisegno delle reti manifatturiere e logistiche sarà un elemento determinante per competere con successo. Sul fronte della distribuzione e del trasporto ci si attende un incremento nel ricorso a strutture distributive multi-livello e a trasporti multimodali introducendo, nelle procedure di selezione dei fornitori di servizi logistici, misure sull’impatto energetico e sulle emissioni di CO2. Sul versante manifatturiero intere porzioni di *supply chain* dovranno essere messe in discussione e con esse anche le correlate strategie *make vs buy*. Una sfida di tutto rispetto per le imprese, molte delle quali hanno già

La domanda proveniente dai mercati emergenti continuerà a svolgere un ruolo importante

esperimentato sulla propria pelle quanto difficile ciò possa rivelarsi.

Gestione (mitigazione) del rischio: è facilmente intuibile quanto forte possa essere l’incremento dei rischi derivanti da eventi imprevedibili in *supply chain* come quelle precedentemente delineate, così complesse e in profonda trasformazione. Le stesse dinamiche future dell’economia tenderanno a essere più “nervose”, amplificando a

esperimentato sulla propria pelle quanto difficile ciò possa rivelarsi.

Gestione (mitigazione) del rischio: è facilmente intuibile quanto forte possa essere l’incremento dei rischi derivanti da eventi imprevedibili in *supply chain* come quelle precedentemente delineate, così complesse e in profonda trasformazione. Le stesse dinamiche future dell’economia tenderanno a essere più “nervose”, amplificando a

Andres Rodriguez/Fotolia.com



loro volta il rischio di business. Molte imprese sono impreparate a comprendere e fronteggiare tali discontinuità lungo le “nuove” *supply chain*: oltre 2/3 dei manager intervistati concorda sull'assenza di una visione strutturata e interfunzionale degli impatti del rischio di *supply chain* sull'intero business. Le conseguenze di queste lacune sono ovvie e pericolose: senza un approccio organico al problema e senza metriche condivise risulta difficile poter adottare delle contromisure per gestire il rischio, eliminandolo dove possibile e mitigandolo dove necessario. D'altra parte un maggior livello di incertezza e rischio diverrà un dato di fatto col quale convivere: ciò spingerà all'introduzione di maggiori gradi di resilienza e agilità nelle *supply chain*. Le iniziative *lean* avranno anche lo scopo di finanziare, laddove richiesto,

una graduale introduzione di (contenute!) ridondanze in materiali oppure capacità per favorire una più rapida reazione.

Sostenibilità: data per scontata la consapevolezza che le risorse del nostro pianeta non sono né infinite né illimitatamente rinnovabili, il fatto che le normative in materia di risparmio energetico e riduzione dell'inquinamento giocheranno un ruolo sempre più rilevante nella scelta dei processi manifatturieri e di trasporto è quanto ogni persona di buon senso si attende. Purtroppo an-

che in questo campo, così come già emerso a proposito del rischio, si segnala una mancanza di criteri di valutazione comuni e accettati lungo tutta la filiera. E con essi difettano anche “regole del gioco” e modelli di ripartizione e bilanciamento di oneri e benefici derivanti dalle iniziative

volte a garantire prodotti e *supply chain* più “verdi”. I potenziali impatti della sostenibilità ambientale sul business sono identificati con maggior incertezza dai manager: non è chiaro se si tratti semplicemente di “un maggior costo” oppure anche di una leva per conquistare maggiori quote di mercato. La riduzione degli

impatti ambientali complessivi va comunque affrontata al livello di disegno e gestione della *supply chain* nella sua più ampia accezione: ciò potrà costituire una interessante opportunità di crescita professionale e di ruolo per i manager della catena logistica estesa. Sfruttando la tradizionale trasversalità del loro ruolo rispetto ai principali processi delle *operations*, potrebbero agire come catalizzatori e coordinatori dell'introduzione di processi di trasformazione sostenibili ed economicamente appetibili per l'intera filiera... una volta condivisi criteri e metriche di valutazione!

Sviluppo e introduzione di nuovi prodotti, qui esiste perfetta sintonia di vedute tra europei e americani: l'allineamento tra innovazione e operations, ossia la capacità di portare al mercato nuovi prodotti/servizi realizzati in *supply chain* adeguate al compito in termini di efficacia ed efficienza, sarà un fattore fondamentale per la *leadership* d'impresa. Determinante sarà il ruolo dei manager della *supply chain* >

I supply chain manager saranno dei catalizzatori per l'introduzione dei processi di trasformazione sostenibili



PROCESSI ABILITATORI E TREND EMERGENTI NELLA GESTIONE DELLE SUPPLY CHAIN

CONFIGURAZIONE SUPPLY CHAIN

ridisegno in funzione dei mercati emergenti
strutturazione di network distributivi multi-livello
decisioni di outsourcing
decisioni di trasporto multimodale
ottimizzazione del livello di servizio
ottimizzazione dei costi

RISCHIO SUPPLY CHAIN

analisi di sensibilità
simulazione di scenari avversi
posizionamento di ridondanze e flessibilità

SOSTENIBILITÀ

modellazione di obiettivi di sostenibilità
quantificazione degli impatti sui costi e quote mkt

RINNOVO OFFERTA/SVILUPPO PRODOTTI

accuratezza previsionale sui nuovi prodotti
gestione delle transizioni (phase in/out)
gestione delle priorità su prodotti/clienti

INTEGRAZIONE

visibilità transazioni clienti
accuratezza previsionale sui materiali
visibilità su imprevisti "a monte"
visibilità su imprevisti "a valle"

DISEGNO STRATEGICO S. CHAIN	DEMAND PLANNING		SUPPLY PLANNING				DEMAND FULFILLMENT		SUPPLY CHAIN EXECUTION		
	Demand forecasting	Demand Collaboration	Inventory Planning	Supply-Demand balancing	Supply Collaboration	Allocation Plannign	Order promising	Order planning	Warehouse Management	Production Scheduling	Trasportation Execution
CONFIGURAZIONE SUPPLY CHAIN	C		C						S		S
	S		S			C	S	S	S		S
RISCHIO SUPPLY CHAIN	C		C	S							
	S	S	S		C	S					S
SOSTENIBILITÀ	C										
	C										
RINNOVO OFFERTA/SVILUPPO PRODOTTI	S	C	C				S	S	S	S	S
		C	C	S	S	C	C	C	S	S	S
INTEGRAZIONE			C								
		S		S	C						C
			C				S	S		C	C

C ABILITATORE CHIAVE **S** ABILITATORE DI SUPPORTO

Fonte: TruEconomy Consulting & MIT Boston

per armonizzare le reti manifatturiere e distributive con le esigenze di mercato e le caratteristiche costruttive dei prodotti offerti. Altrettanto determinante sarà il loro ruolo nel coordinare le operations durante le fasi di transizione tra vecchi e nuovi prodotti ottimizzando le scorte, la continuità di alimentazione lungo la filiera e la gestione dei "punti di discontinuità". *Postponement*, gestione delle configurazioni di prodotto e servizi ad alto valore aggiunto (reverse logistics, gestione del primo livello di manutenzione/supporto, ecc.) potranno costituire interessantissime opportunità per quegli operatori logistici che sapranno coglierle. C'è molta strada da fare: la percezione condivisa da ambo le coste dell'Atlantico è che i manager della *supply chain* vengano coinvolti su questi temi in modo ancora troppo marginale e discontinuo.

Un ruolo importante sarà infine svolto dalla cosiddetta integrazione. In un contesto di catene logistiche estese co-

si articolate e mutevoli, l'integrazione di processo, la cooperazione e la visibilità sugli eventi che vi si generano saranno un autentico imperativo per consentirne il controllo e l'ottimizzazione. Più facile a dirsi che non a farsi: molti manager (soprattutto di origine europea) lamentano un livello inadeguato sia di visibilità sulle transazioni sia di integrazione sui processi di cerniera tra le proprie imprese e gli altri attori della *supply chain*. E' un problema sì tecnologico, ma in gran parte anche politico: dietro alla condivisione di informazioni di pianificazione ed esecuzione si cela il timore di una perdita di controllo (ma forse faremmo meglio a dire "di potere") sulla gestione delle informazioni stesse. Si tratta di rimettere in discussione modelli comporta-

Integrazione di processo e cooperazione saranno un imperativo per controllare catene sempre più vaste

mentali e relazionali consolidati da tempo, annidati nelle posizioni e negli stereotipi di *management*: fondamentale sarà il ruolo di facilitazione e di *sponsorship* delle alte direzioni, chiamate a guidare il cammino verso nuovi modelli di "fare impresa". Un ruolo difficile e delicato, ma sicuramente ineludibile: la mitigazione del rischio di *supply chain* lo richiede. Pianificazione collaborativa della domanda e dell'approvvigionamento, *sales & operations planning*, strumenti di simulazione di scenari alternativi, visibilità e sistemi di gestione degli eventi saranno senza dubbio gli abilitatori di un accresciuto livello di integrazione nelle aziende estese. Domani sarà veramente "un altro giorno" in ogni senso, allor quando i manager della *supply chain*, purché all'altezza di un compito notevolmente ampliato per portata e pure per professionalità, potranno giocare nuovi ruoli, decisamente più focali. ■

DISTRIPARK DEVELOPMENTS



SERENISSIMA SGR



Progetti in Italia - Logistics Conference - Milano 07/11/2008

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 is a 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.serenissimagr.it

TNT EXPRESS ITALY APRE "MILANO MEGA"

E' un polo integrato; punta su innovazione e "customer proximity" per battere la crisi e definire un nuovo standard di riferimento nel settore.

di **Giovanna Galè**

"Il trasporto espresso accelera la ripresa": con queste parole l'amministratore delegato della Region Southern Europe di TNT Express, Christian Drenthen, ha inaugurato l'hub/filiale di Milano Mega, una struttura logistica integrata che assicura la distribuzione quotidiana a Milano e hinterland e funge anche da centro di smistamento per il traffico di merce internazionale. Il nuovo stabilimento, 40.000 mq ai bordi della pista del "city airport" di Milano Linate, ha comportato per TNT un investimento di 12 milioni di euro, che hanno permesso di realizzare un insediamento strategico nel cuore di un'area, l'hinterland di Milano, che da sola rappresenta il 12% del totale dell'export italiano. L'impianto è collocato direttamente a bordo della pista dell'aeroporto di Linate, dove ogni notte decolla l'Airbus A300 di TNT diretto all'hub mondiale aereo del courier a Liegi. "Tnt - ha detto Drenthen - crede e investe nella ripresa. Questa struttura è stata disegnata sul concetto di "customer proximity" e integra in un unico punto la gestione del business nazionale e internazionale dei nostri clienti".

Milano Mega è una struttura aperta "h24": l'operatività è infatti continua, perché durante il giorno gestisce le consegne a Milano e periferia, Como e Varese, mentre la notte provvede allo smistamento del traffico internazionale in import ed export per tutta Italia. Disposta a

ferro di cavallo e dotata delle più avanzate soluzioni tecnologiche, si disloca su una superficie coperta di 23.000 mq, da un lato la filiale, dall'altro l'hub, mentre a fare da trait-d'union fra le due strutture vi è la palazzina degli uffici dove è ospitato anche uno dei 5 customer service di TNT, che gestisce ogni giorno una media di 3.550 chiamate. Qui ha sede anche l'head quarter della Region 2 dell'operatore, con le strutture operative, commerciali e di sicurezza.

TNT ha presieduto a tutte le fasi del progetto, dalla costruzione dell'edificio e delle infrastrutture sino all'installazione dell'impianto di smistamento: la tecnologia impiegata permette di gestire in modo efficiente tutte le fasi del proces-

so operativo (accettazione, preparazione, smistamento, consolidamento e spedizione). A quasi 100 anni dalla nascita del primo sistema a nastro trasportatore (sorter) per la movimentazione dei pacchi (Usa, 1924), l'innovazione tecnologica nel settore ha raggiunto un grado di precisione sbalorditivi: TNT adotta nel proprio hub un sorter rivoluzionario nel trasporto espresso, lo "Sbir MD-Dynamic", che grazie a un software sviluppato in esclusiva per TNT, può gestire in modo dinamico lo smistamento dei colli, pure di dimensioni diversificate, con velocità di 3.600 colli ora. Nel polo sono anche presenti tre "pallet master", sofisticate apparecchiature per fotografare e rilevare il peso-volume dei colli in maniera certi- ■

I NUMERI DELL' INEDITA STRUTTURA

- 12 milioni di euro: valore dell'investimento
- 40.000 mq: superficie in cui si è insediata TNT (23.000 di area coperta)
- 188 bocche carico/scarico
- area operativa 24 ore su 24
- 500 operatori
- 260 automezzi
- 5.000.000: media annua dei colli movimentati
- 45.000 colli: capacità giornaliera di movimentazione
- 3.600 colli: capacità oraria di smistamento sorter SBIR all'interno dell'hub milanese
- 120 tappeti di smistamento per l'instradamento dei colli all'interno dell'hub
- 2.400 colli: capacità oraria di smistamento dei colli in inbound (filiale)
- 3.600 colli: capacità oraria di produzione colli in outbound (filiale)
- 102 metri: lunghezza rulliera (74 mq soppalco) in filiale
- 67 metri: lunghezza del "carosello" nell'hub
- 15 uscite Sbir MD-Dyna- mic situate nell'hub
- tre "pallet master" per la rilevazione peso/volume e fotografia dei colli "out of standard", un "packmaster 3600" per la rilevazione presso la filiale del peso/volume dei colli standard
- sistemi di sicurezza molto evoluti: 163 telecamere, 273 sensori di allarme, 78 lettori di badge per l'accesso riservato al sito. Il tutto conforme alla certificazione "TAPAA".



