

Andrea Faini

"LA CRISI?
UN'OPPORTUNITÀ,
SE AFFRONTATA
CON SAGGEZZA"



FOCUS: NOVITA' DALL'IMMOBILIARE LOGISTICO

PORTI

Armatori a Matteoli:
"Ora vogliamo fatti"

OPERATORI

Number 1 potenzia
l'hub di Parma

SPARE PARTS LOGISTICS

Così l'ha automatizzata
il gruppo Volkswagen

Tecnica

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

Flessibilità

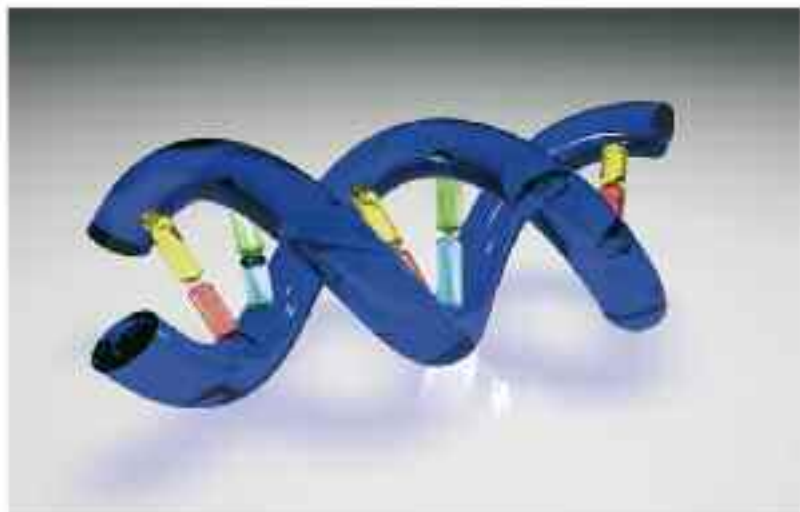
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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... **CI SALVERA' L'AMBIENTE?**

I TEMI AMBIENTALI HANNO UN RUOLO DI PRIMO PIANO ANCHE NEL NOSTRO SETTORE. PURE LE RECENTI GIORNATE PIACENTINE DEL "CHAINLOG" HANNO FOCALIZZATO L'ATTENZIONE SU DI ESSI E LO SVILUPPO IMMOBILIARE ECO-COMPATIBILE E' STATO AL CENTRO DELL'EIRE, LA MAGGIORE FIERA ITALIANA DEL REAL ESTATE. LE IDEE GUIDANO LE AZIONI, MA QUELLE "AMBIENTALI" SEMBRANO VIAGGIARE VELOCISSIME (SOSPINTE IN PIU' DALLA CRISI ECONOMICA). LO DIMOSTRA ANCHE L'IMPEGNO PROFUSO IN QUESTO SENSO DA IMPORTANTI REALTA', COME LO SVILUPPATORE IMMOBILIARE STATUNITENSE PROLOGIS, CHE - PROPRIO IN ITALIA (E PRIMO IN EUROPA) - REALIZZERA' UN MAGAZZINO SECONDO I PARAMETRI "LEED", UNA DELLE PIU' AUTOREVOLI NORMATIVE AMBIENTALI INTERNAZIONALI. DIETRO A TUTTO QUESTO C'E' OVVIAMENTE L'ECONOMIA: QUELLA COSIDDETTA "VERDE" RAPPRESENTA UN AFFARE DA OLTRE 100 MILIARDI DI DOLLARI L'ANNO IN TUTTO IL MONDO, TRA RISPOSTE INNOVATIVE AI CAMBIAMENTI CLIMATICI E ALTRI INVESTIMENTI RELATIVI AL SETTORE AMBIENTALE. E COSI' LE ATTIVITA' VERDI - UNA VOLTA RITENUTE IRRILEVANTI PER L'ECONOMIA MONDIALE - OGGI COSTRINGONO INVESTITORI, IMPRESE E CONSUMATORI A SCRIVERE NUOVE REGOLE DEL GIOCO.



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

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 ad Andrea Faini di World Capital

**"DALLA CRISI SI ESCE
SOLO CON SAGGEZZA"**

4

Confitarma

**GLI ARMATORI A MATTEOLI:
"ORA VOGLIAMO I FATTI"**

8

Autopart di Volkswagen

**PARTI DI RICAMBIO
IN TEMPO REALE**

12

Number 1

**PARMA: HUB MAGGIORATO
PER IL "BIG" DEL GROCERY**

14

Chainlog

**FOCUS SU OUTSOURCING E "VERDE"
NELLA DUE GIORNI PIACENTINA**

20

Prevedere & Pianificare

**MA LA SUPPLY CHAIN
DA DOVE INIZIA?**

22

Intervista ad Adamo Ruffo

**COSI' GEFCO ITALIA
AFFRONTA LA CRISI**

24

Focus Mercato immobiliare

**AVANTI ADAGIO,
MA AVANTI**

26

Assologistica Nord Est

**WATERMODE, UN PROGETTO
PER IL SUD EST EUROPEO**

48

E' ACCADUTO A...

50

LA PAROLA AL LEGALE

52

30 GIORNI

56

IL DIZIONARIO DELLA LOGISTICA

59



BORSINO immobiliare
della **LOGISTICA**

powered by
World Capital
REAL ESTATE SPECIALIST
www.worldcapital.it

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

www.borsinoimmobiliarelogistica.it

"FUORI DALLA CRISI SOLO CON SAGGEZZA"

E' quanto vuole garantire ai 3PL World Capital Real Estate Group con le molteplici attività immobiliari. Ce le illustra il suo managing director.

di **Eleonora Rota**

La missione di World Capital? Riprendendo l'headline della nostra campagna istituzionale che ci ha visti protagonisti sulle maggiori riviste del Real Estate, potrei semplicemente dire: 'Con noi, dove vuoi, quando vuoi'. Headline nel quale abbiamo sintetizzato le qualità fondamentali di un gruppo che negli anni, con passione e professionalità, ha risposto alle aspettative dei suoi clienti grazie ad un team, orientato al fare, all'agire e all'essere propositivo'. Esordisce così Andrea Faini, managing director di WorldCapital, il cui team opera su tutto il territorio nazionale e nelle più importanti città straniere, offrendo soluzioni e opportunità per quanto concerne le attività di consulting, agency, property e investment. "Nello specifico dell'immobiliare logistico, nostro core business - prosegue Faini - potrei sintetizzare la nostra mission rifacendoci a un antico proverbio cinese che recita *le persone intelligenti dicono quello che sanno, le persone sagge sanno quello che dicono*".

QUALI SONO I VOSTRI OBIETTIVI A BREVE-MEDIO TERMINE?

■ Sicuramente consolidare la nostra posizione di partner ideale per gli operatori del settore logistico che devono, vogliono o vorrebbero implementare i loro piani di sviluppo immobiliare. Allo

stesso tempo, considerando il particolare momento storico, ci siamo posti come obiettivo a medio termine, un ulteriore ampliamento della clientela fidelizzata, mettendo a disposizione la nostra "saggezza" per tutti gli operatori

"Siamo a disposizione di tutti quegli operatori che cercano opportunità anche in tempi difficili"

che dalla crisi vogliono trarre delle reali opportunità, rivedendo le proprie strategie immobiliari, alla luce delle mutate condizioni del mercato. I nostri interessi sono quindi rivolti anche a vari investitori (istituzionali, fondi, SGR, ecc.) che proprio nell'immobiliare logistico possono trovare margini operativi che attualmente altri settori non sono più in grado di offrire.

QUALI TREND STA EVIDENZIANDO IL MERCATO IN QUESTO MOMENTO?

■ I prezzi stanno subendo un leggero cambiamento di rotta rispetto all'ultimo periodo. Infatti analizzando i primi mesi del 2009, si può intravedere un'interruzione della caduta dei prezzi, con conseguente stabilizzazione dei valori di mercato, tendenza che si è ripercossa sia nei canoni di locazione che nei prezzi di compravendita. Posso affermare che le città che hanno saputo contenere maggiormente il deprezzamento, stabi-

lizzando i propri valori sono nel nord Italia, in particolare nell'area lombarda e veneta. Altre località che stanno investendo al fine di superare questo periodo di transizione sono nell'area piemontese e nel sud Italia, localizzate principalmente nei pressi dei principali interporti. Trend molto interessante da valutare è invece la fuga dalle piccole località prese d'assalto negli ultimi anni a causa dei bassi costi di tali aree. Queste superfici sono solitamente distanti dalle infrastrutture principali e riuscivano ad essere invitate principalmente proprio per i loro costi contenuti. Ora offrono un appeal assai minore, per via delle ottime locations liberatesi nelle città più importanti a tariffe e prezzi interessanti.



CI SONO IMMOBILI CHE STATE GESTENDO IN ESCLUSIVA? SE SÌ, QUALI CARATTERISTICI PRESENTANO?

■ Nel contesto dell'EIRE 2009 abbiamo presentato un interessante investimento a reddito. L'operazione, che vedrà l'immobile pronto per il 2010, ha tutte le carte in regola per essere considerata un ottimo investimento immobiliare nel settore logistico. Infatti, location strategica, tenant affidabile e prodotto immobiliare durevole e innovativo trovano delle risposte appropriate in una location come Isola Vicentina, in un tenant qual è DHL Exel Supply Chain e in un prodotto immobiliare nato dall'esperienza del gruppo Trevisan. L'immobile si sviluppa su un'area totale di circa 53.000 mq, con una superficie di 25.000 mq, di cui 660 mq di uffici e servizi. Come Agency siamo inoltre impegnati in molte altre situazioni interessanti in tutta Italia.

DOVE PER L'ESATTEZZA?

In Toscana, a Carmignano (Prato), stiamo trattando un immobile con triplo fronte di ribalte e una superficie di 8.300 mq. Se ci spostiamo in Sicilia, a Catania, su una superficie di 14.000 mq con 35 ri-

CHI È ANDREA FAINI

E'nato a Melzo nel 1973; in possesso di diploma di geometra e con specializzazioni in marketing e comunicazione. A 20 anni è consulente immobiliare nell'azienda paterna: dopo un inizio in cui si concentra sul mercato residenziale, svolta e punta ad andare oltre, fino a fondare World Capital, gruppo in grado di confrontarsi con importanti clienti, aziende corporate, investitori e utilizzatori finali. Crea il Borsino Immobiliare della Logistica, esempio pratico della necessità operativa di conoscere nel dettaglio i valori degli immobili sull'intero mercato nazionale. In World Capital operano varie divisioni, ovvero la Agency (per consulenza commerciale e statistica per stime, valutazioni immobiliari, progettazione e assistenza tecnica, gestione cantieri e gestione dei crediti in contenzioso), Consulting (per privati e società che vendono, locano o acquistano immobili ad uso residenziale, capannoni produttivi, magazzini per logistica, uffici, terreni, hotel e resort), Property (per la gestione di patrimoni immobiliari e locazioni, servizi di facility management, assistenza tecnica conformità impianti, allestimento depositi e gestione rischi aziendali) e Investments (operazioni di sviluppo immobiliare, investimenti a reddito, valorizzazione di patrimoni immobiliari).



balte abbiamo un immobile veramente interessante. In Lombardia, a Milano, affittiamo 7.200 mq di magazzini con 40 ribalte su doppio fronte e 1.200 mq a ufficio, mentre in provincia a Vignate valutiamo anche la vendita di 5.600 mq di magazzini con 68 ribalte su triplo fronte e 1.450 mq a ufficio. Rimanendo in Lombardia possiamo andare in provincia di Lodi, a Tavazzano con Villavesco,

dove cerchiamo un tenant per 27.000 mq di magazzini con 100 ribalte su triplo fronte e 3.800 mq di uffici. E infine in provincia di Venezia, ad Annone Veneto, dove l'opportunità è su un immobile di 14.700 mq con 26 ribalte disposte su doppio fronte e 1850 mq ad uffici.

AVETE GIÀ CONCLUSO OPERAZIONI IMMOBILIARI LOGISTICHE IMPORTANTI?

■ In questi anni abbiamo siglato molti accordi portando a compimento molteplici operazioni immobiliari. Operazioni costruite su misura del cliente, mai ripetitive o standardizzate, ma sviluppate seguendo un preciso modello di business che funziona e produce redditività. In questa logica parlano quindi gli attori che ci hanno coinvolti e non tanto l'operazione in sé. Per citarne solo alcuni potrei segnalare DHL, MediaWorld, Amadori, SDA, etc.

QUALI SERVIZI FORNITE AI VOSTRI CLIENTI? PUO' ILLUSTRARE UN CASO?

■ Da quest'anno abbiamo ottenuto la certificazione di qualità ISO 9001:2000 per tutti i servizi che rendono le nostre divisioni Agency, Consulting, Property e >



Investments decisamente apprezzate sul mercato. Quando riceviamo una proposta immobiliare mettiamo in moto un processo articolato: spazia dalla basilare valutazione alla più complessa analisi del mercato di riferimento, che ci permette di arrivare all'elaborazione del "Comparable Asset", un modello di comparazione delle varie opportunità per il cliente in riferimento alle esigenze manifestate. Recentemente abbiamo applicato questo metodo per Italia Logistica, joint venture tra gruppo FS e Poste Italiane, portando a termine un'operazione di 30.500 mq a Monticelli D'Ongina, in provincia di Piacenza. Siamo stati coinvolti da Italia Logistica nella ricerca di una location strategica in grado di garantire un rendimento ottimale della commessa aggiudicata per la gestione di attività logistiche di Enel. Italia Logistica, grazie al "Comparable Asset" ha scelto in base a reali indici di soddisfazione delle sue esigenze, fra una serie di valide alternative, l'area sulla quale lo sviluppatore Gazeley realizzerà l'intervento.

WORLD CAPITAL PRODUCE UN BOLLETTINO IMMOBILIARE: DOVE E COME RECUPERATE I DATI CHE DIRAMATE?

■ La domanda mi permette di porre l'attenzione su un aspetto molto importante del Borsino Immobiliare della Logistica e in particolare sul lavoro che la divisione Consulting di World Capital mette in gioco nella sua elaborazione. Oggi la comunità di rilevatori che contribuisce alla produzione dei dati statistici è arrivata a 600 operatori. Operatori qualificati, ovvero aziende che come noi operano quotidianamente nell'immobiliare logistico e ne conoscono le varie sfaccettature. Il dato finale non è mai un valore assoluto, ma una ponderazione fra almeno 30 singole campionature per la stessa area di riferimento.



NEI VALORI MEDI DI VENDITA/LOCAZIONE CHE PUBBLICATE VENGONO INDICATE ALCUNE AREE, SPECIE QUELLE NEL CENTRO SUD, IN CUI L'OFFERTA LOGISTICA È SCARSA: COME ELABORATE QUESTI DATI?

■ Più che di scarsa offerta, parlerei di una domanda e di un'offerta diversa. In queste aree infatti gli interessi sono orientati a situazioni immobiliari legate alla distribuzione più che allo stoccaggio, con la conseguente diversa necessità di tipologia immobiliare. Tutto questo si traduce in una apparente assenza della logistica classica che in realtà occupa molti spazi, generando una domanda e un'offerta che il borsino puntualmente va a rilevare.

“La comunità di rilevatori del nostro Borsino Immobiliare ammonta oggi a 600 operatori qualificati”

NEL BORSINO CITATE TRA I PARTNER OPERATORI DEL SETTORE IMMOBILIARE COME VITALI E REALTY VAILOG: DI CHE COLLABORAZIONE SI TRATTA?

Il Borsino non è un semplice indicatore di prezzi di vendita o locazione immobiliare, in quanto riporta anche le indicazioni sulla domanda e l'offerta. In molti infatti riconoscono nel Borsino un'insostituibile bussola per orientarsi nel

l'universo immobiliare della logistica. Nel tempo grazie alla collaborazione con operatori come quelli da lei citati è diventato uno strumento operativo e non una semplice raccolta di numeri e statistiche, nel quale trovare anche interviste, appuntamenti, fornitori, ecc. È proprio questa la chiave di lettura della collaborazione con i nostri partner.

DI RECENTE SIETE APPRODATI NEGLI USA: PUÒ CHIARIRE DI CHE TIPO DI ATTIVITÀ SI TRATTA?

■ Negli USA è forse eccessivo e per chi come noi è abituato a fare un passo alla volta è importante precisare che siamo approdati a New York, così come a Praga, Parigi e Barcellona. Si tratta di collaborazioni con nostri partner locali che ci permettono di soddisfare le esigenze sempre più articolate dei nostri clienti. Abbiamo costruito il nostro business un passo alla volta mettendo al centro il "cliente". La fidelizzazione è sicuramente uno dei nostri fiori all'occhiello e l'abbiamo costruita proprio sviluppando servizi specialistici a trecentosessanta gradi nel Real Estate. Entrare nel mercato estero per noi è stata quindi una risposta a un'esigenza e non un'avventura per trovare nuovi sbocchi, proprio per dare compimento al nostro già citato motto: "World Capital, con noi, dove vuoi, quando vuoi". ■



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 gomma-rotale
Servizi doganali
Trasporti e spedizioni
Commercio all'ingrosso

Obiettivi 2008

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



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

INTERPORTO-CENTRO INGROSSO
DI PORDENONE SPA
Interporto - Centro Ingresso - Settore F, n. 1
33170 Pordenone
Tel. 0434 571144 - Fax 0434 570332
www.interportocentroingrosso.com
info@interportocentroingrosso.com

ORA GLI ARMATORI VOGLIONO I FATTI

Molte le richieste a Matteoli dal presidente di Confitarma, alla cui assemblea il ministro ha pure illustrato i punti salienti della riforma dei porti.

di **Giovanna Visco**

Ci aspettiamo da lei non solo un segnale, ma atti concreti", questa l'eloquente conclusione, rivolta al ministro Altero Matteoli, della relazione presentata all'assemblea pubblica di Confitarma (Confederazione italiana armatori) dal presidente Nicola Coccia. Così come emblematica ne è stata l'apertura, preceduta da un minuto di silenzio per le vittime di Viareggio, puntata sul mondo del credito bancario, perché distingue le attività economiche trainanti non speculative, come quelle del settore marittimo armatoriale formato da imprese storiche che lavorano sulla crescita di medio e lungo periodo, da attività senza prospettive di sviluppo.

Il nostro Paese con 255 milioni di tonnellate di merci è al primo posto nell'import/export marittimo dell'UE e ciò deve essere fatto pesare nelle politiche europee di *green economy*, come nel caso della composizione del combustibile navale che sta creando grossi problemi di approvvigionamento e di costo alle imprese armatoriali. *"Le norme verso un'economia verde devono essere uguali per tutte le modalità"* ha ribadito Coccia e non può passare sotto silenzio il fatto che mentre il trasporto marittimo ha abbattuto del 70% le emissioni di CO2 negli ultimi 20 anni, la modalità stradale lo ha fatto solo per il 26%. C'è poi il grave

problema della pirateria e degli 82 giorni (fino al momento dell'assemblea) di prigionia dell'equipaggio del Bucaneer

Devono partire pure le modifiche a costo zero per eliminare i vincoli che ostacolano la competitività italiana

ostaggio dei pirati somali, e pur apprezzando le azioni governative per la difesa delle rotte commerciali nel Corno d'Africa, tuttavia per Confitarma il problema va affrontato politicamente con azioni che estirpino a terra le cause del fenomeno. Se sottovalutata la pirateria rischia di margi-

nalizzare il Mediterraneo, mentre l'economia vuole l'Africa destinata a un ruolo importante negli equilibri produttivi, rivoluzionando flussi delle merci e rapporti tra sponde Nord e Sud del Mediterraneo.

Ma l'Italia non sembra scegliere, a differenza di Francia e Spagna, una politica estera mediterranea strategica per lo sviluppo economico. Infatti, *"gli armatori possono facilmente dirottare le navi in altre aree, ma i nostri porti, l'industria di terra e i consumatori finali certamente non lo potranno fare"* enfatizza Coccia e nel Mediterraneo si giocheranno partite determinanti sulla portualità, sul



cabotaggio, sulle AdM e sulle crociere. *“Non si possono affrontare le complesse tematiche della portualità senza tenere in considerazione il punto di vista di chi quotidianamente si confronta con la realtà dei nostri scali. Operatori portuali e imprese armatoriali in particolare sono i veri creatori di ricchezza e occupazione nei porti”* ha continuato il presidente di Confitarma, e la riforma dei porti, attesa ormai da troppo tempo, non può ridurre la presenza nei Comitati portuali o limitare le competenze di questi ultimi. Su questo aspetto la 84/94 è ancora valida garantendo una democrazia economica di dialogo costante e costruttivo tra pubblico e imprenditoria privata, mentre è assolutamente prioritario per il sistema portuale italiano un rilancio delle infrastrutture e lo sviluppo di porti strategici. Fondali, banchine, numero di gru, aree di stoccaggio e capacità di interconnettersi con il tessuto economico del territorio di riferimento misurano il successo di un porto e lancia lo slogan: *“Un porto vicino ai mercati è un porto vincente; un porto vincente non può che essere un bene primario per il Paese”*. Ma non sono nemmeno più procrastinabili le riforme a costo zero per eliminare i vincoli che ostacolano la competitività