IL CENTRO LOGISTICO PER IL SUCCESSO DELLA TUA IMPRESA

INTERPORTO - CENTRO INGROSSO DI PORDENONE SPA
È 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 scambio merci gamma-rotaria
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 PORDENONE
AL SERVIZIO DELLE IMPRESE E DEI TERRITORIA

INTERPORTO-CENTRO INGROSSO
DI PORDENONE SPA
Interporto-Centro Ingresso Settore F. n. 1
33170 Pordenone
Tel. 0434 579144 - Fax 0434 579232
www.interportocentringrosso.com
info@interportocentringrosso.com

QUEL RAPPORTO STRETTO STRETTO

School of Management
 POLITECNICO DI MILANO
 DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE
 MIP

Riguarda il M&W e il trasporto intermodale, in cui la tecnologia svolge una funzione assai importante di supporto per gli operatori del settore.

di **Christian Mondini**

Ricercatore dell'Osservatorio Mobile & Wireless Business di Assinform e della School of Management del Politecnico di Milano

La filiera dei trasporti e della logistica conto terzi è costituita da realtà aziendali che offrono servizi logistici ad altre imprese. I servizi offerti vanno dal trasporto in senso stretto nelle diverse modalità (gomma, ferro, mare, intermodale) alla gestione delle spedizioni espresse, dalla gestione dei magazzini dei clienti alla gestione della rete distributiva fino alla fornitura di servizi a valore aggiunto (personalizzazioni, kitting, ecc.). La ricerca svolta dall'Osservatorio Mobile & Wireless Business di Assinform e della School of Management del Politecnico di Milano (per maggiori informazioni si rimanda al sito www.osservatori.net) si è focalizzata prevalentemente sugli attori che hanno maggiore necessità di applicazioni M&W a supporto dei propri pro-

cessi logistici, tra cui gli operatori del trasporto intermodale (autotrasportatori, terminalisti, vettori ferroviari / marittimi).

Con esplicito riferimento al trasporto intermodale, questo rappresenta una particolare tipologia di trasporto multimodale nella quale il trasferimento della merce avviene senza "rottura" delle Unità di Trasporto Intermodale (UTI) – semirimorchi stradali, casse mobili o container (marittimi o terrestri). Le combinazioni gomma-ferro e

gomma-nave sono le tipologie di trasporto intermodale più diffuse. I tratti iniziali e terminali sono tipicamente realizzati su gomma, mentre il tratto centrale del trasporto è effettuato rispettivamente su ferro o su nave, mentre all'interfaccia gomma-ferro o gomma-nave vi sono dei "centri intermodali" – interporti nel primo caso, terminali portuali nel secondo – attrezzati per il trasferimento delle UTI da una modalità di trasporto all'altra.

Si riscontra un vasto utilizzo solo di applicazioni tecnologicamente mature, quali box Gps/Gprs e palmari WiFi

Nello schema di pag. 27 sono rappresentati lo scenario applicativo attuale e i trend attesi. È possibile riscontrare come, da un lato, vi sia un vasto utilizzo solo di applicazioni tecnologicamente mature – box Gps/Gprs a supporto del tracciamento di mezzi e convogli ferroviari e palmari WiFi per la movimentazione dei container in porti e interporti – e, dall'altro, una spiccata dinamicità, a oggi tuttavia solo progettuale, a supporto dell'integrazione delle attività svolte dai vari attori (tracciatura continua delle UTI lungo tutto il processo con un unico dispositivo Mobile&Wireless).

Entrando più nel dettaglio dei singoli ambiti applicativi, vediamo come gli autotrasportatori utilizzano, seppur ancora in misura limitata, box Gps/Gprs



per la localizzazione dei mezzi lungo le tratte su gomma. Per quanto riguarda le attività svolte all'interno dei terminal, vi è una forte attenzione alle applicazioni di controllo accessi ai gate, sia per ragioni di sicurezza sia per obiettivi di controllo di gestione, anche se i progetti esecutivi sono ancora pochi. Le soluzioni tecnologiche impiegate sono le più diversificate, dai palmari connessi in rete WiFi, a cui sono inviate le liste dei mezzi in arrivo, alle soluzioni basate sull'identificazione automatica dei mezzi tramite tecnologia RfId. Per la localizzazione delle UTI all'interno dei terminal intermodali o portuali la ricerca ha evidenziato diverse applicazioni che utilizzano palmari connessi in rete WiFi, in particolare per lo scambio di informazioni sui piani delle attività da eseguire, sull'esito dei controlli e sul completamento delle attività stesse.

Tra i vettori ferroviari e marittimi si stanno diffondendo applicazioni per il monitoraggio del trasporto, generalmente basate sulla rilevazione del passaggio dai nodi del sistema, tipicamente all'ingresso/uscita dai terminal, mentre è consolidato il tracciamento continuo del convoglio ferroviario con box Gps/Gprs. L'identificazione di container, casse mobili e altre unità di trasporto, in particolare nei porti, è uno degli ambiti applicativi più ricchi di soluzioni RfId e progetti a livello internazionale. Il fattore "scatenante" è senza dubbio riconducibile ai passati eventi legati al terrorismo internazionale e al conseguente inasprimento dei controlli e delle verifiche doganali, specialmente da parte degli Stati Uniti. In Italia si registra un diffuso e crescente interesse nei confronti di questo tema, cui tuttavia ancora non corrisponde una altrettanto diffusa presenza di concrete e avanzate iniziative progettuali.



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

UN ANTIFURTO SATELLITARE PER I CONTAINER MARITTIMI

EuroItalia è leader mondiale nella commercializzazione e sviluppo di marchi di profumi e di cosmetici. Distribuisce attraverso un unico magazzino in Italia, ha 45 dipendenti e tre filiali estere. Per quanto riguarda i flussi di trasporto, l'80% della merce è diretta all'estero, il 20% viene distribuita sul territorio italiano. Dato l'elevato valore della merce, l'azienda ha deciso di sperimentare dal 2006 un'applicazione per il monitoraggio dei container. Il 10% dei container spediti via mare dall'azienda sono attualmente dotati di un box GPS/GPRS in grado di rilevare la posizione dell'unità di trasporto e trasmettere l'informazione ai sistemi informativi di EuroItalia ogni 5 minuti. In caso di apertura delle porte del container, inoltre, il box invia un messaggio di emergenza al sistema informativo aziendale che allerta il responsabile dei trasporti tramite SMS o chiamata automatica. Le batterie utilizzate sono a basso consumo e hanno coperto la durata di un trasporto via nave, di circa 3 mesi. L'introduzione di tale applicazione è stata determinata dall'esigenza di identificare i tentativi di furto, che avvengono soprattutto in centri di smistamento dei container, come i porti. Per le spedizioni internazionali effettuate su gomma, EuroItalia ha richiesto ai propri trasportatori di utilizzare mezzi dotati di antifurti satellitari. Grazie all'introduzione della soluzione ICT l'azienda ha migliorato la sicurezza del processo di trasporto via mare.

Riccardo Mogre, ricercatore dell'Osservatorio Mobile & Wireless Business di Assinform e della School of Management del Politecnico di Milano

A tendere è lecito aspettarsi una più massiccia attività di sperimentazione per lo sviluppo di applicazioni per il tracciamento continuo delle UTI, indipendentemente dalla modalità di trasporto impiegata, la cui diffusione risulta oggi fortemente condizionata

dalla durata delle batterie. In ambito RfId è atteso lo sviluppo di sistemi di tracciamento per le UTI per punti discreti e di applicazioni per l'automazione degli ingressi/uscite dai terminal e l'attivazione di funzionalità di pagamento automatico. ■

GESTIRE I PALLET? UN COSTO PER TUTTI

I problemi legati all'interscambio di tali unità di carico sono trasversali. Per questo vanno affrontati coinvolgendo tutti gli attori della filiera.

di **Fabrizio Dallari, Nicola Brenda** (Università Carlo Cattaneo LIUC)
e **Manolo Mizzi** (Politecnico di Milano)

La gestione dei pallet nella filiera dei beni di largo consumo è un argomento recentemente approfondito dal C-Log (Centro di Ricerca sulla Logistica) dell'Università Carlo Cattaneo LIUC, in un progetto che ha coinvolto anche il Politecnico di Milano. L'attenzione è stata posta, in primis, sui Ce.Di. della grande distribuzione e, successivamente, grazie al patrocinio di Assologistica Cultura & Formazione, sui fornitori di servizi logistici integrati (3PL). In entrambi i casi, l'indagine ha evidenziato come parte degli oneri e delle responsabilità relative alla gestione del pallet vengano di fatto trasferiti verso la figura più debole della filiera, ovvero l'autotrasportatore. La ricerca nasce dunque con l'obiettivo di valutare l'impatto che la gestione dei pallet sta avendo anche su questo ulteriore soggetto, in un'ottica di analisi dell'intera filiera.

L'indagine condotta ha evidenziato un'incidenza della gestione pallet sul fatturato di solo autotrasporto compresa tra il 2% e l'11%, a testimonianza del peso eccessivo ricoperto da un'attività che non dovrebbe nemmeno rientrare nelle mansioni dell'autotrasportatore. Come dire che considerando un costo chilometrico di 1,2-1,3 euro, quasi 10

centesimi si perdono per la gestione dei pallet dei committenti/caricatori. Le ragioni alla base di un simile risultato sono molteplici, ma in gran parte collegate all'atteggiamento del committente, che tende a bilanciare le proprie inefficienze ricorrendo a politiche contrattuali particolarmente aggressive nei confronti del trasportatore. In tal senso non stupisce come l'azienda di autotrasporto con la

L'incidenza di tale gestione sul fatturato del solo autotrasporto è compresa tra il 2% e l'11%

maggiore incidenza sul fatturato (11%), rilevata in questa indagine, collabori proprio con l'operatore logistico che nell'indagine precedente sui 3PL presentava il più basso costo unitario di gestione dei pallet (0,75 euro/pallet, con una media di circa 1 euro/pallet). Inoltre, i trasportatori si vedono riconosciuta una franchigia media del 2,5%, notevolmente inferiore al valore mediamente riconosciuto ai 3PL (6%) da parte di produttori e insegne della GDO.

L'elevata variabilità degli oneri di gestione dei pallet dipende dalla notevole differenza dei contesti esaminati e dell'organizzazione in gioco. In tal sen-



so è possibile ricavare indicazioni interessanti sviluppando un'analisi di dettaglio, valutando l'incidenza delle diverse voci di costo sul fatturato delle imprese in relazione all'attività prevalentemente svolta dall'autotrasportatore (trasporto primario o distribuzione secondaria). Analizzando il processo di gestione pallet "visto" dagli autotrasportatori sono state individuate 6 voci di costo, suddivise in costi operativi (4 voci) e costi opportunità (2 voci).

I costi operativi rappresentano quelle voci direttamente imputabili alla gestione dei pallet, quali il trasporto di ritorno, la riparazione e/o smaltimento, la gestione amministrativa e il saldo debiti. Il *trasporto di ritorno*, che generalmente non viene economicamente riconosciuto dal committente, ha un'incidenza media sul fatturato dello 0,4%, penalizzando soprattutto le aziende che effettuano il trasporto primario (in media per l' 1,2%), in virtù delle maggiori distanze coperte in occasione dei viaggi di recupero. Al contrario, per le aziende impegnate nella distribuzione il trasporto di ritorno non rappresenta un

problema significativo, poiché solitamente queste ultime riescono ad intercambiare i pallet vuoti con destinatari e committenti nell'ambito dei normali giri di consegna. La *riparazione* e lo *smaltimento* hanno un'incidenza nel complesso trascurabile; di fatto l'incidenza media risulta pari allo 0,2% e non sembrano esservi differenze tra le due tipologie di filiere considerate. La *gestione amministrativa* coinvolge senza eccezioni tutte le imprese intervistate, a dimostrazione del peso crescente che la gestione dei pallet sta assumendo nell'economia dell'intero comparto. L'incidenza media di questa voce è pari all' 1,6%, comprensiva della quota parte dei sistemi informativi dedicati al supporto delle attività di tracciabilità. Il *saldo debiti* si riferisce invece alla situazione contabile del trasportatore nei confronti di ciascun committente/ punto di consegna/ autista. L'incidenza media è maggiore per le aziende che effettuano trasporto primario (1,8% contro lo 0,3% della distribuzione). In genere l'ammontare del debito dipende dalle inadempienze di quei punti di consegna che, nel caso in cui si ricorra all'interscambio differito, successivamente non restituiscono i pallet addebitati dal trasportatore.

I costi opportunità, già segnalati come mancanti nello studio precedente sugli operatori logistici, fanno riferimento alle inefficienze accusate dai vettori sia a causa delle attese per il carico dei pallet presso i punti di scarico, sia per la mancanza di spazio sul mezzo. In particolare, le aziende che effettuano trasporto primario accusano minore capacità di carico, in peso e in volume, disponibile sul mezzo a seguito dell'interscambio, subendo delle inefficienze tali da incidere mediamente dell'1,5% sul fatturato. Al contrario, le imprese specializzate

		VOCI DI COSTO	MIN	MAX
COSTI OPERATIVI	Trasporto di ritorno		0%	1,2%
	Riparazione e/o smaltimento		0%	0,5%
	Gestione amministrativa		1%	2,5%
	Saldo debiti		0%	3,0%
COSTI OPPORTUNITÀ	Attese per il carico dei pallet		0%	9,8%
	Mancanza di spazio sul mezzo		0%	2,1%

Fonte: C-Log, 2009

INCIDENZA MINIMA E MASSIMA DI CIASCUNA VOCE DI COSTO SUL FATTURATO DELLE AZIENDE INTERVISTATE

in distribuzione vengono penalizzate soprattutto in occasione delle attese per la restituzione dei pallet presso i punti di scarico. In questo caso è stata riscontrata un'incidenza media del 5%, perlopiù dovuta all'elevato numero di consegne effettuate da questi operatori in corresponsione di ciascun viaggio.

Concludendo, i risultati ottenuti evidenziano come la gestione del pallet costituisca un'attività onerosa anche per l'autotrasportatore (in media pari al 6% del fatturato annuo del solo trasporto), rafforzando così la convinzione di come le problematiche legate all'interscambio siano di natura trasversale e che di conseguenza vadano affrontate coinvolgendo tutti gli attori della filiera. Ma occorre superare gli auspici di una più intensa attività di pressione sugli organismi interessati e di un ausilio in tale direzione da parte delle associazioni di categoria, in nome del rispetto della legalità e delle regole di mercato. In mancanza di una fruttuosa e continuativa collaborazione tra le diverse parti, la rinuncia all'interscambio in favore di soluzioni alternative, come il noleggio e la fatturazione, appare inevitabile. ■



ITALIA E ROMANIA PIÙ VICINE CON IRIS

L'acronimo sta per "Italian Romanian Intermodal Solutions". E' una joint venture tra Pol-Rail ed Eurolog per i trasporti combinati fra i due Paesi.

di Paolo Sartor

Lo sviluppo di servizi intermodali efficienti e razionali dal punto di vista dei costi è di importanza vitale in tutta Europa, non solo per il settore dei trasporti, ma anche per la generale competitività dell'industria europea. Per la Pianura Padana in particolare (area nella quale si produce il 70% del PIL italiano) l'importanza di dotarsi di efficaci ed efficienti reti logistiche intermodali si è accentuata con l'ingresso nell'Unione Europea di Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia e Paesi Baltici. Di qui il ruolo di alcune iniziative strategiche, quali il progetto I.R.I.S.

L'evento di presentazione (svoltosi a Piacenza) della nuova "joint venture" tra Pol-Rail (società costituita dalle ferrovie italiane, polacche e dallo spedizioniere Trade Trans) ed Eurolog (operatore intermodale) e denominata appunto I.R.I.S. (Italian Romanian Intermodal Solutions) si è posto l'obiettivo di dare prosecuzione e maggiore concretezza al progetto finanziato nel 2007 con il programma Marco Polo I. Esperti del settore hanno sottolineato l'importanza di Piacenza (città di partenza del collegamento operato da I.R.I.S. alla volta della Romania) come potenziale seconda piattaforma logistica naziona-

le, la sua forte vocazione ai mercati esteri è testimoniata dall'evoluzione positiva dei traffici in export ed import e la vivacità delle aziende dell'hinter-

Previsti collegamenti in partenza da Piacenza, via il Friuli Terminal Gate di Cervignano

con forza l'intermodalità e anche la plurimodalità; un ruolo importantissimo è oggi svolto dalla capacità delle infrastrutture di interscambio modale e logistiche di rispondere in maniera efficace ed economica alle più attuali esigenze del mercato."

Stiamo passando un'importante fase di svolta nel settore del trasporto e i termini del cambiamento non sono tanto quantitativi quanto qualitativi. Lo sviluppo dell'intermodalità terrestre - e in particolare quello del trasporto combinato strada/rotaia - sta vivendo un processo di nuova segmentazione del mercato in chiave strategica con la partecipazione di nuovi attori un tempo lontani dalla catena organizzativa-logistica. Oggi al fine di ottimizzare il flusso logistico distributivo delle merci e offrire un servizio aderente alle reali esigenze della committenza, gli MTO propongono una soluzione a 360° offrendo un servizio door to door con un ampio ventaglio di prestazioni a valore aggiunto oltre alla pura spedizione. Il progetto I.R.I.S. rappresenta in questo contesto un esempio virtuoso di progetto industriale. ■



CARATTERISTICHE E POTENZIALITA'

A sottolineare l'elevata importanza di un servizio intermodale Piacenza-Romania, l'intervento dell'amministratore delegato di Pol-Rail, Stefano Ghilardi, il quale ha focalizzato l'attenzione sull'offerta logistica della Romania, Paese in cui, considerata l'arretratezza del sistema stradale, la ferrovia è il mezzo più efficiente per il trasporto di materie prime e di prodotti finiti da e per l'Europa dell'Est. Assieme alla vendita e all'organizzazione della spedizione intermodale I.R.I.S. è in grado di offrire tutte le attività terminalistiche e dell'ultimo miglio, sia in partenza che a destino. Alla già attiva linea che collega Piacenza a Bucarest con frequenza bisettimanale e possibile sosta di completamento presso il Friuli Terminal Gate di Cervignano del Friuli, si aggiungerà a breve un nuovo collegamento fra Piacenza e Oradea, nel nord ovest del Paese, sempre facendo scalo a Cervignano del Friuli. Inizialmente la relazione sarà settimanale con previsione di un potenziale raddoppio a breve termine. Il collegamento intermodale potrà contare su una capacità treno di 1.100 tonnellate lorde e una lunghezza massima di 500 metri. Per il servizio vengono utilizzate casse mobili da 45 piedi (con capacità 33 posti EPAL), casse mobili tipo "porta coils" da 20, container marittimi tipo "pallet wide", container open top 30 piedi (pallettizzato/sfuso), che possono essere messi a disposizione del cliente per qualsiasi esigenza di trasporto merce ad eccezione delle merci deperibili. *"Dopo aver collegato l'Italia alle aree industriali di Bucarest e dell'ovest della Romania, - ha spiegato Ghilardi - stiamo studiando una linea per Iasi, sul confine moldavo, una zona in grande espansione e interesse per le imprese dell'occidente, dove i terminal hanno l'ulteriore vantaggio di essere dotati di strutture per gestire il diverso scartamento dei binari e, di fatto, la chiave per aprirsi ai mercati dell'ex Unione Sovietica. Insieme al nostro partner TX Logistik stiamo poi lavorando a un collegamento con i porti del Mare del Nord e del Baltico, per prodotti ortofrutticoli e per il quale abbiamo in programma di espandere il parco mezzi con l'acquisto di casse mobili refrigerate. Infine siamo molto attenti alle potenzialità del porto di Costanza, ben collegato, via mare, a Turchia e Georgia".*



PER

**la pubblicità
su Euromerci
contattare:**



L.A.M. COMMUNICATION

VIA LUSARDI 10

20122 MILANO

TEL. 02.928.88532

CELL. 338.507.5264

E-MAIL: alcaro@euromerci.it

Editore

SERDOCKS

www.euromerci.it



RIFLESSIONI DA UNA NOSTALGICA DEL '94

Oggi più che mai si sente la necessità di riscoprire lo spirito che animò il mondo della distribuzione e della produzione in quel periodo, quando la parola d'ordine era "collaborare".

Sono stata recentemente definita una "nostalgica del '94" perché ECR raggiunse l'apice della propria notorietà in quell'anno, grazie ai brillanti risultati ottenuti da chi allora era coinvolto nei diversi progetti pilota. Giudico questa definizione, che nell'intenzione di chi l'ha costruita doveva essere velatamente ironica, con grande positività, anche perché sono in ottima compagnia! Lo dico in tutta franchezza, perché quello è stato un momento entusiasmante per chi lavorava in logistica: in quegli anni sono state gettate le basi per procedere nel dialogo tra produttori e distributori e gli operatori logistici hanno potuto iniziare a svolgere quel ruolo di integratori di filiera, fino ad allora inesistente. L'outsourcing è progressivamente cresciuto e si è fatto strada. È stato il momento in cui molte grandi aziende hanno iniziato il percorso di ottimizzazione logistica, hanno chiuso depositi periferici, passando all'utilizzo massiccio dei transit point, hanno iniziato a diffondersi le pratiche del "continuous replenishment", favorendo l'ottimizzazione dei rifornimenti e conseguentemente l'utilizzo più spinto dei carichi completi. La distribuzione avviò i processi di centralizzazione dei depositi, nacquero i primi grandi centri di distribuzione (CeDi) e questo favorì ancora la logica dei flussi tesi e l'ottimizzazione dei carichi. Eppure, ed è questo che mi

impone di credere in questi sforzi di dialogo e collaborazione di filiera, quando abbiamo iniziato a lavorare insieme, riunendoci produttori e distributori al tavolo di ECR, non avevamo idea di dove veramente saremmo riusciti ad approdare. Eravamo però concreti e determinati nel nostro agire: dovevamo cercare soluzioni di collaborazione per poter progredire riducendo i costi del sistema logistico e migliorando il servizio per chi acquistava i nostri prodotti. Gli sforzi furono ripagati perché il sistema di collaborazione innestò la marcia: prima, seconda, terza, per qualcuno anche la quarta... pochi tra noi restarono fermi. In quegli anni la logistica fece il salto e fu coniata la definizione di supply chain: si riuscì ad andar oltre il puro allestimento del mezzo e si cominciò a capire cosa fosse possibile fare prima della porta del proprio magazzino, arrivando fino allo scaffale dell'ipermarket. Iniziarono allora a definirsi tutti i processi chiave che tuttora stiamo portando avanti: dal forecast e dall'analisi della domanda, passando al CRP per arrivare fino al CRM. Ecco, oggi l'occasione si ripresenta e il plus è rappresentato dal fatto

che, per la prima volta, gli operatori logistici sono stati invitati ufficialmente a unirsi al tavolo. Lo scorso 16 aprile, presso gli uffici di Indicod ECR, si è svolta, grazie alla mediazione di Asso-logistica Cultura & Formazione, la prima riunione a cui hanno partecipato 12 tra 3 e 4PL. L'occasione è stata la presentazione del progetto "magazzino multi produttore" o, come lo definisce con un inglesismo ECR, *platforming*. Lo

riassumo per chi non ha partecipato, anche per spingere chi non ne abbia avuto la possibilità a farsi avanti. Esistono in Italia numerose strutture logistiche che gestiscono lo stock di prodotti per più clienti presso lo stesso deposito. Ogni cliente ha

un rapporto diretto con la distribuzione che riordina secondo logiche di riapprovvigionamento che non tengono conto della possibilità di utilizzare un'unica consegna, a carico ottimizzato, valutando il portafoglio clienti a stock presso l'operatore logistico comune. Ora la distribuzione moderna (Coop, Conad, Esselunga, Auchan, Carrefour e PAM) è disposta a farlo. Ciò comporterà vantaggi come tutte le ottimizzazioni. Non entrare in gioco perché si pensa di aver già massa critica sufficiente da soli o perché, al contrario, ci si sente troppo deboli per affrontare questi temi è, in entrambi i casi, un errore. ■

Col progetto "magazzino multiproduttore" la distribuzione moderna punta sull'ottimizzazione delle consegne

Plug and go.

Entra nel mondo
dei servizi per
la logistica



150 imprese internazionali. Trasporto intermodale. Incrocio tra le direttrici. Cablaggio. Ampie aree parcheggio. Parco urbano.

**Disponibilità immediata spazi modulari per la logistica
e le spedizioni da 600 a 6000 mq.**

Interporto Quadrante Europa - Tel. +39 045 8622060 - www.quadranteeuropa.it

E NEI PORTI ENTRA IN SCENA IL VERDE

In termini di qualità di acqua e aria, ma pure di difesa della salute di chi ci lavora. Il quadro delle normative appare però assai complesso.

di **Renato Fantini**

Fra il dire e il fare c'è davvero di mezzo il mare! Nel caso del tema dell'ecologia portuale, che ormai ha gli onori delle prime pagine nelle questioni del settore, tale modo di dire è perfettamente adatto, poiché fra intenzioni e disposizioni di legge da una parte e realtà applicative dall'altra c'è spesso una distanza abissale. Il motivo è presto spiegato: i porti e il sistema marittimo nel suo complesso hanno quasi ovunque nel mondo un'età media elevata. Inoltre ci sono abitudini radicate, difficili da smuovere. Eppure l'impegno a modificare questo quadro appare forte, sebbene non ci sia una visione globale. In altre parole Governi nazionali e singole autorità portuali adottano spesso scelte autonome, che mal si applicano a un sistema assolutamente integrato quale quello del trasporto via mare. Di qui la necessità delle cosiddette "best practice", cioè di soluzioni ottimizzate rispetto a problemi comuni.

Facciamo qualche esempio. La Fondazione EcoPorts, costituita da alcune delle maggiori "authorities" europee, ha realizzato un metodo di auto-diagnosi ambientale basato sulle norme ISO 14001, per fornire un metodo di approccio alle priorità ambientali nell'ambito degli scali. E' così possi-

bile un confronto fra le situazioni presenti per far capire dove un singolo porto è meglio o peggio posizionato rispetto alla media europea. Da questo primo passo EcoPorts ha poi attuato un secondo progetto, che consiste in un sistema di management ambientale da utilizzare concretamente per attua-

Si stanno delineando soluzioni di tipo ottimizzato rispetto a problemi che sono comuni a tutti gli scali

re interventi sul tema. Ciò non esclude che sia lasciata a ogni singola real-

tà molta autonomia nell'attuare una propria strategia, perché ci si rende conto che le situazioni sono quasi sempre assolutamente differenti.