MATTEOLI: I 7 PUNTI DELLA RIFORMA



Sebbene abbia risposto a una a una alle sollecitazioni dei relatori, è stata soprattutto la riforma della Legge 84/94 che il ministro Matteoli ha messo sotto i riflettori. Infatti lo scorso 1° luglio è intervenuto alla 8° Commissione permanente trasporti, lavori pubblici e telecomunicazioni presieduta dal senatore Luigi Grillo per l'audizione sul disegno di legge di riforma dell'ordinamento portuale. Come ha

sintetizzato all'Assemblea Confitarma sono 7 i punti con cui la riforma si caratterizzerà: ① completamento dell'autonomia finanziaria, ricorrendo per la realizzazione delle opere già nei piani portuali alle risorse della Cassa Depositi e Prestiti; ② definizione dei rapporti tra gli organi delle AP, per la cui governance, come si legge in un documento, saranno assegnati al presidente poteri decisionali autonomi e svincolati da procedure burocratiche profilandone un ruolo di manager del porto; ③ procedure di semplificazione per i piani regolatori portuali e loro varianti; ④ sviluppo dell'intermodalità; ⑤ modernizzazione del sistema di assegnazione delle aree demaniali per le operazioni portuali; ⑥ servizi efficienti ed economici; ⑦ semplificazioni per i dragaggi.

italiana. Gli armatori sono molto preoccupati per la burocrazia e la complessità del nostro sistema normativo, tanto da non scartare ipotesi estreme di portarsi in altre bandiere. Infatti, se per Unioncamere il peso di tali disfunzioni è di 16,6 miliardi di euro, circa l'1,1% del PIL, con una spesa media annuale a impresa di circa 12.000 euro, per il comparto marittimo tale costo sale a più di 100.000 euro per ogni nuova nave costruita all'estero, quindi Confitarma chiede ai decisori politici l'istituzione di una Commissione interministeriale sulle molteplici e condivise richieste di ammodernamento che il settore avanza da anni. Ma un ministero in perenne organizzazione, continua Coccia, non può sostenere con puntualità le esigenze amministrative dei mondi marittimo, terrestre, ferroviario e aereo, e potrebbe essere condivisibile un nuovo modello simile all'Agenzia istituita recentemente in Francia, che riporti sotto lo stesso tetto tutte quelle materie nel tempo attribuite impropriamente ad altri ministeri, ottenendo un unico referente politico-amministrativo, il ministero dei

Trasporti, per tutte le competenze del cluster marittimo.

A fare da eco alle posizioni di Confitarma, Gian Maria Gros-Pietro, presidente di Federtrasporti. *“Viviamo in tempi in cui le decisioni devono essere prese rapidamente”* che ci sia crescita o crisi, ha sottolineato, *“e noi veniamo da anni in cui i trasporti hanno sofferto l'incertezza normativa, gestita con regolamenti ministeriali o peggio dalle sentenze dei contenziosi amministrativi”*. Poi un passaggio sulla Tremonti ter, per le misure di detassazione degli utili reinvestiti, richiamando l'attenzione di Matteoli. *“Anche le imprese di trasporto e di logistica investono in beni strumentali spesso altamente tecnologici e prodotti in Italia e in mezzi di trasporto. Anche questi devono rientrare negli investimenti agevolati! La logistica e i trasporti non sono semplicemente strumentali, ma sono i punti di forza delle economie più dinamiche. La logistica produce laddove il servizio viene prodotto, quindi produce valore aggiunto e occupazione altamente qualificata e non delocalizzabile”*. ■

SBB, UNA FERROVIA ECO-COMPATIBILE

La società svizzera adotta un pacchetto di iniziative rispettose dell'ambiente. Prevede pure corsi di formazione per i macchinisti.

di **Giovanna Galé**

Cambiamenti climatici, emissioni di CO₂, sviluppo sostenibile e bilanci energetici: l'ecologia è in vetta alla lista dei temi all'ordine del giorno per numerose società. A subire una pressione crescente sono in particolar modo le catene logistiche, considerando il fatto che il trasporto di merci è causa di effetti negativi sull'ambiente. Chi da qualche tempo risulta essere particolarmente impegnata a contenere tali effetti è SBB Cargo, la divisione merci della compagnia ferroviaria elvetica. Il vettore punta su una continua ottimizzazione del bilancio ecologico. In Svizzera utilizza infatti una rete quasi completamente elettrica e l'energia impiegata nell'area alpina viene ricavata per più del 70% da centrali idroelettriche eco-compatibili. Per tale motivo il traffico ferroviario nel Paese alpino registra una produzione di anidride carbonica quasi nulla. Il programma di risparmio energetico di SBB Cargo prevede, fra l'altro, di ridurre il consumo di energia del 10% all'interno di tutto il gruppo entro il 2015 (corrisponde a un ammontare di circa 230 GWh l'anno, pari al consumo di quasi 60 mila famiglie). Per raggiungere ciò, la società ha elaborato un pacchetto di misure: spazia dai corsi di formazione destinati ai macchinisti a misure per il risparmio energetico nei centri di manutenzione e nelle sedi amministrative.

Grazie ai corsi di formazione, ad esempio, i macchinisti possono apprendere una tecnica di guida a basso consumo energetico. L'attenzione è incentrata in particolar modo su un miglior utilizzo dell'impianto frenante attivando i freni elettrici il prima possibile

Programmato un risparmio complessivo del 10% del consumo di energia entro il 2015

e, in questo modo, rialimentando la linea di contatto con l'energia elettrica. I freni pneumatici, al contrario, devono essere utilizzati il meno possibile. Nel 2008 nell'ambito delle giornate di formazione annuali circa 2300 macchinisti del traffico passeggeri e 1000 di quello merci hanno frequentato un corso per imparare ad adottare uno stile di guida con il mini-

mo consumo. *“Se i macchinisti adotteranno questa tecnica di frenatura, prevediamo un risparmio di energia di trazione pari al 5%”*, dichiara il direttore Nicolas Perrin.

SBB Cargo ha inoltre tra i suoi obiettivi futuri quello di dotare l'intera flotta di vagoni merci di impianti frenanti silenziosi. Attualmente sono già oltre 4 mila (pari cioè al 50% del parco) i veicoli in circolazione dotati di questa tecnologia, cosa che fa di SBB Cargo la prima società ferroviaria in Europa. E' previsto poi il risanamento di quelle locomotive non ancora dotate di filtri ecologici. Infine a partire dalla primavera di quest'anno i clienti ricevono un resoconto sulle emissioni aggregate prodotte con tutti i loro trasporti espletati tramite SBB Cargo. Questi dati vengono calcolati con il software EcoTransIT (per il quale rimandiamo al riquadro qui a lato) ■



ECOTRANSIT PER MISURARE ONLINE LE EMISSIONI DI CO2

Il potenziale maggiore per la riduzione delle emissioni di CO2 sta nello spostamento del traffico dalla strada alla rotaia. Ed è proprio in questo contesto che si inserisce un nuovo strumento internet progettato da SBB Cargo in collaborazione con l'Associazione internazionale delle ferrovie, l'Università di Hannover e l'Istituto per la ricerca energetica e ambientale (Ifeu) di Heidelberg. EcoTransIT è uno strumento online che determina l'impatto ambientale dei trasporti merci all'interno dell'Europa con le diverse modalità di trasporto, paragonando il consumo energetico e l'emissione di sostanze nocive del trasporto su rotaia, gomma, nave e aereo e aiutando così gli utenti a ottimizzare il proprio bilancio energetico. L'utente riceve informazioni su ciascun percorso per la rispettiva merce trasportata e le relative quantità. Il software prende in considerazione tutti i parametri di ciascun processo di trasporto che sono rilevanti per l'ambiente, come ad esempio le caratteristiche e la lunghezza della tratta, il peso del carico, la grandezza del veicolo e il tipo di trazione. Oltre alle emissioni dirette, prodotte ad esempio dai tubi di scappamento dei camion, EcoTransIT calcola anche tutte le emissioni a monte derivanti dalla produzione del carburante e della corrente elettrica. Nella modalità per esperti di EcoTransIT ora si possono definire anche parametri come il livello di carico dei veicoli o convogli e la parte di viaggio a vuoto per ogni mezzo di trasporto. Se la merce viene trasbordata, il risultato può essere influenzato dalla modalità di trasbordo (alla rinfusa, liquidi, altro). Per il trasporto con camion sono inoltre applicate le classi di inquinamento Euro 4 e 5.



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

AUTOPART: RICAMBI IN TEMPO REALE

Li garantisce un sistema automatico messo a punto da Volkswagen presso la rete di concessionarie e i punti di assistenza autorizzati.

di Paolo Sartor

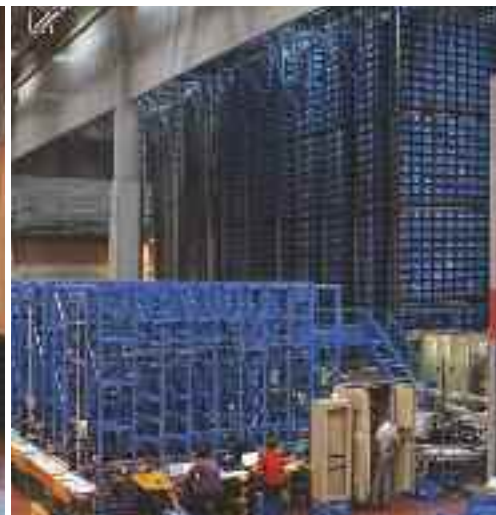
Operativo - nella prima versione - presso la casa madre in Germania del gruppo Volkswagen già dal lontano 1972, il sistema di fornitura automatica dei ricambi denominato "Autopart" è arrivato in Italia nel 1996. Dopo gli opportuni adattamenti per rispondere alle peculiarità che contraddistinguevano il nostro Paese, nel settembre del 1997 è stata avviata la fase pilota di implementazione attraverso il coinvolgimento di quattro concessionarie delle province di Brescia, Padova, Verona e Bologna. Terminata la prima fase di sperimentazione, da gennaio 1998 il sistema è diventato operativo presso tutta la rete delle concessionarie italiane. Per cinque anni - precisamente dal 1998 al

2003 - Autopart è rimasto operativo senza problemi di rilievo e senza avere la necessità di particolari aggiornamenti.