Ma quali sono i dilemmi più sentiti? Sostanzialmente tre: quello dell'inquinamento ambientale, del rumore e del traffico, che si manifestano in maniera diversa a seconda del tipo di dislocazione, dello sviluppo geografico e del tipo di attività prevalente. Ma l'approccio ecologico è soltanto una parte di un processo più ampio, che coinvolge anche la salute e la sicurezza dei lavoratori e gli aspetti della "security", emersi dopo gli attentati del



2001 negli Usa. Ciò fa capire come non sia facile avere standard concordati su temi tanto differenti. Ci sono tuttavia punti in comune: per esempio quelli della gestione delle acque e dei rifiuti e della qualità dell'aria, sui quali si verifica una certa identità di visioni da parte di chi amministra porti anche lontani fra loro. Sostanzialmente le norme che regolano la materia sono quelle relative alle certificazioni ISO 9001 e 14001 per la qualità manageriale e ambientale, le ISO 28000 per la sicurezza della supply chain, le OHSAS 18001 per la salute e la protezione dei lavoratori, nonché una serie di codici per tutti gli altri aspetti. E' evidente che una così complessa costruzione di regolamentazioni non porta però a una risposta globale del problema ambientale. I primi a essersene accorti sono stati gli americani, che sono intervenuti soprattutto sui parchi camion in servizio per le attività di prelievo e consegna dei container. A Los Angeles dal 1° ottobre 2008 sono stati vietati tutti i



LA RISPOSTA? È NELLA LOGISTICA

Per ora nell'ampia tematica del rapporto fra ambiente e portualità si guarda al passato, ovvero a come intervenire per correggere quanto realizzato nei decenni trascorsi. Ma la vera risposta verrà da una rivoluzione del modo di concepire gli scali, integrando la movimentazione di banchina con la logistica. Ciò consentirà di evitare tutta quella serie di trasferimenti via strada che oggi implica, nella maggior parte dei porti, lunghe code di camion in attesa di entrare o di uscire dai varchi. Per arrivare a questo risultato occorre però spezzare la catena che vede strettamente legati i porti alle città. Tutto quanto si realizzerà da adesso in poi dovrà quindi avvenire ben al di fuori dai tessuti urbani, costruendo centri integrati al servizio dei commerci. Solo parole? Forse no. A Londra, per esempio, si sta realizzando il London Gateway, che accomunerà uno scalo con una sola banchina lunga 1,2 km al più grande "logistic park" d'Europa. E il suo obiettivo sarà di minimizzare l'impatto ambientale, affidandosi per la distribuzione finale delle merci quasi soltanto alla ferrovia.

mezzi con oltre vent'anni di età e ciò ha permesso un'immediata riduzione dei tassi inquinanti di ben 350 ton di emissioni. Cosa significa? Che le "authority" possono attuare piani di ogni genere, ma che poco impattano sul territorio circostante se non si prende in considerazione anche quanto accade fuori dalle cinture portuali.

Altrettanto importante è il contributo che viene dalla Compagnie marittime. Alcune stanno così sperimentando soluzioni alternative per i motori delle proprie navi, coscienti del fatto che il tradizionale bunker costituisce uno dei fattori più gravi d'inquinamento delle acque dei porti. C'è chi sperimenta, per esempio, il gas naturale liquefatto per l'operatività dei servizi di bordo durante le soste negli scali. E chi si attrezza con trattori per la movimentazione dei container dotati di motori a biodiesel o ibridi. Ma già si parla di eliminare totalmente l'utilizzo del greggio pe-

sante per la propulsione delle navi, con una svolta che avrà impatti enormi in termini di necessità di raffinazione e quindi di costi. Nel campo merci questo passaggio avverrà molto lentamente, mentre per i servizi di traghetto la trasformazione è già in atto, e lo dimostra il fatto che ben 50 ferries in servizio in Europa si alimentino con gas naturale. Passi altrettanto significativi stanno per essere compiuti in uno dei settori a massimo inquinamento nella movimentazione delle merci, ovvero quella del "bulk cargo" (sfusi). In questo caso si hanno infatti complessità ben maggiori rispetto a quanto avviene con i container. Cemento, alluminio, carbone e granaglie sono i casi più evidenti. Nuove tecnologie stanno per essere sperimentate in ognuno di tali casi, ma una risposta univoca stenta a decollare, anche perché spesso gli scali attrezzati a tale scopo sono minori e quindi meno reattivi rispetto alle richieste di evoluzioni ambientali. Certo è comunque che l'attenzione riposta all'argomento è ovunque forte. Con evoluzioni che si annunciano radicali e insospettite. ■

**Importante
il contributo
anche dei vettori
marittimi,
che stanno
sperimentando
navi ecologiche**

OPERATORI TUTTI UNITI A MONACO

Nel corso del Transport Logistic 2009 si sono accantonate le tradizionali rivalità, per presentare le eccellenze di uno scalo che guarda al futuro.

di **Paolo Nassimbeni**

La Fiera Transport Logistic 2009 di Monaco di Baviera è stata l'occasione per i maggiori operatori logistici attivi nel porto di Trieste per accantonare la tradizionale rivalità e per collaborare mettendo in risalto i significativi progressi compiuti recentemente dallo scalo giuliano, in termini sia di efficienza nei servizi sia di volumi movimentati. Non

poteva infatti esserci opportunità migliore per proporsi in maniera organica e unitaria nei confronti dei mercati germanico e centro europeo che rappresentano indubbiamente il bacino storico e naturale del porto di Trieste. I promotori della manifestazione denominata "Trieste Port: why not?" sono stati il

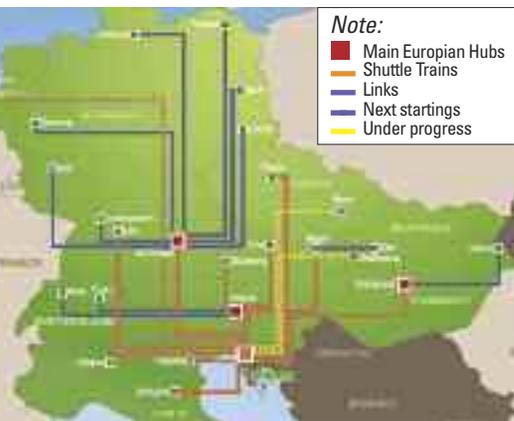
terminal intermodale di Trieste - Ferretti (naturale inland terminal del porto), il gruppo Pacorini (il maggior operatore locale attivo nelle commodities e nel general cargo), Trieste Marine Terminal (terminalista container), il gruppo Samer (agente marittimo specializzato nei traffici Ro.Ro.) e Alpe Adria (società di vezione ferrovia-

ria), con il patrocinio dell'Agenzia del Mare della C.C.I.A.A. di Trieste. La manifestazione ha preso spunto dai risultati di un importante e significativo studio commissionato dall'Unione Europea, il progetto Adriatic Baltic Landbridge, i cui esiti hanno infatti evidenziato come troppi operatori logistici internazionali abbiano una percezione parziale e spesso errata delle caratteristiche e dei servizi che il porto di Trieste offre. Le debolezze di questo scalo che gli operatori interpel-

lati (prevalentemente tedeschi, austriaci, polacchi e cechi) hanno dichiarato di sentire maggiormente sono relative a servizi offerti dentro al porto (18%), tempi di transhipment (18%), servizi ferroviari/connessioni interne (18% totale) e costi portuali (6%).

Oltre a ciò l'analisi ha messo in evidenza come i servizi portuali conosciuti dagli operatori fossero incredibilmente solo una minima parte di quelli effettivamente offerti; prova ne sia che la mancata conoscenza della disponibilità di servizi di dogana, attività per la quale il porto di Trieste è invece riconosciuto come uno dei più efficienti d'Italia. Dunque, se questa percezione aveva in passato una parziale giustificazione, i significativi progressi già compiuti dal porto e dai suoi operatori meritavano di essere eviden-

I clienti stranieri non conoscono i servizi offerti dallo scalo. Di qui la necessità di pubblicizzarli



ziati anche per trasmettere un messaggio forte e positivo ai troppi (ben il 28% degli intervistati) che non conoscono e non utilizzano il porto di Trieste. Gli operatori triestini hanno pertanto presentato la vasta gamma di servizi offerti, oltre ai più comuni (carico/scarico di ogni tipo di merci, deposito e magazzinaggio, operazioni doganali, trasporti ferroviari e servizi retro portuali), anche alcuni ad alta specializzazione (servizi legati al regime di porto franco, lavorazioni industriali di commodities, "project cargo", servizi Ro.Ro. e Ro.La.).

L'attenzione si è concentrata sui tempi di transhipment, presunta debolezza del porto di Trieste; questo delicato fattore non può essere più considerato un problema dal momento che le maggiori 4 compagnie mondiali dello shipping (Maersk, MSC, CMA-CGM, Evergreen) garantiscono servizi diretti su Trieste dal Far East o dal Mediterraneo. Anche la percepita debolezza delle connessioni ferroviarie interne (nazionali e internazionali) ha trovato una forte risposta nella puntuale descrizione delle connessioni dirette ed indirette verso ben 7 Paesi (Italia, Svizzera, Germania, Austria, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia) per totali 58 treni settimanali con costi ed efficienza pari, se non migliori, a quelli delle connessioni ferroviarie intermodali dai porti del Nord Europa.

VARATO IL NUOVO PIANO REGOLATORE

Dopo oltre 50 anni di attesa, il porto di Trieste si è dotato di un nuovo ambizioso piano di sviluppo. Il masterplan recentemente approvato prevede investimenti per quasi 2 miliardi di euro e lo sviluppo delle superfici portuali per oltre 200, in gran parte sottratti al mare, articolate in quattro principali progetti:

- ① l'interramento dello specchio d'acqua tra i moli V e VI per la creazione di una grande banchina multipurpose;
- ② Il prolungamento del molo VII (terminal contenitori) di circa 400 metri per aumentare la capacità tecnica fino a 1,2 milioni teu/anno;
- ③ la realizzazione di un terminal Ro.Ro;
- ④ la realizzazione della piattaforma logistica multipurpose e container, vero cuore del progetto, presso il molo VIII con un'estensione di circa 900 mila mq.

E' DI NUOVO PROJECT CARGO

Il Project Cargo torna di casa sulle banchine del porto di Trieste grazie all'iniziativa di alcuni grandi terminalisti e alla rinnovata offerta di *special equipment* garantito dalle maggiori *shipping lines* che toccano Trieste con servizi diretti per il Far East e il Mediterraneo. In prima fila il gruppo Pacorini, lo storico operatore triestino che, grazie al proprio network diffuso su 3 continenti (Europa, Americhe e Asia), offre servizi terminalistici per il Project Cargo nei porti sia di imbarco sia di sbarco e candida Trieste, anche grazie a tariffe in linea con quelle dei porti tirrenici, a essere il porto naturale per le grandi aziende metal meccaniche del Nord Est e della vicina Austria.

In merito ai costi di navigazione, è stato sottolineato come i prezzi applicati su Trieste dalle grandi *shipping lines* sono in linea con quelli relativi ai porti del Nord Europa (con un sensibile risparmio sui transit times) mentre quelli sul Mediterraneo sono naturalmente inferiori. A Trieste anche i costi portuali sono competitivi, più contenuti che nei porti del Nord dato che le Thc sono mediamente inferiori del 20% e le Ipsps e i "delivery

orders" sono in linea con le tariffe nord europee. Dunque, considerando la positiva evoluzione in termini di gamma di servizi e di efficienza operativa che Trieste e i suoi operatori sono stati capaci di compiere e le opportunità che si offrono agli operatori internazionali anche grazie agli ambiziosi programmi di sviluppo dell'Autorità Portuale, non ci sono più validi motivi per non servirsi del porto giuliano. ■



BORSINO immobiliare
della **LOGISTICA**

powered by
World Capital
www.worldcapital.it

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

www.borsinoimmobiliarelogistica.it

LE RIFORME? ORA BISOGNA **ATTUARLE**

Sono soprattutto quelle strutturali. Servono per superare i ritardi che pongono gli scali italiani in svantaggio rispetto ai concorrenti stranieri.

di **Pietro Oddone**

In questo momento di particolare difficoltà in cui versano tutte le realtà portuali per la recessione globale del sistema produttivo, i presidenti dei porti liguri (Genova, La Spezia e Savona) hanno ritenuto doveroso richiamare l'attenzione della comunità marittima sui servizi che i tre scali possono offrire all'utenza, sulle loro potenzialità e sui correttivi necessari a rilanciare un sistema fondamentale per l'economia nazionale. Lo hanno fatto nel corso di un incontro a Milano durante il quale i tre presidenti hanno tratteggiato le varie specificità degli scali liguri rivolgendosi ai numerosi intervenuti, tra i quali i rappresentanti del Governo (i sottosegretari Giachino e Giorgetti), evidenziando l'urgenza, ormai improcrastinabile, di interventi forti a favore dei porti con specifici strumenti sia normativi che di tipo finanziario.

Luigi Merlo, presidente del porto di Genova, ha evidenziato i dati negativi dei primi tre mesi del 2009 pur in presenza di qualche segnale positivo in alcune specifiche merceologie; le indicazioni sulla strategia dell'immediato sono rilevabili dall'attenzione che si ritiene di dover dare a mercati quali quelli del Nord Africa e del Medio Oriente, forse un poco trascurati negli anni trascorsi a vantaggio dell'Estremo

Oriente. Merlo ha sottolineato con forza l'esigenza di riforme strutturali per superare i cronici ritardi che pongono

In mancanza dell'autonomia finanziaria occorrono strumenti operativi per lavorare

gli scali italiani in posizione di svantaggio rispetto ai concorrenti, rilevando la totale assenza di una politica programmatica nazionale. Il timore di Merlo è che l'ipotesi di riforma che aveva quale punto cardine l'autonomia finanziaria degli scali marittimi venga disattesa e chiede quindi, in mancanza della stessa, quegli strumenti operativi, gestionali e organizzativi indispensabili per poter lavorare.

Il presidente del porto di La Spezia ha ampiamente dibattuto il "tasto dolente" della carenza infrastrutturale, dalla quale consegue la difficoltà di servire adeguatamente il naturale bacino d'utenza dei porti liguri che è il settentrione d'Italia. Ha sostenuto che, se saremo in grado di servire bene il nord del Paese grazie a una efficiente rete infrastrutturale, ci saranno delle buone possibilità anche di raggiungere i mercati di Svizzera, Germania e Austria.

Rino Canavese, che presiede l'Autorità Portuale di Savona, ha evidenziato invece come sia la qualità degli operatori portuali a fare la differenza tra i porti, in attesa delle grandi infrastrutture che abbisognano di tempi lunghi. Non è pensabile rimanere fermi e occorre quindi approntare un piano straordinario comprensivo delle esigenze di tutta la portualità ligure, in modo da consentire la messa a valor comune di tutte le potenzialità dei tre scali, che non sono poche.



QUALCHE NUMERO

Dati alla mano il sistema portuale ligure può vantare numeri importanti: 3.300.000 teu; 4.425.000 passeggeri e 88.500.000 tonnellate di merce.

Ed è per questo che le richieste dei tre presidenti appaiono del tutto motivate e recepitibili nell'interesse comune di tutti i porti italiani.

Un partner esperto, solido e competente.
Nel golfo di Napoli.



Solacem Spa, società specializzata nella logistica integrata, opera dal 1967 quale impresa portuale nella movimentazione di cereali, sfarinati, metalli non ferrosi, cellulosa, rame, banda stagnata e prodotti siderurgici nel porto di Torre Annunziata, terzo polo commerciale della Campania. 260 m di banchina con un pescaggio di 8,50 m per l'attracco delle navi, un silos e tre capannoni con una capacità complessiva di 65.000 mc per il deposito della merce, un'area scoperta di 5.000 mq destinata alla manipolazione di prodotti voluminosi, area di deposito doganale privato di tipo C/deposito IVA; questa è la realtà di Solacem Spa. Un'esperienza pluriennale ed una professionalità che la rendono il partner ideale per importanti aziende italiane ed estere.



QUATTRO BANCHINE PER UN SOLO PORTO

I presidenti degli scali di Venezia, Capodostria, Trieste e Ravenna hanno siglato un accordo per accrescere i traffici del Nord Adriatico.

di Federico Paluan

I presidenti delle Autorità portuali (AP) di Venezia, Capodostria, Trieste e Ravenna hanno firmato l'accordo dei porti del Nord Adriatico.

Garantisce la cooperazione tra le quattro realtà al fine di formare un unico grande gateway per le navi che scalano l'Adriatico, servendo l'Italia settentrionale e l'Europa centro-orientale. Quattro banchine dunque di un unico sistema portuale per migliorare l'efficienza e il potenziale commerciale del nord Adriatico e per sviluppare assieme le infrastrutture di accesso ai mercati della nuova Europa.

La firma è avvenuta a Venezia nel corso di un importante seminario europeo dal titolo "Articulating the North Adriatic Multi-port Gateway" e - alla presenza del coordinatore europeo per le Autostrade del Mare Luis Valente De Oliveira - i presidenti delle quattro Autorità Portuali hanno affrontato i principali temi collegati alla creazione del nuovo hub europeo, quali le connessioni con i corridoi europei di trasporto e le chance per lo sviluppo del business degli operatori marittimi e portuali.

Grazie all'armonizzazione di politiche e attività, i quattro scali potranno presentarsi insieme al mercato internazionale, ma guardando al contempo all'entroterra, oltre i confini interregiona-

li, ovvero a Brennero, Tarvisio e Divaccia, dando vita a un unico grande scalo per la movimentazione delle merci e dei passeggeri.

Obiettivo prioritario è anche quello di favorire le infrastrutture che collegano all'Europa dell'Est

Questo potrà avvenire grazie anche alla creazione - successiva alla firma dell'accordo odierno - di un unico "co-modal promotion centre" come da indicazioni dell'Unione Europea.

L'accordo si fonda su tre punti chiave per lo sviluppo dei traffici, ma che com-

prende anche articoli riguardanti la tutela dell'ambiente, il potenziamento del turismo e dei sistemi di *safety&security*. In particolare le Autorità Portuali puntano:

- all'armonizzazione delle politiche e ad attività comuni;
- al potenziamento delle connessioni dei principali assi ferroviari e dei porti;
- alla creazione di uno "sportello unico", ovvero di un unico sistema informatico comune che garantisca alti livelli di intermodalità tra gli scali;
- allo sviluppo del corridoio Adriatico-Baltico nei progetti prioritari delle Reti Transeuropee di trasporto.

Obiettivo importante è lo sviluppo delle infrastrutture - non solo ferroviarie -





che collegano i retroporti con il Baltico e con i mercati ad alto potenziale di sviluppo come Polonia, Repubblica Ceca e Slovacchia, ma anche Russia, Ucraina e Bielorussia. Si tratta infatti di trasformare il centro geografico dell'Europa anche nel suo centro economico, che oggi corrisponde fortunatamente sempre più con il nostro territorio.

La proposta è in linea con la politica dell'Unione Europea che prevede, per il prossimo futuro, di promuovere la creazione di sistemi portuali interregionali, dando così un inedito impulso allo sviluppo dell'attività marittima. Per questo motivo l'accordo resta aperto al porto di Rijeka (Fiume), non appena la Croazia avrà portato a termine il processo di annessione all'Unione Europea o a porti più piccoli - ma non meno importanti - quali quelli di Monfalcone (Gorizia), Chioggia (Venezia) e Porto Nogaro (Udine). *"È inutile negare - ha sottolineato Paolo Costa, presidente dell'Autorità Portuale di Venezia - che questo momento rappresenta un passo importante e decisivo, ma non un punto di arrivo, e che non deve rimanere solamente sulla carta, ma deve essere seguito e implementato da tutte quelle misure operative che favoriscono l'integrazione dei porti, al fine di intercettare i traffici di merci che possono rivolgersi all'alto Adriatico per essere sbarcati e poi spediti alle destinazioni finali, magari anche verso il centro dell'Europa. L'Adriatico va quindi visto e interpretato come una specie di grande tonnara e le navi sono come tanti tonni. Dobbiamo spingere questi tonni nella tonnara, dobbiamo convincere le navi e i traffici a sbarcare nell'alto Adriatico"*. ■

SENTITE AL CONVEGNO

Luis Valente De Oliveira, coordinatore europeo delle Autostrade del Mare, ha precisato come ai porti serva essere efficienti, sia singolarmente che e soprattutto, in rete. *"I porti - ha detto - stanno subendo profonde trasformazioni, si stanno adattando ai volumi di merce in transito, alle nuove navi oceaniche che arrivano ad avere capacità di carico fino a 9.000-14.000 teu. Non tutti saranno toccati da queste grandi navi, ecco allora che si creeranno degli hub di importanza rilevante, che diventeranno veri e propri centri di riferimento per le linee di feederaggio con i porti minori, i quali a loro volta dovranno sapersi integrare perfettamente con la rete logistica inland"*.

Claudio Bonicioli, presidente dell'Autorità Portuale di Trieste, pone invece un accento importante sul come fare sistema. *"L'Europa ha capito perfettamente come si deve programmare lo sviluppo - ha precisato - esso deve essere un fatto omogeneo che porti a una crescita armoniosa di tutti i sistemi. Per questo bisogna ben saper calmierare le situazioni tra chi è più avanti e chi lo è meno, ed in questo senso, per quanto riguarda i porti, bisogna saper pianificare la crescita in modo ragionata e rispettosa delle vocazioni naturali, dei traffici in corso e dell'osservanza di regole e garanzie come la sicurezza sul lavoro e la tutela dell'ambiente"*.

Su tale posizione si trova anche l'Autorità Portuale di Ravenna, che attraverso il suo presidente, **Giuseppe Carrello**, ha voluto così puntualizzare *"in un momento di forte ristrettezza di risorse, risulta assolutamente necessario coordinarsi al meglio tra gli operatori protagonisti, definendo quelli che vengono ritenuti essere gli obiettivi strategici e pianificando poi una logica comune per raggiungerli"*.

Francesco Nerli, presidente di Assoport, ha sottolineato come servano strategie comuni e prese di posizione chiare, in particolare da parte degli organi di governo, a tutti i livelli. *"Il settore portuale si attende questo - ha precisato - e teme invece quelli che possono essere interventi frammentati e non coerenti con una logica che pone sempre i più i porti come punto di riferimento di reti logistiche estese"*.

Igor Jakomin, segretario di Stato sloveno e Marian Babic per il porto di Koper, confermano invece l'impegno posto dal governo e dal porto sloveno nelle attività di perfezionamento delle capacità operative logistiche, che unite alle qualità naturali, alla posizione geografica hanno fatto sì che il porto di Koper possa oggi vantare risultati importanti. *"Ma tali obiettivi vanno visti come passi importanti verso i processi di aggregazione in corso nell'area adriatica. Solo continuando in tale direzione, tutti gli sforzi fatti acquisiranno valore"*, ha osservato Babic.

Pawel Stelmasczyk, capo dell'Unit - EU Commission DG Tren, direttore Transport Logistics, TEN-T and Co-modality, ha detto con vivo interesse come questo momento di aggregazione vada nella direzione voluta dalla Comunità Europea. *"Nello specifico - ha chiarito - bisognerà saper fare sistema ottimizzando la pianificazione e l'utilizzo delle infrastrutture, cercando di eliminare le barriere che a questo si frappongono. Va affrontato con decisione un nuovo tipo di barriera, che l'attuale crisi economica sta rendendo vincolante, ovvero l'accesso al credito. Vanno poi promosse tutte quelle misure ICT di integrazione come il concetto di E-Freight"*.

LA DIFFERENZA LA FA LA MANUTENZIONE

Gli effetti di un approccio integrato alle attività manutentive nei porti sono molteplici, a patto che siano orientate alla prevenzione dei guasti.

di **Marco Naseddu**

Il trasporto delle merci via mare ricopre un ruolo fondamentale nell'intero sistema economico e più in generale nell'ambito del sistema dei trasporti. Si impone pertanto la ricerca di nuove modalità organizzative e di inedite soluzioni tecnologiche per la pianificazione e l'esecuzione delle attività operative. Da ciò la necessità, affinché si possa rispondere alle esigenze manifestate dagli operatori marittimi, quali una riduzione dei costi e dei tempi di permanenza delle navi in porto, di ridefinire l'intero processo logistico facendo sempre più ricorso all'automazione e alle nuove tecnologie per gestire le operazioni, le cui prestazioni complessivamente dipendono dalla contemporanea efficienza del sistema di movimentazione nel segmento nave-banchina, del sistema di trasferimento orizzontale dei container e del sistema di gestione del piazzale di stoccaggio. Queste tre diverse fasi, che costituiscono un ciclo operativo nella sua completezza, sono strettamente correlate e poste in serie all'interno della catena logistica portuale e la perdita di efficienza in corrispondenza di una sola di esse può limitare e ridurre il rendimento delle altre, causando un decadimento della produttività complessiva di un terminal.

Il concetto di manutenzione ha subito una significativa evoluzione e tale disciplina si è trasformata da attività prevalentemente operativa di carattere correttivo a un complesso sistema di operazioni, sia di natura tecnica sia di natura organizzativa, orientate alla prevenzione dei guasti e all'aumento della disponibilità di un sistema. Assume un ruolo sempre più rilevante, pertanto, la

Si è analizzato in particolare il ruolo svolto dai processi di tale tipo sui sistemi di handling

gestione della manutenzione interpretata non più come semplice elemento di supporto, ma bensì come processo principale rispetto al "core business" realizzato. Le aziende che operano nel settore dei trasporti e della logistica, infatti, sono sempre più orientate all'implementazione di tecniche per sviluppare efficaci procedure di programmazione dei processi di manutenzione in modo da poter rispondere adeguatamente alla crescente richiesta di affidabilità, disponibilità, corretto funzionamento e sicurezza delle macchine, necessarie, al pari dei processi operativi, per contrastare l'elevata competizione nei mercati di riferimento.



L'INTEGRAZIONE TRA PROCESSI OPERATIVI E MANUTENTIVI

DALL'APPROCCIO TRADIZIONALE...



...ALL'APPROCCIO INNOVATIVO



L'obiettivo della nostra tesi è consistito nell'analisi del ruolo e della modalità di gestione dei processi di manutenzione realizzati sui sistemi di handling, in particolare sulle gru di banchina, impiegati nei terminal container per le operazioni di carico, scarico e movimentazione della merce, al fine di individuare la più consona metodologia utile per poter valorizzare tale funzione. L'attività svolta è stata incentrata sulla costruzione del modello tecnico-organizzativo più adeguato per introdurre il processo di ingegnerizzazione delle attività effettuate. Il tutto al fine di garantire il ripristino della completa e regolare funzionalità delle gru portuali e poterne accrescere le prestazioni, in termini di affidabilità e gestione del sistema di supporto logistico, garantendo un aumento della loro disponibilità operativa.

L'analisi ha permesso di evidenziare alcune criticità: la scarsa integrazione tra processi operativi e processi

manutentivi, l'inadeguatezza dei sistemi di supporto impiegati e la mancanza di un approccio ingegneristico al problema. Da ciò è scaturita la scelta dell'approccio Reliability Centered Maintenance (RCM), la cui origine risale agli inizi degli anni 60' nel settore aereo e che, appositamente adattato alla realtà organizzativa di una infrastruttura portuale dedicata ai carichi containerizzati, è risultato il più valido per effettuare la programmazione degli interventi, garantendo l'integrazione tra esigenze operative e vincoli di natura tecnica.

L'RCM consente di incentrare la programmazione delle attività su uno studio e un'analisi affidabilistica, secondo uno schema procedurale articolato in 5 macro fasi fondamentali: **1** formazione e training, per un maggiore coinvolgimento e una partecipazione attiva dei membri delle

squadre di manutenzione;

2 raccolta ed elaborazione dei dati e delle informazioni associate alle attività eseguite sui mezzi, per la creazione

di uno specifico banca dati inserita nel Sistema Informativo di Manutenzione (SIM); **3** scomposizione funzionale del sistema gru di banchina in sottosistemi da analizzare separatamente in chiave affidabilistica;

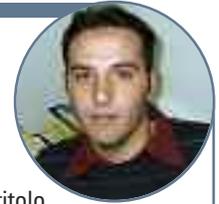
4 impostazione dell'analisi F.M.E.C.A. (Failure Modes, Effects and Criticality Analysis) per la valutazione sistematica di modo, causa, meccanismo ed effetto di ogni tipologia di guasto;

5 determinazione dei requisiti manutentivi per ogni sottosistema, per la scelta delle più appropriate strategie e per la definizione del "task manutentivo" necessario.