A partire dal 2002 il gruppo Volkswagen ha avviato la fase di studio per la realizzazione della terza generazione del sistema. Alla base c'era un concetto nuovo e in parte rivoluzionario: un pacchetto unico, denominato IDIS - funzionante con lo stesso data base di Oracle - doveva gestire il riapprovvigionamento di tutti i *service par-*

tner della rete e contemporaneamente anche quelli del centro distribuzione ricambi di Verona nei confronti dei marchi del gruppo automobilistico. L'inserimento nel nuovo Autopart è avvenuto con gradualità nelle aziende italiane ed estere servite da Verona. Da principio è stato dato ampio spazio alla formazione per conoscere i fondamentali, gli utilizzi e le potenzialità del sistema. Dall'inizio del 2006 infatti, oltre alla formazione di carattere tradizionale con presenza in aula, le risorse umane del gruppo Volkswagen possono apprendere tutte le funzionalità operative del sistema anche attraverso un corso di formazione definito "a distanza", accedendo al portale di formazione di VGI e-learning. La frequenza on-line del

**Può essere
definito
con lo slogan:
"il ricambio
giusto, al posto
giusto e nel
momento giusto"**



UNA LOGISTICA EUROPEA

corso è gratuita, di facile fruibilità e viene registrata nel curriculum formativo di ogni operatore che vi acceda. Ma Autopart è di strategica importanza anche in considerazione della continua crescita del numero e dell'assortimento di codici ricambio. Numeri destinati a lievitare nel tempo, se si aggiunge il fatto che il costruttore garantisce per ben 15 anni dall'uscita di produzione di un modello la fornitura di ricambi originali. Autopart può essere definito attraverso uno slogan: "il ricambio giusto, al posto giusto, nel momento giusto". Gestisce l'intero fabbisogno di materiali per tutti i *service partner* della rete. Il suo data-base è in collegamento quotidiano con il centro distribuzione ricambi, dal quale attinge tutte le informazioni relative alle forniture effettuate alle singole aziende della rete. Contemporaneamente riceve giornalmente dai *service partner* le trasmissioni dei loro movimenti di magazzino. In questo modo è possibile conoscere esattamente la giacenza e la storia di ogni particolare presente presso i magazzini della rete di assistenza. In base ad alcuni parametri di tipo matematico, che possono essere personalizzati in funzione all'esperienza pregressa di

Il gruppo Volkswagen presenta una struttura logistica a livello Europa unica nel suo genere. Unica per diversi motivi: la concezione è assolutamente inedita e derivante da un accurato studio degli obiettivi e delle soluzioni ottimali; l'adozione di efficaci procedure operative basate su un'innovativa metodologia di gestione e infine un avanzato sistema informativo per il controllo e l'ottimizzazione della sua operatività. Il gruppo automobilistico con sede a Wolfsburg e magazzino centrale ricambi a Kassel sempre in Germania, persegue da tempo la filosofia di creare grandi centri di distribuzione ricambi, capaci di coprire ampie aree geografiche. Al momento vengono utilizzate dodici piattaforme di distribuzione e precisamente in Italia, Germania Nord, Germania Ovest, Germania Est, Germania Sud, Germania Sud-Ovest, Svezia, Inghilterra, Francia, Austria, Spagna, e Portogallo. Indipendentemente dai confini di stato vengono utilizzate le strutture da dove è più conveniente e razionale effettuare la distribuzione dei ricambi.

ogni singolo *service partner*, il data-base individua quotidianamente la necessità di riordino per determinate posizioni della scorta, procedendo quindi al loro riapprovvigionamento. Naturalmente, perché tutto ciò avvenga con tempestività ed efficienza, è indispensabile che il magazzino "virtuale" del *service partner* - conosciuto dal sistema Autopart - sia perfettamente aggiornato e allineato con la reale giacenza fisica presso i concessionari e riparatori autorizzati. Questo al fine di evitare forniture non necessarie o, peggio ancora, non sufficienti a coprire le reali necessità di approvvigionamento ricambi di un *service partner*.

I vantaggi del sistema sono innumerevoli. Innanzitutto l'installazione e l'utilizzo gratuiti per tutti i *service partner* della rete di assistenza di Volkswagen Italia; poi la fornitura corretta e quotidiana delle posizioni di cui si ha effettivamente bisogno. Proprio perché gli ordini per il riapprovvigionamento vengono disposti con cadenza giornaliera, il responsabile di magazzino riceve un aiuto sostanziale, riservando minor tempo alla verifica delle scorte e dedicandosi ad altre competenze proprie della sua specifica mansione. Autopart permette inoltre di migliorare l'indice di rotazione delle scorte a magazzino, ottimizzando la composizione della giacenza e riducendo quindi il rischio di obsolescenza e/o rottamazione dei pezzi di ricambio disponibili a magazzino. Vi è poi la possibilità di effettuare annualmente restituzioni di materiale. Le parti riapprovionate dal sistema, che il *service partner* non ha venduto, si possono restituire a Volkswagen a un prezzo aggiornato al momento della riconsegna. Nel caso invece in cui il *service partner* decida di rinunciare alla restituzione, può usufruire di uno sconto aggiuntivo del 10% sul listino pagato a suo tempo per le stesse parti. Il sistema - per tutte queste peculiarità - è dunque unico nel settore automotive. ■



HUB MAGGIORATO PER IL RE DEL GROCERY

Con l'inaugurazione di un nuovo magazzino la struttura sale a 150 mila mq, confermando il ruolo del 3PL, da sempre spinto nell'innovazione.

di Ornella Giola

Gran festa in casa Number 1 (con anche la presenza del sottosegretario al ministero dei Trasporti, Mino Giachino) per l'inaugurazione del nuovo magazzino situato in via Forlanini/Paradigna, che va ad ampliare notevolmente l'hub di Parma dell'operatore e per le cui caratteristiche rimandiamo alla lettura del riquadro della pagina accanto. A fare gli onori di casa Giorgio Maggiali, ad del 3PL, il quale ha sottolineato come Number 1 da sempre ha profuso ogni sforzo per diventare leader nel settore del grocery. *"Ma essere leader - ha precisato Maggiali - significa non solo garantire ai clienti un eccellente servizio a costi favorevoli, bensì anche portare la ban-*

diera dell'innovazione". Cosa che Number 1 ha fatto estendendo - fin dall'inizio della sua operatività - il suo campo d'azione lungo l'intera supply chain. A monte (verso il mondo dei fornitori) e a valle (nell'area della grande distribuzione). I suoi progetti più avanzati si chiamano *just in time* distributivo, Syncro, gestione innovativa del trasporto (con ad esempio il progetto "Diligenza"), consegne di qualità, nonché certificazione

della manodopera. Per il futuro Number 1 punta a partecipare ai grandi cambiamenti che investono la logistica lungo le filiere del mondo grocery (anche altre filiere sono però interessate), come ad esempio il progressivo spostamento della logistica della Grande Distribuzione a monte: vale a dire la gestione dei rifornimenti in ingresso, gli acquisti franco fabbrica, un nuovo concetto di servizio.

L'operatore vuole partecipare pure ai mutamenti che spostano la logistica della GDO verso monte

"Tutto ciò - ha proseguito Maggiali - *significa che Number 1 è chiamata a svolgere un nuovo ruolo: l'integrazione operativa tra due mondi che - per loro natura - da sempre sono posizionati su fronti opposti (chi vende non ha gli stessi obiettivi di chi compra). Solo un terzo, collocato a metà della filiera può percepire le aree di miglioramento 'nascoste' in quel rapporto che - si diceva - è pur sempre conflittuale e, cosa ancora più importante, può mettere in pratica quelle azioni che rendono il rapporto produzione-distribuzione più efficiente e meno costoso".* *"Specializzazione di prodotto e canale, concentrazione*





GIORGIO MAGGIALI



MARCO BOREA

di volumi tramite network multiazienda e capacità di gestire flussi e attività complesse sull'intera filiera sono alla base non solo di Syncro, ma soprattutto dei passi futuri di Number 1", gli fa eco il direttore commerciale Marco Borea.

E proprio in questa ottica va letta la recente sperimentazione in atto con Coop, che sta dando vita a Syncro 2 per poter formulare ordini ottimizzati relativi a un assortimento multi-fornitore, un progetto che è stato ampiamente illustrato dal gran capo della logistica Coop, Giuseppe Cuffaro, secondo il quale: *"una logistica lungimirante deve spingere le imprese a ricercare efficienza anche al di fuori dei confini aziendali"*. La sperimentazione ha fornito i seguenti risultati: una crescita dell'11% nella puntualità delle consegne, del 14% nella frequenza media del riordino e del 164% nel numero medio di pallet/consegna, a fronte di una diminuzione del 63% degli automezzi in consegna a settimana, contribuendo significativamente a un minor inquinamento ambientale. ■

LA NUOVA STRUTTURA

L'ampliamento di via Forlanini/Paradigna si affianca alla preesistente struttura di 36.000 mq; il magazzino presenta le seguenti caratteristiche:

<u>Superficie complessiva:</u>	150.000 mq
<u>Superficie coperta:</u>	77.000 mq
<u>Bocche di carico:</u>	94
<u>Capacità posti pallet:</u>	100.000
<u>Altezza sotto trave:</u>	> 9.5< 12 sotto trave
<u>Tipo stoccaggio:</u>	racks, drive in, a terra
<u>Caratteristiche:</u>	impianto sprinkler, pavimenti senza giunti in fibra di acciaio, progetto fotovoltaico in corso
<u>Sistemi utilizzati:</u>	radio frequenza
<u>Copertura territoriale:</u>	spedizioni giornaliere in tutta Italia



Tutto, da un'unica mente: sistema ottimizzato.



NUMBER Porta a scorrimento rapido SoftEdge con sistema di protezione Antikrash integrato.

Il vantaggio di avere tutto da un'unica mente, lo conoscete: niente più problemi di adattabilità dei componenti, più convenienza e stop alle inefficienze. Hormann offre pedane di carico, sigillanti, boccaporti e portoni industriali integrabili perfettamente gli uni agli altri, che vantano un know-how di oltre 60 anni di esperienza. Vi accorgete della differenza.

HÖRMANN

Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



Per informazioni:

www.hormann.it

Tel. 0461-244444 • Fax 0461- 241557

AUTOMAZIONE SPINTA PER VITI E BULLONI

La scelta della Ambrovit di realizzare un livello elevato di meccanizzazione delle attività di stoccaggio, picking e movimentazione della merce pallettizzata ha prodotto risultati in linea con gli obiettivi aziendali.

di **Sara Perotti**

Ambrovit S.r.l. è un'azienda nata nel 1997 dall'iniziativa di un gruppo di imprenditori del settore della produzione e commercializzazione della viteria. Da sempre operante presso la sua sede di Garlasco (Pavia), la società ha assistito negli anni a una progressiva crescita del proprio business che le ha permesso di conquistare una posizione di crescente rilievo all'interno del proprio settore. La gamma di prodotti gestiti è costituita da viti e bulloni di varia tipologia, dimensioni e materiali, destinati a impieghi in svariati settori quali industrie del mobile, serramenti e infissi, industrie meccaniche, carpenterie in legno, coperture civili e industriali, cartongesso, soffittature, fai da te, gazebo, arredo montano e urbano, falegnameria, ferramenta, mobili da giardino, cantieri navali e macchinari a uso alimentare. La produzione, quasi completamente terziarizzata, si realizza a partire dalla lavorazione dei semilavorati e delle materie prime in ingresso (i siti dei principali fornitori si trovano in Cina ed Estremo Oriente). I prodotti finiti – in genere disposti in colli o cartoni a loro volta pallettizzati – sono dapprima stoccati all'interno delle aree di magazzino e infine commercializzati attraverso una rete di vendita che copre l'intero territorio nazionale.

L'area di magazzino si estende su una superficie coperta di 2.000 mq. Si assiste

Nell'impianto si stoccano europallet monoreferenza, gestendo complessivamente 10 mila codici

alla compresenza di due differenti zone di stoccaggio/prelievo: una prima zona, che si sviluppa su un'altezza utile di 6,5 metri, è attrezzata con un magazzino tradizionale a scaffalature bifronti per lo stoc-

caggio dei "fuori sagoma" e dei prodotti ingombranti o "pesanti" (generalmente barre filettate); in una seconda zona, che occupa circa 1.700 mq, è invece operativo un magazzino automatizzato disposto su 24 metri in altezza e servito da 4 trasloelevatori, impiegato per la gestione dei prodotti pallettizzati. Fino a poco fa la sede era ubicata presso un altro sito, sempre localizzato a Garlasco. Lo stoccaggio era interamente realizzato su scaffalature bifronti tradizionali e le operazioni di picking venivano effettuate attraverso carrelli trilaterali con uomo a bordo. Gli spazi piuttosto ristretti, progressivamente divenuti insufficienti per il business aziendale in crescita, avevano inizialmente spinto il

Fotolia.com



management ad affidare in outsourcing parte delle attività di magazzino. Successivamente, anche allo scopo di garantire un maggiore presidio sui processi e acquisire un generale incremento della produttività delle attività di prelievo, Ambrovit ha concentrato l'intera attività in un nuovo sito dotandolo di un impianto automatizzato per lo stoccaggio dei prodotti pallettizzati. Il processo progettazione e realizzazione del nuovo impianto automatizzato è stato sviluppato con il supporto di LCS.

L'impianto automatizzato, caratterizzato da una potenzialità ricettiva di 15.136 pallet, si sviluppa lungo quattro corridoi, all'interno di ciascuno dei quali opera un trasloelevatore. Ogni macchina permette di garantire una potenzialità di movimentazione pari a 30 cicli combinati all'ora. Gli ingressi e le uscite delle UdC dal magazzino automatico sono gestiti da due testate che



SCHEMA 3D DEL MAGAZZINO DI GARLASCO (PAVIA)

operano su due diversi livelli in altezza: le movimentazioni in ingresso vengono effettuate in corrispondenza della testata al livello inferiore, mentre le uscite sono realizzate al livello superiore (a 3,5 metri da terra); per garantire l'uscita delle UdC vi è un punto di abbassamento in cui è operativo un discensore. La scelta di una soluzione di questo tipo è dettata dall'esigenza di disaccoppiare i flussi ingresso/uscita ai fini di una maggiore efficienza nelle movimentazioni. Come anticipato, il magazzino automatico è impiegato per lo stoccaggio europallet (dimensioni 800x1.200 mm) monoreferenza, per un totale di circa 10.000 codici complessivamente gestiti. Nel caso in cui il pallet in ingresso risulti danneggiato o non conforme ai controlli saggina iniziali, prima del suo ingresso all'interno del magazzino automatizzato la merce sopra contenuta può essere oggetto di un processo di ri-pallettizzazione oppure, nel caso l'altezza lo consenta, può essere trasferita insieme con il pallet originario su un secondo bancale (denominato "slave") con caratteristiche di resistenza e sagoma conformi

ai requisiti minimi del sistema. Tutte le operazioni di stoccaggio e movimentazione sono coordinate dal sistema gestionale di magazzino (WMS), che ottimizza le missioni e gli eventuali ricircoli delle UdC. L'allocazione degli articoli ai vani è stabilita da algoritmi basati su politiche ottimizzanti di suddivisione degli articoli in classi A, B, C in relazione al loro indice di accesso (con riferimento ad una specifica referenza, l'indice di accesso è dato dal rapporto fra le UdC prelevate dal magazzino e lo spazio da esse mediamente occupato). Sulla base di tale indicatore, la merce a più elevato indice di accesso è disposta in prossimità dei fronti di ingresso/uscita e ai primi livelli, mentre gli articoli a più basso indice di accesso sono posizionati progressivamente in ubicazioni più lontane. La politica adottata consente di minimizzare i tempi complessivi legati alle movimentazioni nei corridoi, grazie ad una migliore accessibilità degli articoli oggetto di maggiori operazioni di movimentazione, in rapporto allo spazio da essi occupato a scaffale.

Al fine di evitare eventuali rischi di ritardo causato da fermi macchina, la giacenza di ciascun codice prodotto viene inoltre ripartita uniformemente in tutti e quattro i corridoi, in modo ta-

Le operazioni di stoccaggio e movimentazione sono coordinate dal sistema gestionale di tipo WMS



le che ogni articolo sia sempre disponibile per il prelievo anche in caso di eventuali guasti, malfunzionamenti o manutenzione di porzioni di impianto. Oltre allo stoccaggio dei prodotti, il sistema automatizzato permette di realizzare anche le attività di allestimento ordini, che possono in genere avvenire secondo due modalità distinte. Nel caso di prelievo di UdC intere monoreferenza, la merce in uscita dal magazzino automatico viene convogliata, attraverso un sistema di rulliere motorizzate, verso un'uscita in cui un operatore su carrello elevatore provvede al prelievo del pallet e al suo trasferimento alla zona spedizioni. Nel caso di allestimento di UdC multireferenza, invece, la merce in uscita dal magazzino automatico è trasferita a una delle tre postazioni di picking, ognuna delle quali presidiata da un operatore dedicato. A partire dal pallet monocodice "padre" l'operatore provvede al prelievo selettivo delle confezioni secondo le quantità indicate a sistema e allestisce l'ordine disponendo i colli su un pallet "figlio" posizionato sul proprio tavolo di lavoro. Il pallet "padre" ritorna quindi al-



ALCUNI PARTICOLARI DEL SISTEMA AUTOMATICO SERVITO MEDIANTE 4 TRASLOELEVATORI

l'interno del magazzino automatico oppure ricicla per alimentare le altre stazioni di picking; il pallet "figlio", infine, una volta allestito completamente, è movimentato verso la zona spedizioni. Rispetto alla soluzione

precedentemente in uso, il sistema attuale ha permesso di ottenere un migliore utilizzo degli spazi – grazie anche allo sviluppo in verticale della struttura e ai due livelli di entrata/uscita merci - e di una generale riduzione della manodopera necessaria alle operazioni di picking, manodopera che l'azienda ha potuto dedicare ad altre attività all'interno dell'impianto.

In sintesi si è presentato il caso di un magazzino automatizzato servito da trasloelevatore implementato da un'azienda operante nel settore vitivinicola. La scelta di una automazione piuttosto spinta per le attività di stoccaggio, picking e movimentazione della merce pallettizzata ha consentito di ottenere una serie di risultati che

QUALCHE DATO TECNICO

Anno di entrata in esercizio: **2009**

Funzione del magazzino: **distribuzione di prodotti finiti**

Tipologia clienti: **grossisti/distributori/retail**

Superficie: **2.000 mq circa** (magazzino automatizzato)

Altezza sotto filo catena: **6,5 metri** (altezza autoportante: 24 m circa)

UdC immagazzinate: **UdC pallettizzate** (1.200 mm x 800 mm, h=890 mm)

Quantità massima a stock: **15.136 UdC**

Movimentazioni giornaliere (in ingresso e in uscita): **120 UdC/h**

Sistema di picking: **tipo "materiali verso operatore"**

Sistemi di identificazione dei materiali: **barcode**

Sistemi di trasmissione dati agli operatori: **PC**

si sono mostrati in linea con gli obiettivi aziendali prefissati. L'azienda ha assistito in particolare a un maggiore presidio e coordinamento delle attività - resi possibili dall'impiego del WMS e degli algoritmi di allocazione e di movimentazione della merce all'interno del magazzino traslo - e a un generale incremento della produttività durante le attività di prelievo. L'impianto, che recentemente ha concluso la fase di start up, dispone tuttora di un ampio margine operativo rispetto alle sue condizioni di saturazione. Per il futuro è già stato previsto un eventuale potenziamento dell'impianto automatizzato qualora sia necessario far fronte a un'ulteriore ■

IL FORNITORE DELLA SOLUZIONE

LCS Srl offre soluzioni chiavi in mano per la logistica e l'automazione industriale. Fondata nel 1989, oggi impiega più di 50 collaboratori qualificati e fornisce impianti di stoccaggio automatico e material handling basati su software di automazione/controllo/gestione proprietari e su componenti meccanici di primarie aziende produttrici. LCS distribuisce in esclusiva per il mercato italiano trasloelevatori e trasportatori per pallet della ditta tedesca MLOG Logistics GmbH (www.mlog-logistics.com). La proposta di LCS include non solo nuove realizzazioni, ma anche ampliamenti di impianti esistenti, nonché assistenza in termini di manutenzione e ammodernamento tecnologico. A completamento del proprio portafoglio dei prodotti/servizi LCS è in grado di offrire anche studi di fattibilità per sistemi basati su tecnologia RFID e software per la gestione della produzione (*manufacturing execution system*). I clienti di LCS sono aziende di riferimento, sia nel settore della produzione che della distribuzione, a cui l'azienda garantisce un servizio di assistenza e reperibilità con copertura 24 ore per 7 giorni.

Contatti: LCS S.r.l. - Logica Consulting & Solutions
Via Venini 23 - 20127 Milano
Tel. 022814171; Fax 022615274;
Mail: info@lcssrl.it; Web: www.lcssrl.it

per la pubblicità
su Euromerci contattare:



L.A.M. COMMUNICATION - VIA LUSARDI 10 - 20122 MILANO

TEL. 02928.885.32 - CELL 338.507.5264 - E-MAIL: alcaro@euromerci.it

Editore **SERDOCKS**

www.euromerci.it

FOCUS SUL "VERDE" E L'OUTSOURCING

Sebbene non affollatissimo, l'evento piacentino ha fornito parecchi spunti di riflessione su due temi cruciali anche per il nostro settore.

di **Ornella Giola**

"In Italia le aziende ricorrono troppo spesso alla strategia dell'outsourcing a "spezzatino". Obiettivo? Ottenere tariffe basse perché nessuno possa "ricattarle" e sostituire facilmente ogni operatore logistico in tempi brevi". Con questa – poco lusinghiera – constatazione il docente del Politecnico Gino Marchet ha chiuso il suo intervento alla giornata introduttiva del Chainlog 2009 di Piacenza dedicata ai temi dell'outsourcing logistico. *"Fatte queste premesse – ha detto ancora Marchet – si creano costi (occulti) di coordinamento e di gestione delle inefficienze, senza trascurare il fatto che nessun operatore si preoccupa in questo modo di far evolvere il sistema logistico del cliente"*. La "strigliata" da parte del mondo accademico era doverosa, ma - per fortuna - non tutto è negativo nel nostro Paese. Nell'arco della prima giornata non

sono infatti mancati interventi in cui si sono presentate delle eccellenze che - in parte - contrastano con lo

**In Italia
le aziende spesso
terziarizzano
"a spezzatino",
così da poter
sostituire i 3PL
in tempi brevi**

scenario descritto da Marchet. E' quanto illustrato da Ugo Lemorini: si tratta del caso che vede un rapporto di partenariato di successo tra il 3PL da lui diretto, FM Logistic, e la società Saiwa, la cui

stretta relazione operativa ha consentito la realizzazione della piattaforma multi-cliente di Capriata d'Orba, in provincia di Alessandria. **Dopo** l'intervento degli avvocati Alessandra Vignone e Grazia Torrente (dello studio Eversheds Piergrossi Bianchini) che hanno illustrato le caratteristiche dei differenti tipi di contratto di outsourcing, Roberto Brugnetti di Capgemi-

ni ha fotografato la situazione attuale e gli scenari futuri dell'outsourcing logistico, destinato a crescere ancora nei prossimi 3-5 anni. Al vertice (87%) delle motivazioni per cui le aziende terziarizzano la loro funzione logistica stanno il prezzo e la qualità dei servizi proposti dagli operatori, mentre piuttosto sotto-stimati (35%) la visione e gli investimenti strategici dei 3PL, nonché la loro ca-



pacità di operare in mercati emergenti. Quanto al futuro è fuor di dubbio che i temi "green" terranno banco, anche se piuttosto fumose sono le conoscenze relative alla "green supply chain". Le aziende sono tuttavia molto sensibili a questioni concernenti ad esempio la riduzione dell'impiego di materiale non riciclabile per il packaging, oppure a come contenere costi e investimenti nei trasporti. Due ambiti in cui i 3PL possono svolgere un ruolo importante.