Nello sviluppo della ricerca la mancanza di dati e di una loro opportuna gestione (fasi di acquisizione – archiviazione – elaborazione) ha rappresentato la maggiore criticità da dover affrontare, poiché i dati associati alla >

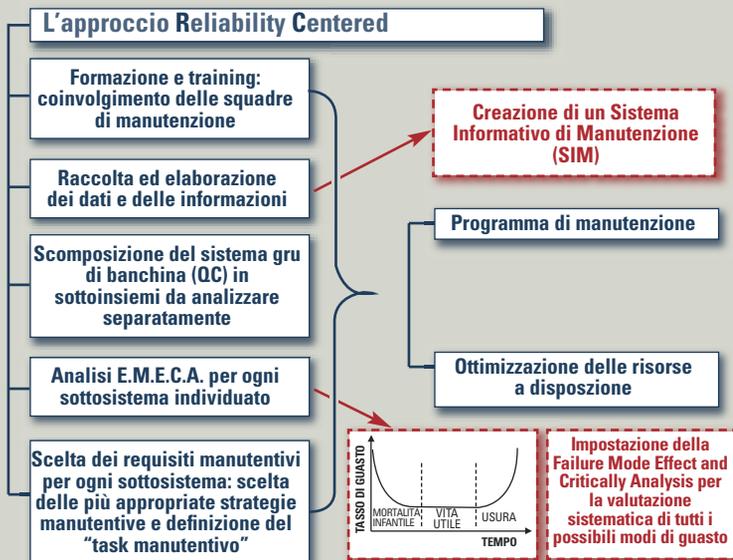


CHI È L'AUTORE



Marco Naseddu, classe 1978, ha conseguito nel 2009 il titolo di dottore di ricerca in Tecnica ed Economia dei Trasporti presso il Dipartimento di Ingegneria dei Trasporti dell'Università degli Studi di Cagliari (sede consorziata) e di Palermo (sede amministrativa). Laureatosi in Ingegneria Civile indirizzo Trasporti con il massimo dei voti nel 2004, ha successivamente frequentato con successo la 4a edizione dell'MTL – Master in Logistica e Trasporti presso il MIP-Business School del Politecnico di Milano. Ha maturato una significativa esperienza nel settore del trasporto marittimo e della logistica portuale lavorando presso l'azienda CICT del gruppo Contship Italia (gestisce il terminal container di Cagliari). Conduce la sua attività di ricerca nel campo della logistica e dei trasporti collaborando con i professori Fadda e Fancello all'interno del CIREM (Centro Interuniversitario Ricerche Economiche e Mobilità) dell'Università degli Studi di Cagliari.

FASI IN CUI SI SUDDIVIDE L'APPROCCIO "RCM"



attività manutentiva, inizialmente assai carenti e poco affidabili, sono l'essenziale base di supporto per le decisioni relative allo sviluppo di azioni correttive e preventive da effettuare sulle gru. La loro scarsa attendibilità comporta, infatti, l'allocatione inadeguata delle risorse disponibili e l'incapacità di raggiungere la necessaria integrazione tra le due tipologie di processi analizzati.

Questa problematica è stata affrontata e risolta attraverso:

- la creazione e l'implementazione di un SIM alimentato grazie alla gestione informatizzata del pronto intervento, ottenuta a seguito del processo di re-engineering realizzato;
- la progettazione di una specifica analisi per verificare cause, modalità ed effetti che i guasti determinano sulla funzionalità delle gru. Tali sistemi, infatti, all'interno della catena logistica portuale costituiscono l'ele-

mento tecnologico più complesso.

La banca dati raccolta è stata strutturata per consentire la successiva fase di costruzione degli indicatori di prestazione (MTBF, MTTR, MBBF, affidabilità, disponibilità e utilizzazione) che caratterizzano le gru in determinate condizioni di utilizzo e di operatività e per poter effettuare una verifica della capacità organizzativa della funzione di manutenzione. Questa è chiamata a intervenire in modo efficace a seguito dei *break down* che possono comportare un rallentamento significativo delle attività del terminal.

L'implementazione del SIM, accompagnata dal processo di ingegner-

rizzazione e dalla costruzione della banca dati, costituisce la fase propedeutica per lo sviluppo, in un tempo futuro, di un Sistema di Supporto alle Decisioni (DSS), capace di rappresentare uno specifico e indispensabile strumento operativo che consenta una efficace ed efficiente programmazione e gestione della manutenzione.

**Dati carenti
o poco affidabili
causano
un'allocatione
inadeguata
delle risorse
disponibili**

La realizzazione di questo sistema ha l'obiettivo specifico di ottimizzare il processo di manutenzione, ovvero di programmarlo in funzione dell'operatività (allocatione delle risorse) e del forecasting (pianificazione degli arrivi nave), in modo che i mezzi possano essere sempre al massimo della loro efficienza, in piena operatività e con una bassa probabilità di guasto, riducendo così i disagi operativi derivanti dal fermo macchina e dai tempi morti ■



Adriatic Container Terminal

Terminal operator Ancona

La ACT - Adriatic Container Terminal - è una società nata per la gestione del Terminal portuale - Banchina n.23 - Nuova Darsena del Porto di Ancona. Svolge attività di Terminal-Planning & Depot Operator nonché maintenance & repair per ogni tipo di contenitore. Opera su un'area di 24.000 mq dove è movimentata tutto lo "special equipment" dei suoi clienti.

Tale area è fornita di:

- raccordo ferroviario;
- area di deposito contenitori per merci pericolose in apposito Terminal recintato, sorvegliato e protetto da dispositivi di sicurezza ed antincendio come previsto dalle normative SEVESO;
- apposito impianto per lavaggio containers;
- vasto parco mezzi operativi, omologati per la movimentazione di containers;
- ulteriore area di 5.000 mq. per la riparazione di contenitori vuoti che sbarcano in detta zona.

Adriatic Container Terminal è il Deposito ed il Terminal Operator con compiti di supervisione e pianificazione di numerose compagnie.

UN EFFICIENTE TERMINAL FERROVIARIO

La ACT gestisce per conto dei propri clienti il trasporto delle merci in containers e casse mobili via ferrovia, espletando le pratiche relative al carico e scarico oltre alla compilazione dei rispettivi documenti.

IL SISTEMA INFORMATICO

Per garantire una perfetta organizzazione di tutte le sue componenti e di un loro controllo preciso ed omogeneo, Adriatic Container Terminal dispone di un avanzato sistema informatico, in linea con gli standard in uso presso i più moderni terminal container. Il sistema informatico aggiorna e gestisce in tempo reale tutti i dati delle seguenti sessioni operative: - gestione del parco container; - gestione dei piani di stivaggio; - predisposizione delle sequenze operative; - rilevamento statistico del funzionamento dei mezzi e programmazione delle manutenzioni.

SERVIZIO GUARDIA AI FUOCHI

La Adriatic Container Terminal Srl svolge il servizio integrativo di vigilanza antincendio nel porto di Ancona. L'obiettivo è quello di effettuare un servizio vigilanza antincendio e sicurezza, al fine di ottenere una maggiore protezione e garantire l'incolumità di persone e/o cose mediante presidio fisico da espletarsi nelle attività in cui fattori comportamentali o sequenze di eventi incontrollabili possono assumere rilevanza tale da determinare condizioni di rischio non preventivabili e quindi non affrontabili solo con misure tecniche di prevenzione. Per tale scopo l'azienda dispone di molteplici attrezzature e materiali relativi alla gestione delle emergenze incendi.



ACT - Adriatic Container Terminal Srl GATE

Zona ZIPA - Nuova Darsena - Porto di Ancona
tel./fax +39 071 206590
tel. +39 071 206700 - fax +39 071 2081592
info@actml.it

Divisione Amministrativa
Lungomare Vanvitelli, 18
60121 Ancona
tel. +39 071 2082037 - fax +39 071 2270470
www.actml.it

SOLACEM, DAL 1967 A TORRE ANNUNZIATA

Nello scalo campano la società del gruppo Rocco movimentava prodotti cerealicoli. Ma ora ha ampliato la sua specializzazione.

di Anna Mori

Solacem Spa (gruppo Rocco) è una società di logistica integrata portuale operante dal 1967 nel porto di Torre Annunziata. E' specializzata nel settore dello sbarco e della movimentazione dei cereali e sfarinati, nonché della relativa distribuzione nel centro sud Italia e nel bacino del Mediterraneo. L'azienda dispone di un'area di 20 mila mq all'interno del porto campano e ha ampliato gli spazi in concessione con una superficie scoperta di oltre 3 mila mq, destinata alla manipolazione di prodotti voluminosi che non richiedono la sistemazione al coperto. Solacem ha incrementato e diversificato negli anni la sua attività: alla licenza per lo stoccaggio dei cereali datata 1967, si è aggiunta nel 2001 quella per la farina e nel 2009 quella per lo sbarco, conservazione e trasporto di metalli ferrosi e non, cellulosa, fertilizzanti, prodotti alimentari e merci varie.

Si tratta di un'importante realtà che gestisce gran parte del traffico complessivo del porto di Torre Annunziata, operando con le filiali italiane delle maggiori multinazionali del settore dei cereali e dell'agroalimentare, oltre che con aziende italiane ed estere del comparto metallurgico e logistico. L'operatore gestisce in esclusiva il molo di levante (una

banchina lunga 260 metri e larga 40 con un pescaggio di 8,60 metri) nel porto di Torre Annunziata. La sua piattaforma logistica portuale è composta da:

■ un silos, in cui viene conservata la merce scaricata, la cui struttura è data da 50 celle cilindriche alte 40 metri e dalla capacità di 900 tonnellate, e da 32 intercelle. La capacità complessiva è di

CHI È IL GRUPPO ROCCO

E una grande realtà nel campo del commercio internazionale dei cereali, presente nel panorama imprenditoriale italiano fin dalla prima metà del 900. Cresciuto negli anni, il gruppo Rocco è composto da Rocco Giuseppe & figli Spa, operante nel mercato internazionale del settore dell'import/export di cereali, sfarinati e prodotti agro-alimentari; da Isecold Spa, attiva nel settore dello sbarco e della movimentazione di prodotti petroliferi, petrolchimici e concessionario di un deposito costiero nel porto di Torre Annunziata; e da Solacem Spa, il cui AD è Giuseppe Rocco (nella foto).



TERZO PORTO PER TRAFFICO MERCI

55 mila tonnellate. Lo sbarco avviene tramite due torri di aspirazione della portata di massima 600 T/h con una resa di circa 4.000 T/giorno;

■ tre capannoni composti da 7 scomparti metallici completamente refrigerati, per una superficie totale di 6.500 mq, pari a 65 mila mc, ideali per il deposito di particolari tipi di merce quali sfarinati, zucchero, cellulosa, frutta e prodotti deperibili;

■ un'ampia zona scoperta, completamente recintata e video-sorvegliata destinata a deposito e movimentazione di merci varie, come prodotti siderurgici, metalli non ferrosi e legname.

Tutte le aree in concessione alla Solacem sono direttamente collegate alla banchina di levante e le operazioni avvengono con l'ausilio di gru, con portata di 40 tonnellate, e mediante carrelli elevatori di diversa portata. La movimen-

Torre Annunziata è il terzo scalo per traffico merci della Campania, dopo Napoli e Salerno. Racchiuso fra tre moli (molo di levante, di ponente e banchina Crocelle), è dotato di circa 500 metri lineari di banchina per una larghezza di 40 metri, con fondali che variano da 6 a 8,50 metri. Offre collegamenti strategici per la logistica nel centro sud Italia grazie al collegamento su strada con le autostrade A3-A30. Nel porto operano tre società principali: oltre a Solacem anche Seaport srl, azienda titolare della licenza d'impresa per conto terzi che opera sulla banchina di Crocelle ed è specializzata in operazioni di sbarco/imbarco delle merci, operazioni doganali, trasporti su gomma da e per il porto di Torre Annunziata e di qualsiasi altro servizio collegato; è pure titolare dell'area adibita a deposito Iva e doganale privato di tipo C. Da segnalare infine la presenza di Isecold, Spa titolare di un deposito costiero per prodotti petrolchimici collegato all'ormeggio in concessione sulla banchina di ponente.

tazione annuale di merci transitate attraverso gli impianti e i depositi ha toccato punte di oltre 500 mila tonnellate, attestandosi stabilmente oltre le 450 mila t/anno. Dato il volume del traffico navale, sono previsti lavori di ingrandimento della banchina del porto e di

escavo, fino alla quota di -11 metri, per permettere lo scarico/carico di navi con capacità di oltre 20 mila tonnellate. L'intera area in cui opera la Solacem è deposito doganale privato di tipo C/deposito Iva, con regolare nullaosta per gli incendi e autorizzazione sanitaria. ■



Organizzato da:



Genova, 5 e 6 novembre 2009
Palazzo Ducale - Palazzo S. Giorgio

FORUM INTERNAZIONALE
INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER LO SVILUPPO COMPETITIVO
E SOSTENIBILE DEL SISTEMA PORTUALE E DELLO SHIPPING

www.shippingtech.it

Promosso da:



Autorità Portuale di Genova



Provincia di Genova



Comune di Genova



Regione Liguria

Con il patrocinio di:



CONFITABIA

Confederazione Italiana Armatori



ASSAGENTI



Assologistica

AILOG

Associazione Italiana di Logistica e Supply Chain Management

FEDESPEDI

Associazione Nazionale delle Imprese di Spedizione e Logistica



Associazione Porti Italiani
(Assiporti)



Regione Liguria

Per maggiori informazioni:

Dott.ssa Giona Cottalava - Segreteria Organizzativa
Via Safforipa 1°, 16124 Genova Tel. +39 010 4217101
info@shippingtech.it - www.shippingtech.it

BOCCACCIOPASSONI SNC - Ufficio Stampa
www.boccacciopassoni.com - TEL: (+39) 010 86 92 648

DOGANE PIU' VICINE NEI WORKSHOP SPECIALI DI PADOVA

Sono organizzati in collaborazione con “Dogana Point”, help desk (anche online) nato da una convenzione tra alcuni partner padovani.

di Irene Zaino e Federico Paluan

Una serie di incontri per dare risposte ai problemi che ogni giorno ditte e operatori che commerciano con l'estero devono affrontare tra dogane, iter burocratici, leggi che cambiano e moduli da compilare. È quanto si svolge periodicamente a Padova con la collaborazione dell'Associazione Logistica Nordest e l'organizzazione del “Dogana Point”, l'help desk attivo anche online grazie a una convenzione tra Magazzini Generali, Padova Promex e l'Associazione Doganalisti di Padova. Non seminari teorici, ma “botta e risposta” per risolvere le difficili questioni legate all'internazionalizzazione dei mercati. Nasce da qui l'idea stessa del “Dogana Point”, un'interfaccia che dialoga con le imprese sia nella rete virtuale, sia in tavoli di discussione di volta in volta aperti nel territorio e basati proprio sulle domande che arrivano “dal basso”, dalle aziende. Il tutto grazie all'esperienza del “doganalista”, una figura professionale na-

ta con il boom degli anni '70 e che opera da sempre nella spedizione delle merci, a stretto contatto con la struttura doganale pubblica e l'operatore economico.