Il tema della "green logistics" è stato trattato anche da Carlo Vaghi (gruppo Class) nel suo intervento intitolato "Criteri di valutazione di un fornitore di servizi logistici". Quanto è importante - si è chiesto Vaghi - la performance ambientale nella scelta dei fornitori? Oppure i KPI socio-ambientali sono "frills" per grandi imprese per l'eco-labeling? O, ancora, la "green logistics" è un'occasione di ricerca e sviluppo industriale? Interessante anche l'intervento di Adamo Ruffo, marketing and sales manager di Gefco Italia, che - mettendo a confronto supply chain "fisica" e supply chain "finanziaria" ha indicato le modalità per ottimizzare le attività logistiche, al fine di liberare liquidità. Nel suo articolato intervento Alessandro Ricci, presidente di Uir (associazione che raggruppa i maggiori interporti nazionali) ha sottolineato più volte

A22, AUTOSTRADA ECOLOGICA

La produzione energetica da fonti rinnovabili è tema sentito anche da Autostrade del Brennero e illustrato dal direttore tecnico Andrea Costa. La società autostradale fa parte dell'Istituto per Innovazioni Tecnologiche di Bolzano, una cooperativa attiva nei settori approvvigionamento, produzione in loco e distribuzione d'idrogeno. L'istituto è attualmente impegnato nel creare un background industriale interessato alla produzione d'idrogeno mediante l'utilizzo di risorse rinnovabili quali l'energia idroelettrica. Il successo del progetto, supportato da partner austriaci e tedeschi, renderebbe possibile la creazione di una tratta autostradale Monaco-Modena interamente attrezzata per il rifornimento a idrogeno, con ovvi benefici sull'intero ecosistema alpino. La A22 sta poi realizzando una barriera fono-assorbente a protezione di Marano (comune d'Isera). Tale barriera somma alla funzione principale antirumore la capacità di produrre energia elettrica, sfruttando l'energia solare, grazie al rivestimento della struttura con pannelli fotovoltaici.

- con anche esempi concreti (emblematico quello di Bologna che dispone di 10 mila mq di pannelli fotovoltaici) come -

La "green logistics" è molto attuale; resta però da capire quanto essa incida nella scelta di un 3PL

"Efficienza energetica e logistica sostenibile" è stato il tema della seconda (meno affollata) giornata di lavori nella quale si sono presentate numerose e interessanti case history (Tnt Express con l'ambizioso progetto "zero emission company"; SBB Cargo con anche la soluzione EcoTransIT che online determi-

per loro stessa natura (in quanto favoriscono modalità trasportistiche alternative al solo gomma) gli interporti svolgano nel nostro Paese un importante ruolo a supporto dell'eco-sostenibilità.

na l'effettivo impatto ambientale delle varie tipologie di trasporto; nonché il caso dei carrelli elevatori a metano della Casa costruttrice tedesca Linde Materials Handling). L'efficienza energetica è questione assai attuale; rappresenta infatti, per il nostro Paese, una risorsa cruciale per ridurre la dipendenza dall'estero e, insieme, una risposta di valenza strategica per gli effetti positivi che ne derivano sul miglioramento della competitività delle imprese e sul contenimento delle emissioni di gas ad effetto serra. Tra gli interventi una segnalazione merita quello di Carlotta Dainese, la quale ha illustrato lo stato dell'arte del mercato del fotovoltaico in Italia e di come esso possa impattare anche sul settore logistico, in particolare sugli immobili destinati a questa specifica funzione (rimandiamo, al riguardo, all'articolo a firma di Dainese alla pagina 30 di questo numero di *Euromercati*). ■

PIU
Progetti, Idee, Uomini

LE IDEE DEI NOSTRI UOMINI AL SERVIZIO DEI VOSTRI PROGETTI

SCARICHIAMO INVI E TR PER AZIENDE DELLA PRODUZIONE, DISTRIBUZIONE E SERVIZI
 INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA
 INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA
 INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA, INFORMATICA

SUPPLY CHAIN, MA DOVE INCOMINCIA?

Senz'altro più a monte di dove solitamente si pensa, ossia all'inizio della fase di "concept di prodotto". Con innumerevoli vantaggi per tutti.

di **Ettore Maraschi** (prima parte)

Intendiamo esporre alcuni dei vantaggi ottenibili in termini di riduzione dei costi logistici e di incremento del livello di servizio partendo da una più ampia concezione delle funzioni di prodotto e del campo di azione dei progettisti del prodotto-processo, sia dei costruttori che dei componentisti. E così si individuano alcuni passi per considerare che il vero inizio della supply chain si trova più a monte di dove è correntemente collocato, ossia allo start-up della fase di concept di prodotto.

Gli argomenti che affrontiamo traggono spunto dalla lunga consuetudine con l'intero bacino automotive (costruttori e componentisti) e dalla incrollabile convinzione che la progettazione di prodotto-processo sia il più strategico degli asset intangibili di ciascuna impresa. Considerato poi che l'industria automobilistica è denominata "industria delle industrie", gli argomenti trattati sono integralmente applicabili a tutte le imprese, manifatturiere e non, che possono trarre beneficio dai metodi del lean manufacturing.

Esiste una moltitudine di definizioni di logistica. Una, mutuata dal Council of Logistics Management, sostiene

che "Logistica (Logistics Management) è il processo di pianificazione, implementazione e controllo dell'efficiente ed efficace flusso e stoccaggio di materie prime, semilavorati e prodotti finiti e delle relative informazioni dal punto di origine al punto di consumo con lo scopo di soddisfare le esigenze dei clienti". Questa definizione induce a fare alcune osservazioni che, nel loro

Il progetto del prodotto-processo deve assicurare che il flusso del prodotto finito sia efficiente

complesso, mettono in discussione il modo con cui in genere alcune aziende interpretano il ruolo stesso del progettista:

■ le norme di progettazione, dove esistono, si concentrano esclusivamente sulle funzioni percepite dall'utente finale, e non considerano che il progetto del prodotto-processo deve assicurare che il flusso del prodotto finito dal punto di origine al punto di consumo sia efficiente ed efficace.

■ Sempre dove esistono, le norme di progettazione non considerano che il prodotto, oltre che soddisfare le condizioni di uso da parte dell'utente, deve anche:

– interfacciarsi con un ambiente spesso aggressivo qual è quello produttivo;

– sopportare handling e trasporti ruvidi ed essere anche stoccato per periodi lunghi.

Per molti componentisti la localizzazione del sito produttivo non sembra influire sui criteri progettativi: eppure è evidente che un prodotto, inizialmente disegnato per essere fabbricato a poca distanza dal punto di utilizzo, non può essere delocalizzato senza generare costi logistici dei quali è difficile vedere i confini e senza peg-

Fotolia.com



giorare quindi il livello di servizio; L'incessante processo di *cost reduction* cui il prodotto è sottoposto durante la sua vita utile limita le sue attenzioni allo *standard cost*, cioè a due soli fattori di costo (materiali e MdO), ignorando perciò tutti i costi indiretti; da qui nascono due fenomeni negativi:

- la proliferazione dei disegni, che spesso differiscono fra loro per particolari trascurabili, ma che richiedono gestioni onerose;
- il rapido succedersi delle revisioni, che porta con sé l'obsolescenza degli stock e l'evaporazione dei risparmi che le revisioni intendevano conseguire. Malgrado che i costruttori chiedano con insistenza il sequenziamento* delle consegne, il *livello di servizio* è un requisito che i progettisti di prodotto-processo dei compo-

nentisti non considerano, poiché ritengono che sia compito dei propri logistici. I quali non hanno però altri mezzi se non di moltiplicare le attività a non valore aggiunto e immobilizzare capitali sotto forma di stock, stock soggetti peraltro a rapida obsolescenza. Tutto questo si traduce quindi in un accumulo di costi indiretti (*perdite*) che i progettisti non possono far altro che trasferire sui costruttori: si ha dunque una perdita collettiva di competitività di un intero comparto, a tutto beneficio della concorrenza straniera.

**I progettisti
in genere
non considerano
il livello
di servizio;
per loro è compito
dei logistici**

Occorre perciò iniziare a pensare che i progettisti di prodotto-processo dovrebbero ampliare la loro visuale, facendosi carico anche di aspetti di cui fino a ieri non si occupavano, sforzandosi di assumere competenze e comportamenti organizzativi *"a banda larga"***. Dal canto loro, le organizzazioni dovrebbero prendere atto dei nuovi paradigmi della competizione e riconsiderare la validità dei modelli di competenze e di deleghe esistenti; nel caso specifico, occorrerebbe cioè che le opportunità di natura logistica fossero evidenziate e analizzate fin dalla fase di *concept* del prodotto: dopo è

troppo tardi. Mai come ora perciò il processo di sviluppo del prodotto esige che, nella fase in cui il prodotto sta assumendo la sua fisionomia caratteristica, siano sollecitati a vegliare su di esso tutti coloro che dovranno seguirne il successivo sviluppo e facilitarne, gestirne e misurarne la crescita e la redditività: e dunque non sono impegnate solo la progettazione e la produzione, ma anche la logistica e il controllo di gestione. ■

* *Sequenziamento* è un termine usato nella schedulazione della produzione; qui però, in un'ottica TPS, esso indica la sincronizzazione fra il fabbisogno dello stabilimento di montaggio del costruttore e le consegne del prodotto da parte del componentista; è come dire *Just In Time*.

** *Banda larga (Broadband)*: termine appartenente alla teoria delle telecomunicazioni. In Italia, la Commissione interministeriale di studio istituita dal Ministro delle Comunicazioni e dal Ministro per l'Innovazione e le Tecnologie, in considerazione della complessità del fenomeno, ha definito la larga banda come "l'ambiente tecnologico che consente l'utilizzo delle tecnologie digitali ai massimi livelli di interattività". Per analogia, un comportamento organizzativo può essere qualificato come *broadband* se utilizza creativamente tutte le possibilità di interazione orizzontale, senza limitarsi alla Funzione di appartenenza.



COSÌ' GEFCO ITALIA AFFRONTA LA CRISI

Oculata gestione dei costi, riorganizzazione interna e strategie per aggredire nuovi mercati (in primis le pmi). Parola del M&S manager.

di **Ornella Giola**



ADAMO RUFFO

A margine del Chainlog di Piacenza, prima del suo interessante intervento in cui ha indicato le linee guida per fare dell'ottimizzazione delle attività logistiche uno strumento per liberare liquidità, Adamo Ruffo, marketing e sales manager di Gefco Italia, ha commentato con noi l'attuale situazione di mercato e come il 3PL la sta affrontando.

IL SEGMENTO DELL'AUTOMOTIVE - IN CUI SIETE TRA I LEADER - HA SUBITO GRAVI PERDITE. COME STATE AFFRONTANDO QUESTA FASE DELICATA?

■ Innanzitutto abbiamo attuato un'oculata politica di contenimento dei costi, limitando al massimo l'incidenza di tale intervento sul personale; abbiamo poi ottimizzato gli acquisti specie dei servizi di trasporto, riducendo il numero di mezzi in circolazione, nonché riveden-

do tutte le gare di appalto con i fornitori (cooperative, servizi di telefonia, canoni d'affitto, ecc.). Infine, abbiamo ristudiato l'organizzazione interna creando poli centralizzati per il recupero crediti e la fatturazione e creando nuove figure commerciali multi-prodotto.

E CHE ALTRO ANCORA?

A tutto questo si sono poi aggiunti nuovi importanti contratti, come quello con Yamaha per la distribuzione in esclusiva delle moto giapponesi ai concessionari italiani. Senza dimenticare che da un quinquennio circa abbiamo attivato nuovi piani per meglio essere presenti sul mercato.

OVVERO?

■ Da cinque anni abbiamo deciso di spingere sulla diversificazione dei segmenti di specializzazione, approfondendo per esempio al mondo della GDO e del fashion. Per questo secondo settore tengo a ricordare l'importante accordo col gruppo Miroglio: lo abbiamo accompagnato nella sua espansione in Russia, grazie anche alla dimensione internazionale del nostro gruppo e a una serie di "plus" che siamo in grado di offrire (mezzi satellitari, magazzini sorvegliati, ecc.). Da qualche

tempo stiamo poi ragionando su come affrontare il mondo delle pmi italiane, il nerbo dell'economia nazionale, al momento ancora scoperto per quel che concerne la terziarizzazione delle funzioni logistiche.

E COME AVVICINERETE LE NOSTRE PMI?

■ Con un nuovo prodotto di "supply chain consulting". Insomma ci proponiamo alla media e piccola impresa italiana come degli esperti in quello che è da sempre il nostro core business, aiutandole nel fotografare la loro situazione e nel fornire indicazioni su quelli che potrebbero essere gli scenari aziendali futuri, comunicando anche soluzioni concrete e realizzabili. Saremo quindi un operatore logistico che effettua della consulenza utile e mirata.

PER TUTTO QUESTO AVETE CREATO UNA DIVISIONE AD HOC?

■ Un team di esperti interni a Gefco Italia sta operando da tempo per poter avvicinare le pmi e fornire loro soluzioni 'one to one'.

E A LIVELLO DI PRODOTTI CI SONO NOVITA'?

■ Da settembre proporremo inedite soluzioni logistiche per gli operatori delle fonti rinnovabili. Si affianca al nuovo prodotto "Euro daily service" con cui garantiamo flussi più veloci e accelerati all'interno del continente europeo. ■

"Verso le piccole e medie imprese ci proponiamo come un operatore logistico che fa consulenza"



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



EIRE, NIENTE MUSI LUNGI E MALUMORE

L'effetto crisi si è sentito, ma solo in parte e piuttosto smorzato. E l'evento ha riservato anche un'inaspettata effervescenza logistica.

di **Carlo Walder**

carlo.walder@gmail.com

Dalla quinta edizione dell'EIRE (Expo Italia Real Estate), fiera internazionale dell'immobiliare dedicata agli operatori immobiliari a 360 gradi, ci si aspettava una fiera di "musi lunghi" con scambi di malumori comuni e invece si è respirato anche un velato ottimismo e qualche sorriso affiorava tra gli stand dei padiglioni 2 e 4 della nuova Fieramilano. Anche i numeri hanno testimoniato una sostanziale tenuta rispetto al 2008. Certo, alcune defezioni erano prevedibili, le "big" Risanamento e Aedes su tutti, ma si è registrato un successo nel numero degli espositori

del comparto turismo e una notevole presenza straniera (Paesi balcanici, Nepal, Panama, Brasile e Capo Verde, ecc.).

Il settore immobiliare che più ci riguarda, quello cioè della logistica e dei trasporti, a dir la verità era rappresentato più da manager di società di sviluppo che si aggiravano tra i corridoi dei padiglioni a capire le nuo-

ve tendenze e a cercare investitori per partire con nuovi sviluppi, piuttosto che da quelli che sedevano ai loro stand. In effetti, l'investitore in immobili logistici al momento è merce piuttosto rara; si segnalano tra gli istituzionali soprattutto i fondi tedeschi (attivissimi quelli di Deka) che guardano alla logistica italiana con più interesse degli italiani stessi. La mancanza di tanti sviluppatori immobiliari logistici (Gazeley, Goodman, Panattoni, ProLogis, Realty Vailog, ecc.) come espositori è comprensibile e giustifica-

**Grandi protagonisti
i temi ambientali,
con una forte
attenzione
al contenimento
dei consumi**

OPINIONI E PARERI TRA GLI STAND

In fiera abbiamo incontrato i team di Jones Lang Lasalle (JLL), Cushman & Wakefield e RE Figeco, società tra le più attive nel mondo dell'immobiliare logistico. JLL ha presentato all'EIRE 09 una vetrina del suo portafoglio immobiliare logistico disponibile o in fase di sviluppo composto da immobili ubicati a Settimo Torinese, Biandrate, Carisio, Tortona, Verona, Piacenza, Rolo, Pomezia e nell'area del milanese. **Roberto Piterà**, head of Industrial & Logistics Agency, spiega che in fiera quest'anno ha incontrato soltanto persone veramente interessate al business e allo scambio di informazioni, anche fra competitor. "Mancavano - dice Piterà - gli utilizzatori finali degli immobili per cui consiglio di incentivare la presenza anche ai professionisti non immobiliari". Quanto alla situazione del mercato aggiunge: "Il fondo è stato toccato, ma esiste tuttora difficoltà di accedere al credito per lo

sviluppo di immobili su misura. L'alternativa è un'ampia disponibilità immediata sul mercato di immobili logistici di ottima qualità in location interessanti. Certo non si tratta sempre di immobili "sottocasa" ma penso possa essere il momento giusto per negoziare le condizioni contrattuali che soddisfino sia le proprietà che vedrebbero ridursi il loro vacancy, sia i clienti finali che potrebbero programmare più a lungo termine. Quando gli spazi attualmente disponibili saranno assorbiti, i canoni di locazione ritorneranno a salire e quando la richiesta di magazzini ripartirà, saliranno di conseguenza anche i prezzi dei terreni; quindi, che fare? Anticipare i tempi! Se si ha capacità finanziaria



Roberto Piterà

ta dal fatto che l'EIRE non è la manifestazione più specifica per attirare i players della logistica. Ciò non toglie che - come detto - si siano visti tra gli stand alcuni responsabili di società logistiche alla ricerca di nuove proposte o del collaboratore ideale.

Ampio stand quello di Redilco; presenti tutti i suoi vertici e di GGI, la divisione immobiliare del gruppo Generali che riproponeva il polo logistico di Piacenza; c'era pure Vitali con la sua offerta di servizi e la presentazione del parco logistico di Roncello (Milano); nonché i veneti di Mip e Vibrocemento e i toscani del gruppo Giannanti con lo sviluppo di Pontedera (Pisa). Analizzando attentamente emerge che, in realtà, la maggior parte degli operatori immobiliari mancanti era rappresentata egregiamente da uno stuolo di società di intermediazione e consulenza immobiliare italiane e internazionali quali BNP Paribas RE, CB Richard Ellis, Colliers, Cushman & Wakefield, DTZ, Gabetti, Jones Lang >



(senza far ricorso al credito se non in minima parte), è l'occasione ideale per sviluppare immobili standard di qualità, personalizzabili e in location strategiche, dove oggi non esistono. Quando l'economia si riprenderà, crescerà la richiesta di nuovi magazzini, da consegnare in tempi brevi e personalizzabili a costi contenuti. Quelli sviluppati ora saranno già pronti, non obbligheranno investitori e sviluppatori a 'litigare' sullo stesso terreno o a ricercare una location quando tutti lo faranno con conseguente dilatazione dei tempi e dei costi finali".

Allo stand di Cushman & Wakefield scopriamo che in fiera hanno presentato un progetto interessante in costruzione a Pescara: l'interporto d'Abruzzo, un mix logistico-intermodale su un'area di 959.000 mq che fornirà tra 20 mesi ulteriori 70.000 mq di magazzini oltre ai 20.000 già esistenti con interscambio ferroviario e piazzale per container. Ampio spazio anche a un altro

progetto conosciuto, l'Innova Business Park di Arese (Milano) parco industriale logistico che fornirà ulteriori 25.000 mq a partire da settembre in aggiunta a quelli già esistenti, con la possibilità di costruire altri immobili su misura all'interno del perimetro. **Marzio Granata**, responsabile dell'Industrial Agency è moderatamente soddisfatto dell'EIRE: "Abbiamo effettuato incontri



Marzio Granata

interessanti per commercializzare nuovi progetti e riscontrato grande interesse per la zona di Firenze e Milano dove investitori e utilizzatori finali sono alla ricerca costante di spazi". Sulla situazione >

CHI È L'AUTORE

Carlo Walder, 38 anni, milanese di lontane origini svizzere, è un manager nel campo immobiliare. Laureato in Giurisprudenza con indirizzo commerciale all'Università degli Studi di Milano, è abilitato alla professione di agente d'affari in mediazione dal 2003 (CCIAA MI) e autore di vari articoli pubblicati su riviste del settore immobiliare. È stato funzionario commerciale nel Gruppo Immobiliare Ambrosiano per poi passare in Cushman & Wakefield come senior negotiator nella divisione industriale. Nel 2004 il fondo ProLogis lo chiama come market officer, responsabile commerciale e marketing per l'Italia diventando senior associate. A fine 2007 accetta la proposta di Europa Risorse - Doughty Hanson di occuparsi dello start up italiano della rete immobiliare statunitense ERA come development & marketing manager. Da aprile 2009 opera come consulente immobiliare specializzato nel mercato del residenziale e della logistica, collaborando con i principali fondi di investimento, le società di sviluppo e quelle di consulenza italiane e internazionali.