Al terzo incontro organizzato nella sede della Camera di Commercio padovana, erano davvero numerose le ditte “affamate” di risposte. Gli operatori hanno così avuto la possibilità di confrontarsi con gli esperti del settore per cercare di far chiarezza sui tanti dubbi che, con l'apertura dei mercati, caratterizzano l'import e l'export delle merci. In particolare, il tema della giornata si è concentrato su “importazione e marchio Ce, il rapporto doganale”. E, vista l'importanza dell'argomento, ha accettato di prendere parte alla discussione anche il direttore della circoscrizione provinciale della Dogana di Padova, Michele Ventriglia. Obiettivo, sfatare l'immagine “burocratica” che ancora oggi, molti operatori hanno dell'agenzia doganale e del suo ruolo.

“La Dogana di Padova – ha spiegato Ventriglia – da tempo partecipa attivamente a questi incontri in quanto è impegnata ad adottare misure che riducano la distanza tra l'ente inteso come istituzione e le necessità operative delle imprese del territorio. L'Agenzia viene ancora vista da molti come una specie di entità burocratica che rallenta le operazioni di transito delle merci per motivi di verifica eccessivamente puntigliosi. In verità non è così. Per questo abbiamo avviato una duplice azione. Da una parte ci stiamo dotando di misure informative d'avanguardia in modo da velocizzare tutte le procedure, dall'altra abbiamo avviato un dialogo con tutte le associazioni di categoria proprio per favorire questo avvicinamento. Lo scopo è di arrivare alla sottoscrizione di convenzioni specifiche con tutte le rappresentanze territoriali coniugando sempre più le misure di sicurezza necessarie a tutelare la collettività con le esigenze delle aziende che chiedono tempi certi di transito e sdoganamento delle merci”.

L'importanza di stringere un rapporto con le associazioni di categoria territoriali è stata sottolineata anche dal direttore di Magazzini Generali di Padova Renzo Sartori. *“La logica di quest'iniziativa che vede legati insieme Padova Pro-*



mex, Magazzini Generali e l'Associazione dogana listi - ha detto - è proprio di creare nel territorio un punto di riferimento che offra servizi e indicazioni certe e rapide a chi lavora sui mercati internazionali. In questo senso Magazzini Generali non è solo la casa del mondo della logistica, ma di tutte le imprese: da noi hanno sede anche la Dogana di Padova, gli spedizionieri e i doganalisti. Proprio da questa considerazione è nato il Dogana Point, una sorta di "118" al servizio delle aziende. Poi vi sono questi seminari che organizziamo proprio sulla scorta delle domande e dei problemi più frequenti che emergono dagli operatori. L'obiettivo è che questi workshop diventino sempre più frequenti, per eliminare la distanza tra i soggetti in campo".

La risposta alle varie e dettagliate domande che arrivano dagli operatori è

affidata all'associazione doganalisti di Padova presieduta da Walter Signorelli. "In questo momento economico di difficoltà - ha evidenziato Signorelli - ci siamo proposti di mettere a disposizione la nostra esperienza per rendere più economica l'attività di chi lavora con l'estero". In poche parole il ruolo del doganalista è sempre più quello di un consulente esperto e legato al territorio, una figura intermedia tra l'ente pubblico (l'Agenzia delle Dogane in particolare) e il mondo imprenditoriale. "Il progetto del Dogana Point - ha aggiunto - oltre a essere un comodo strumento di consulenza online, intende come fine ultimo riunire attorno a un tavolo associazioni di categoria e istituzioni, affinché gli operatori riescano a esprimere il reale fabbisogno delle aziende. È un vero e proprio strumento aggregativo per sensibilizzare le dogane". Anche perché di margini per

tagliare i costi, ce ne sono. Alcuni esempi sono stati illustrati dai doganalisti padovani Stefano Malgarotto, Pietro Talpo, Christian Signorelli cui sono affidati i tavoli tecnici, secondo i quali: "in questo momento è aperta tutta la questione della documentazione per cui stiamo puntando a istruire le aziende a fare l'archiviazione dei documenti. Gli argomenti sono tanti e vari, come quello legato alla sicurezza delle merci pericolose visto che da luglio entreranno in vigore nuove procedure. Noi ci mettiamo a disposizione per guidare le realtà imprenditoriali in tutto ciò". Il sito del Dogana Point è ora attivo con una nuova grafica su www.doganapoint.it e www.doganapoint.com Sono più di 150 le richieste che arrivano all'help desk telematico ogni mese. Le aziende possono accedervi in forma completamente gratuita. Info: tel. 049.295.1426. ■

Delivering solutions.

DB 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 analizzata in modo completo, economico ed efficiente - dalla semplice spedizione fino al complesso logistico più complesso. Con oltre 90.000 collaboratori e una rete capillare di 2.000 sedi in 130 Paesi, siamo in grado di realizzare qualsiasi vostro obiettivo. Mettetevi alla prova: www.db-schenker.com



LA PAROLA AL LEGALE

SCHEDA DI TRASPORTO E' OBBLIGATORIA LA FORMA SCRITTA

In questa seconda puntata di approfondimento delle modifiche alla riforma dell'autotrasporto il nostro esperto illustra obblighi e doveri relativi a questo importante documento.

di **Marco Lenti**

Oltre a prevedere nuovi requisiti per il contratto in forma scritta, il D. Lgs. 214/2008 ha istituito la scheda di trasporto, con lo scopo, secondo l'art. 7 bis del D. Lgs. 286/2005, di *"conseguire maggiori livelli di sicurezza stradale e favorire le verifiche sul corretto esercizio dell'attività di autotrasporto di merci per conto di terzi in ambito nazionale"*. Con decreto del ministero delle Infrastrutture verrà fissato il contenuto della scheda di trasporto, che dovrà comunque contenere le indicazioni relative a 1) vettore, committente, caricatore e proprietario della merce; 2) tipologia e peso della merce trasportata, 3) i luoghi di carico e scarico della stessa.

La scheda di trasporto dovrà essere compilata a cura del committente e potrà essere sostituita da una copia del contratto in forma scritta, o da altro documento che contenga le stesse indicazioni che dovranno essere contenute nella scheda di trasporto. La scheda non è richiesta per il trasporto di merci a collettame, che sarà definito nel citato decreto attuativo. Nel medesimo provvedimento saranno individuati i documenti da considerarsi equipollenti alla scheda di trasporto per i trasporti internazionali.

L'obbligo di redazione della scheda di trasporto è sanzionata con la comminazione, a carico del committente, della sanzione amministrativa da 600 a 1.800 euro. Inoltre la mancata conservazione a bordo della scheda di trasporto, o del contratto di trasporto o di documento equipollente, è sanzionata con l'immediato fermo amministrativo del veicolo. Tali disposizioni possono rivelarsi particolarmente gravose per gli operatori logistici e gli organizzatori di servizi di trasporto, i quali dovrebbero prevedere nei loro contratti con i clienti che siano questi ultimi a compilare la scheda di trasporto e consegnarla ai vettori allorché questi si presentano a caricare la merce; dovrebbero inoltre prevedere l'esclusione di ogni loro responsabilità verso i loro clienti, nel caso di ritardo nella riconsegna a destino dovuta a fermi amministrativi applicati per mancanza della scheda di trasporto o documenti equipollenti.

Il D. Lgs. 214/2008 prevede poi che la scheda di trasporto sia documentazione idonea ai fini dell'accertamento delle responsabilità di committenti/caricatori in caso di infrazione, da parte degli autisti, alle norme del codice della strada: in conseguenza, le autorità preposte al

controllo dovrebbero essere quasi sempre in grado di accertare, contestualmente alla contestazione dell'infrazione, anche l'eventuale corresponsabilità dei committenti/caricatori ai sensi dell'art. 7 D. Lgs. 286/2005.

Non è chiaro se, nelle more dell'adozione della scheda di trasporto da parte del ministero, sia già fatto obbligo ai vettori di conservare a bordo del veicolo i contratti di trasporto in forma scritta o altra documentazione equipollente. Nell'attesa di verificare i provvedimenti che le autorità di controllo adotteranno e le decisioni che verranno prese dalla giurisprudenza in sede di impugnazione dei provvedimenti adottati, è consigliabile che i committenti forniscano fin da adesso ai vettori copia del contratto in forma scritta o, in caso di contratti quadro, quantomeno copia del singolo ordine di esecuzione, cui il trasporto si riferisce, onde evitare l'applicazione del fermo del veicolo. L'obbligo di conservare a bordo del veicolo documenti equipollenti alla scheda di trasporto graverà anche sui vettori che eseguono trasporti internazionali. Il decreto attuativo dovrebbe individuare tali documenti equipollenti. ■

**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



Provincia di Prato Comune di Carmignano

VENDESI
AFFITTASI



distribuzione

Distanza: 9 km da Prato Est, 16 km da Firenze,
11 km da Pistoia
Magazzino: mq. 4.100 H. mt. 10,00
N. Ribalte: 50
Ufficio: mq. 1.350
Note: Immobile unico fronte ribalta, di recente
costruzione, ideale da ufficio e piattaforma
distribuzione.

Provincia di Venezia Comune di Annone Veneto

VENDESI
AFFITTASI



distribuzione

Distanza: 7 km da Venezia (uscita AA - San Siro di
Livenza), 10 km da Portogruaro
Uscita A28 - 9 Ribalte
Magazzino: mq. 14.700 H. mt. 10,00
N. Ribalte: 26
Ufficio: mq. 7.350
Note: Immobile doppio fronte ribalta, ideale da
ufficio e piattaforma distributiva, possibile
completamento s.m. mq. 4.700

Provincia di Milano Comune di Vignate

VENDESI
AFFITTASI



trasporti

Distanza: 13 km da Milano
Magazzino: mq. 5.020 H. mt. 7,00
N. Ribalte: 62
Ufficio: mq. 1.450
Note: Immobile unico fronte ribalta, di recente
costruzione, ideale per conto e
spedizioni, interessante location
in ottima zona della nuova Bg (B-m)

Provincia di Catania Comune di Catania

VENDESI
AFFITTASI



logistica

Distanza: 7 km da centro Catania
Magazzino: mq. 14.000 H. mt. 12,00
N. Ribalte: 35
Ufficio: mq. 550
Note: Immobile un fronte ribalta, di nuova
costruzione, impianto sprinkler,
ampi piazzali

Provincia di Milano Comune di Milano

AFFITTASI



trasporti

Distanza: 14 km MI, 11 km A INGO
Magazzino: mq. 7.200 H. mt. 6,50
N. Ribalte: 40 ca.
Ufficio: mq. 1.000
Note: Immobile doppio fronte ribalta, adattamento
potenziato per servizi Milano città
(fronte tangenziale est)

Provincia di Milano Comune di Melegnano vic.ze

VENDESI
AFFITTASI



trasp. log. distr.

Distanza: 12,5 km da Milano
Magazzino: mq. 80.000 H. mt. 12,00
N. Ribalte: in base esigenze
Ufficio: in base esigenze
Note: Immobile unico fronte ribalta ottimamente
potenziato, possibilità di fruttamento

Provincia di Frosinone Comune di Anagni

VENDESI
AFFITTASI



logistica

Distanza: 55 km da Roma
Magazzino: mq. 30.000 H. mt. 12,00
N. Ribalte: in base esigenze
Ufficio: in base esigenze
Note: Immobile unico fronte ribalta,
possibilità di fruttamento

Provincia di Lodi Comune Tavazzano con Villavesco

AFFITTASI



logistica

Distanza: 6 km da Lodi
Magazzino: mq. 27.000 H. mt. 10,00
N. Ribalte: 102
Ufficio: mq. 3.000
Note: Immobile unico fronte ribalta, recente,
possibilità di fruttamento in loco
da 3.000 mq

Provincia di Bologna Comune di Bologna vic.ze

VENDESI
AFFITTASI



log. trasp.

Distanza: 12 km da Bologna
Magazzino: mq. 40.000 H. mt. 12,00
N. Ribalte: in base esigenze
Ufficio: in base esigenze
Note: Immobile unico fronte ribalta, recente,
possibilità di fruttamento



LA FRANCIA PIACE ALLE PMI ITALIANE

Nel 2008 le nostre imprese sono salite al 3° posto nella graduatoria degli investimenti esteri nel Paese transalpino. E il trend positivo prosegue.

di Eleonora Rota

In un contesto segnato dalla crisi economica mondiale, le imprese italiane cercano di internazionalizzarsi scegliendo il mercato francese. Dei 641 progetti di investimenti esteri registrati in Francia nel 2008, 55 riguardano imprese italiane. Questi progetti permetteranno il mantenimento o la creazione di 3600 posti di lavoro (1900 nel 2007). L'Italia passa quindi dal 6° posto nel 2007 al 3° del 2008 dietro Stati Uniti (6100 posti di lavoro) e Germania (4700). I progetti di investimenti italiani riguardano quasi tutto il territorio francese (17 regioni su



INVESTIMENTI ITALIANI IN FRANCIA

22), ma si concentrano su 3 regioni con più del 50% dei posti di lavoro di origine italiana: Rhône Alpes (30%), Nord-Pas-de-Calais (13%) e Lorraine (9%). Le principali regioni di origine per numero di posti di lavoro sono Veneto (1174 posti di lavoro), Lombardia (970), Piemonte (767) e Toscana (423).

I progetti italiani riguardano principalmente l'industria (89% dei posti di lavoro) grazie a una forte creazione nei settori tradizionali della «*metallurgia, lavorazione dei metalli, prodotti in metallo*» e «*vetro, legno, carta*». Per le attività dei servizi, è nei settori della «*ristorazio-*

ne» e dei «*servizi commerciali*» (punti vendita) che vengono creati o mantenuti più posti di lavoro (380). Il 2008 è stato caratterizzato dall'importanza assunta dalla ripresa di aziende francesi in difficoltà (sono il 56,5% dei posti di lavoro). Uno degli esempi più significativi ci è dato da Cartiera Lucchese (produzione di carta) che ha ripreso Novacare permettendo il mantenimento del lavoro a 227 occupati. Le creazioni di siti rappresentano il 13,2% dell'occupazione: ad esempio, la fonderia Beltrame ha generato 150 posti di con la creazione di un laminatoio nel porto di Bayonne. Anche la proporzione degli ampliamenti è rilevante (30,3% dei posti di lavoro) come dimostra la creazione di 160 posti ex-novo nel sito normando del gruppo Zignano.

Molte sono state le imprese francesi in difficoltà rilevate, per un numero di posti di lavoro elevato

A oggi il numero complessivo di posti di lavoro ammonta a 900 per 16 progetti realizzati. Inoltre la tendenza alla ripresa di imprese in difficoltà, che si era affermata nel 2008, viene confermata dai risultati del primo semestre: B4 Italia, leader in Europa della fonderia di precisione, ha rilevato ad aprile di quest'anno le attività della fonderia Fumel D, situata in Aquitania (oltre 210 posti di lavoro). «*Questi risultati, in tempo di crisi economica, confermano la qualità e la solidità delle relazioni economiche tra i nostri due Paesi. Dimostrando anche il dinamismo e la reattività degli imprenditori italiani. La prossimità dei due mercati, la loro complementarità così come la forza dei legami che uniscono i due popoli, sono solo alcuni dei fattori favorevoli allo sviluppo di opportunità per gli investitori*», afferma Hervé Pottier, direttore dell'Agenda Francese per gli Investimenti Internazionali in Italia - AFII. ■

COS'È AFII

L'Agenda Francese per gli Investimenti Internazionali (AFII) è l'ente nazionale di promozione, di «*prospezione*», e di accoglienza degli investimenti internazionali in Francia. L'AFII facilita la realizzazione di un progetto in Francia. E l'ente di riferimento per l'attività e l'immagine della Francia. L'agenzia si appoggia a una rete internazionale, nazionale e territoriale. Agisce in partnership con agenzie di sviluppo economico regionali per offrire agli investitori un servizio personalizzato.



quid
INNOVATION ITALY

4-5 NOVEMBRE 2009
CENTRO CONGRESSI
MILANOFIORI - MILANO

**INNOVAZIONE:
ICT, TRACCIABILITÀ
E SICUREZZA**



QUID: 1° Salone dell'identificazione automatica
per l'innovazione dei processi e dei servizi in Italia



www.qu-id.it

In concomitanza con l'evento

ID WORLD
INTERNATIONAL CONGRESS

Organizzato da:

>>> wise media

a cura di **Ornella Giola**

JOINT VENTURE TRA AIR FRANCE-KLM E DELTA AIR LINES

Il gruppo aereo europeo Air France-KLM e la compagnia aerea americana Delta Air Lines hanno dato vita a una joint venture in base alla quale effettueranno congiuntamente le rotte transatlantiche, condividendo ricavi e costi. Prevista pure la cooperazione sulle rotte aeree tra Nord America e Africa, Medio Oriente e India e sulle linee tra Europa e numerose destinazioni dell'America del Sud. La joint venture rappresenta circa il 25% della capacità aerea dei collegamenti transatlantici e genererà ricavi annui per oltre 12 miliardi di dollari, potendo contare su più di 200 voli giornalieri. Sei gli hub previsti: Amsterdam, Atlanta, Detroit, Minneapolis, New York e Parigi, cui si aggiungeranno gli aeroporti strategici di Cincinnati, Memphis, Salt Lake City e Lione.

AIUTI AD AGGREGAZIONE E FORMAZIONE PER L'AUTOTRASPORTO

L'autotrasporto sta per ricevere 16 milioni di euro (già stanziati l'anno scorso) destinati a favorire aggregazione e formazione. Il Consiglio dei Ministri ha infatti di recente approvato due regolamenti attuativi: il primo stabilisce le modalità per ripartire 9 milioni per aggregazioni imprenditoriali, mentre il secondo indica le modalità relative a 7 milioni di incentivi per la formazione professionale. Tali stanziamenti erano previsti già dal decreto legge 112 del 25.6.2008 (convertito dalla legge 133 del 6.8.2008). Da segnalare infine che il mi-

nistro dei Trasporti, Altero Matteoli, ha firmato il decreto che istituisce il fondo di garanzia per l'autotrasporto: ha lo scopo di agevolare l'accesso al credito da parte degli operatori del settore.

ENGINEERING 2K CONSEGNA IN ANTICIPO A PONTENURE

Con un mese di anticipo, Engineering 2K consegna allo sviluppatore Vailog il complesso logistico-industriale di circa 54 mila mq di Pontenure (provincia di Piacenza). Si tratta di una piattaforma logistica integrata su un superficie fondiaria di quasi 150.000 mq che si prevede possa occupare a regime 150/200 persone. La struttura si colloca in una posizione di spiccata vocazione logistica in grado di servire agevolmente l'intero territorio nazionale. La zona è infatti delimitata da due grandi arterie di comunicazione: l'autostrada A1 a nord-est e la ferrovia Piacenza-Bologna a sud. Al fine di migliorare la viabilità della zona, è inoltre prevista la realizzazione della nuova tangenziale oltre a una pista pedociclabile lunga circa 2 chilometri, opere di cui Engineering 2K è stata nominata supervisor. In tema di ecosostenibilità, non sono state trascurate le ampie superfici permeabili destinate a verde per circa 60.000 mq. Pratica e funzionale è la viabilità interna, illuminata con lampade a basso consumo energetico, presenti anche nelle aree di parcheggio per le autovetture e i camion, opportunamente separate per ragioni di sicurezza.

VARATO IL PROGETTO "VANSHARING" A BOLOGNA

Tra il comune di Bologna, il locale interporto e Tps-Ptv è stato siglato un contratto per la fornitura di una piattaforma tecnologica: supporterà a livello informatico la gestione delle attività relative alla distribuzione urbana delle merci nella zona a traffico limitato della città emiliana. La piattaforma tecnologica sarà parte integrante del progetto VanSharing, iniziativa definita dal comune di Bologna nell'ambito del Piano Merci con l'obiettivo di razionalizzare i servizi di distribuzione delle merci, a copertura dell'ultimo miglio. Oltre che di una piattaforma tecnologica, il VanSharing si avvarrà dell'utilizzo di nuovi mezzi ecocompatibili, trenta in totale, che potranno inoltre servirsi, per la sosta nella zona a traffico limitato, di aree appositamente destinate al carico-scarico, protette da usi irregolari e prenotabili. Queste piazzole saran-





no comunque disponibili a tutti i mezzi a basso impatto ambientale. Il progetto VanSharing è inserito tra gli interventi contenuti nell'accordo di programma regionale per la mobilità sostenibile e usufruisce di un cofinanziamento della Regione Emilia-Romagna e della Provincia di Bologna.

DB SCHENKER ANCORA PIÙ ATTENTA ALL'AMBIENTE

La compagnia tedesca DB Schenker annuncia iniziative per diminuire l'impatto ambientale delle sue attività. Quattro sono i progetti previsti: green logistics networks (intermodalità), green road (autotrasporto), green product rail (trasporto ferroviario) e green terminal (logistica). Nell'ambito del *green logistics networks*, DB Schenker s'impegna a scegliere la combinazione tra le modalità più ecosostenibili, senza però penalizzare la resa. In particolare poi col programma *green road*, la società utilizzerà le diverse tecnologie che rendono meno inquinanti i camion, oltre a seguire la formazione degli autisti al fine di migliorare la loro guida soprattutto per quel che concerne i consumi.

ACCORDO TRA INTERPORTO CAMPANO E ZARAGOZA

Logistic Platform of Zaragoza e Interporto Campano, in occasione della fiera Sil in programma a Barcellona, hanno sottoscritto un accordo di collaborazione per sviluppare progetti di comune interesse in campo logistico. L'intesa è stata favorita dal ministero degli Esteri italiano che all'inizio del 2009 aveva organizzato una missione dei rappresentanti della piattaforma spagnola nel nostro Paese, presso l'interporto Campano e le strutture logistiche di Bari e Marcellise. L'accordo è stato firmato da Ricardo Garcia Becerril, presidente di Plaza Ltd, da Giovanni Punzo presidente di Interporto Campano SpA, e dall'assessore ai Trasporti della Regione Campania, Ennio Cascetta. ■



Cultura e Formazione

Assologistica

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

I NOSTRI CORSI DI MAGGIO/GIUGNO

**IL TRASPORTO DELLE MERCI PERICOLOSE
RAPPORTO COMMITTENTE - VETTORE**

9 Giugno 2009

**IL MARKETING LOGISTICO
E LA CREAZIONE DI NUOVI SERVIZI**

10 Giugno 2009

IL CONTRATTO LOGISTICO

10 Giugno 2009

L'ABC DELLE OPERAZIONI DOGANALI

19 Giugno 2009

PER ISCRIVERSI:

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

Fax 02 97387976 oppure

e-mail: culturaformazione@assologistica.it

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

AI SOCI ASSOLOGISTICA

ED ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE

È RISERVATA UNA RIDUZIONE DEL 50%

La sede del corso verrà comunicata alla conferma di iscrizione.

Per ulteriori informazioni:

Segreteria Formazione

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

culturaformazione@assologistica.it

NUMERI CHE FANNO PENSARE POSITIVO

I visitatori hanno toccato quota 47 mila 500 unità; un risultato di tutto rispetto in tempo di crisi per una fiera che si conferma leader europea.

di **Giovanni Cristaldi**

Il salone internazionale per la logistica, la telematica e il trasporto ha chiuso lo scorso 15 maggio i battenti a Monaco di Baviera con risultati da record sia in termini di espositori che di superficie espositiva e la presenza di 47.500 visitatori. *“Le aspettative iniziali sono state ampiamente superate. Il settore ha dato prova di saper fronteggiare la crisi con flessibilità e innovazione”*, ha detto Eugen Egetenmeier, membro del consiglio direttivo di Messe Munchen. *“Il grande interesse per questa edizione è un segnale positivo per l'intero settore e allo stesso tempo un impulso importante in questo particolare frangente”*, gli ha fatto eco il ministro federale dei trasporti Wolfgang Tiefensee, in occasione della cerimonia di apertura dell'evento. Un'opinione condivisa anche dagli espositori e dai visitatori di Transport logistic 2009. Un sondaggio Infratest ha rilevato che il 70% delle aziende espositrici e il 58% degli operatori specializzati presenti si aspettavano un miglioramento della situazione economica nei prossimi due anni.

I 10 Paesi di maggiore provenienza dei visitatori sono stati accanto alla Germania, nell'ordine, Austria, Olanda, Italia, Svizzera, Repubblica Ceca, Francia, Polonia, Gran Bretagna, Ungheria e Belgio, con quindi il nostro Paese in forte presenza. Il 32% dei visitatori aveva prove-

nienza straniera, con un leggero aumento rispetto al 2007. *“La Germania rappresenta il Paese di riferimento per la logistica in Europa*

Gli espositori sono cresciuti dell'11%, registrando la presenza di 1760 aziende da 55 Paesi

in modo inconfondibile”. Nei padiglioni 1.760 aziende da 55 Paesi – pari a un incremento dell'11% – hanno presentato una vasta gamma di innovazioni e servi-

zi per una gestione intelligente ed ecosostenibile del traffico merci. In aumento anche la quota degli espositori esteri (41% del totale).

Il programma di conferenze e le rassegne specializzate Air Cargo Europe, Marilog e Eurasia hanno registrato un buon successo di pubblico. I partecipanti hanno beneficiato di un'offerta di più di 30 eventi per informarsi su strategie aziendali anticrisi, tecnologie quali l'RFID, nuovi approcci per il servizio clienti, mercati emergenti come Turchia, Brasile e Croazia o la cosiddetta “logistica verde”. La prossima edizione di transport logistic si terrà dal 10 al 13 maggio 2011. *Ulteriori informazioni al sito www.transportlogistic.de*



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

La realtà italiana che si muove nel mondo

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



ITALSEMPIONE

MONTEBELLO

Logistics Center

Superficie Lotto
54.958 mq

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



VENDESI / AFFITTASI

36 € mq/anno

Collegamenti e Viabilità

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



CamVedelli
RE
Real Estate
AGENCY

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

ITALIEDIL
Gruppo Italcil
Wissuzzi