Lasalle, Pirelli RE, RE Figeco e World Capital che hanno presentato le loro attività principalmente rivolte al mercato degli uffici e dei centri commerciali ma, alcune di loro, anche progetti e proposte interessanti per l'immobiliare logistica.

L'happening milanese ha messo in luce un aspetto comune a gran parte degli operatori immobiliari, sia per fronteggiare la crisi che stiamo vivendo sia, speriamo, per un nuovo concetto di bene collettivo, ovvero un'attenzione maggiore nei confronti del risparmio energetico, ai minori consumi e all'ottimizzazione dei costi. Partendo - come detto - dal presupposto che EIRE è una manifestazione per lo più per professionisti immobiliari, si è tuttavia notata un'inaspettata effervescenza nei confronti del mondo della logistica, preparazione, specializzazione degli operatori e maggiore attenzione al-

le esigenze della supply chain che considera il magazzino solo come un costo. La qualità degli immobili proposti è in continuo miglioramento, mentre i prezzi di acquisto e i canoni di locazione sono sostanzialmente invariati. Si ha l'impressione che gli "immobiliaristi" italiani siano, in questo momento, più propositivi degli stranieri. Un au-

gurio: sarebbe interessante incontrare alla prossima edizione di EIRE più logistici che possano dispensare consigli pratici sulle reali esigenze e direttamente confrontarsi "alla fonte" con chi fornisce loro i magazzini. Forse per favorirne l'affluenza si potrebbe iniziare col proporre un prezzo del biglietto di ingresso un po' più "legge- ■

attuale Granata riferisce che il cliente finale, al momento, richiede supporto per la rinegoziazione al ribasso dei contratti di locazione in scadenza piuttosto che la ricerca di nuovi spazi e che i traslochi da un magazzino all'altro avvengono sempre meno. Nota, inoltre, che i canoni di locazione sono invariati negli ultimi mesi e una maggiore flessibilità da parte dei proprietari di immobili, disposti a concessioni in termini di "free rent" a fronte di contratti di locazione blindati. Il timido risveglio viene avvalorato dal crescente numero di tender lanciati dalle industrie nei confronti di società di logistica, anche se ancora si chiudono poche trattative. Che sia una semplice strategia di "bench marking"?

Bella l'idea di RE Figeco di presentare presso il suo spazio una "case history" di successo in cui ha agito da protagonista dall'identificazione del terreno presso Colleferro, a sud di Roma, alla firma del pre-contratto di locazione tra Fiege e Serenissima SGR, accordo che porterà alla società tedesca di logistica un immobile di 40.000 mq a luglio 2010. Re

Figeco è la stessa società che propone in locazione aree presso il Milano Logistic Center di Lacchiarella, uno dei primi parchi logistici in Italia a offrire 100.000 mq di spazi con uffici e palazzina servizi annessa, oltre a piazzali di parcheggio e gurdiana 24 ore al giorno. **Antonio Loiero**, amministratore delegato di RE Figeco rimarca un tono inferiore alle aspettative per l'EIRE con pochi nuovi contatti tra gli investitori e tra i clienti finali e una massiccia presenza di società pubbliche, Camere di Commercio, Province e costruttori. *"Le società di logistica - precisa Loiero - sono alla ricerca di spazi moderni ed efficienti*



Antonio Loiero

al fine di contenere i costi di gestione con un occhio all'ambiente e, dove non sia possibile, tendono a rinegoziare i contratti di locazione in scadenza".

Engineering 2K S.p.A.



- 800.000 mq realizzati in infrastrutture logistico-industriali
- 700.000 mq di spazi distributivi di futura realizzazione
- 80 milioni di Euro di previsione di fatturato nel 2008
- 600 milioni di Euro di investimenti

Engineering 2K S.p.A. è un *General Contractor* che opera nei settori industriale, terziario, civile e urbanistico. Progetta e realizza immobili "chiavi in mano" attuando soluzioni di Ingegneria e studi di fattibilità personalizzati.

Castel San Giovanni Logistic Park - Piacenza	294.000 mq	(ampliamento di 100 mila mq nel 2010)
Piacenza - Località Le Mose	105.000 mq	
Bologna Interporto	85.000 mq	
Romentino - Novara	56.000 mq	
Arquà Polesine - Rovigo	44.000 mq	(ampliamento di 70 mila mq nel 2010)
Magenta - Milano	34.000 mq	(ampliamento di 11 mila mq nel 2009)
Arena Po' - Pavia	29.000 mq	
Fagnano Olona - Varese	28.000 mq	



Anagni - Frosinone	27.000 mq	(ampliamento di 27 mila mq nel 2009)
Castel San Pietro - Bologna	22.000 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	



Arluno - Milano	52.000 mq	(consegna 2009)
Pontenure Logistic Park - Piacenza	105.000 mq	(consegna 2009)
Novara Logistic Park	330.000 mq	(consegna 2009-2010)

E' SCOCCATA L'ORA DELLE RINNOVABILI

Anche negli immobili logistici l'introduzione di forme alternative di energia non è più procrastinabile. Ma come e con quali vantaggi?

di **Carlotta Dainese**

Consorzio L.E.A.P.

L'Italia, come altri Paesi del mondo, ha aderito alle politiche di salvaguardia del pianeta e di riduzione delle emissioni inquinanti con il protocollo di Kyoto e il "pacchetto clima-energia al 2020". A differenza però di altri Paesi che si stanno dotando, non solo formalmente, di politiche energetiche e industriali orientate al risparmio, all'utilizzo di fonti rinnovabili e alla riduzione delle emissioni climalteranti, in Italia non si è ancora innescata quella scintilla in grado di trasformare gli "obblighi" in un'opportunità per il Paese. In particolare il mercato delle rinnovabili avanza ma non traina il mercato nazionale, al contrario di Spagna e Germania.

Le ragioni di questa inerzia sono da ricercare innanzitutto nella mancanza di una pianificazione energetica nazionale che possa guidare le scelte, e tale mancanza provoca un'incertezza nel mondo imprenditoriale e industriale. L'assenza di riferimenti chiari e condivisi crea un'anomalia nel settore italiano delle rinnovabili prima a livello tecnologico-economico, infatti non vi sono industrie manifatturiere di settore, e poi a livello autorizzativo, vi è una grande disomogeneità nel recepimento della normativa a li-

vello regionale. Inoltre le difficoltà di sviluppo sono legate anche a una

**In Italia
il "Conto Energia"
trasforma
il fotovoltaico
in una buona
opportunità
di investimento**

temi termini risultano sorpassati, oggi si tende alla generazione distribui-

ta e la rete nazionale non consente di attuare il salto tecnologico che permetterebbe l'ampio sviluppo delle rinnovabili. La situazione complessiva del mercato è caratterizzata da una domanda superiore all'offerta e questo provoca:

- aumento dei prezzi,
- dipendenza da importazioni estere di macchinari e tecnologie,
- lunghi tempi di attesa.

Il risultato è una diminuzione del rendimento economico e quindi un'impatto degli investimenti.

Le problematiche evidenziate possono essere parzialmente risolte da una

Archivio Gazaley



CHI E' CONSORZIO L.E.A.P.

L.E.A.P. - Laboratorio Energia & Ambiente Piacenza - è stato costituito nel maggio 2005 a Piacenza su iniziativa della sede di Piacenza del Politecnico di Milano ed è uno dei laboratori della Rete di Alta Tecnologia della Regione Emilia Romagna. Racchiude al suo interno cinque dipartimenti del Politecnico di Milano (di Energia, Elettronica, Elettrotecnica, Chimica e DIIAR), le amministrazioni locali (Comune, Provincia di Piacenza e Fondazione di Piacenza e Vigevano), la multi utility Eni e le aziende Unical, Gropalli e A2A. Il Consorzio ha iniziato l'attività con la realizzazione del progetto "ECATE - Efficienza e Compatibilità Ambientale delle Tecnologie Energetiche", finanziato dalla Regione Emilia Romagna nell'ambito del Programma Regionale per la Ricerca Industriale, l'Innovazione e il Trasferimento Tecnologico (PRRIITT). Attualmente il Laboratorio opera nel settore energetico e ambientale con le seguenti attività: misure e prove di prestazioni energetiche ed emissioni di impianti e componenti per la produzione di energia; analisi e sperimentazione di sistemi CCS (Carbon Capture & Storage); fattibilità e analisi del ciclo di vita di tecnologie per il recupero di materia ed energia da rifiuti; valutazione e stima delle prestazioni di impianti per la produzione di elettricità o combustibili da biomasse; valutazione della potenzialità di produzione di energia da biomasse; analisi e sperimentazione di componenti di impianti nucleari di nuova generazione; analisi e valutazione di sistemi e tecnologie a ridottissime emissioni di CO₂; analisi dei sistemi elettrici per l'energia.

serie di iniziative legate al settore della detassazione e dell'incentivazione. In Italia vi è ad esempio il Conto Energia, che permette non solo la sopravvivenza e la competitività del fotovoltaico, ma lo rende anche una buona opportunità di investimento. Il meccanismo è legato all'incentivazione della produzione di energia elettrica che garantisce dei ritorni economici elevati. Un impianto industriale (con una potenza di centinaia di chilowatt) ha un tempo di ritorno di circa dieci anni e un tasso interno di rendimento (TIR) pari a circa 7-8%. Il rendimento dipende fortemente anche da altri fattori quali la progettazione integrata, che permette l'aumento dei contributi derivanti dall'incentivazione e minori tempi sia di realizzazione che di ottenimento di tutte le autorizzazioni; l'installazione in zone a elevata inso-

lazione; la possibilità di usufruire di una leva finanziaria efficace. Questi fattori possono portare il TIR anche a percentuali superiori al 10%. Un settore sottovalutato, ma che potrebbe beneficiare degli elevati ritorni economici e ambientali connessi all'in-

stallazione di impianti fotovoltaici, è quello della logistica. In Italia ci sono numerosi poli logistici, zone industriali e di stoccaggio, eppure di tutte queste superfici disponibili solo una minima parte sono dotate di impianti fotovoltaici.

PRIMO IMMOBILE LOGISTICO "CARBON POSITIVE" REALIZZATO A CHATTERLEY VALLEY (REGNO UNITO) DA GAZELEY



Dal 1° gennaio 2010 sarà applicativo il comma 1-bis dell'articolo 4 del testo unico delle disposizioni legislative e regolamenti in materia edilizia (DPR 6 giugno 2001, n.380 e seguenti modifiche) che renderà obbligatoria l'installazione di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. In particolare per gli edifici di nuova costruzione destinati a un utilizzo abitativo occorrerà prevedere l'installazione di una quota non inferiore a 1 kW per ciascuna unità abitativa, compatibilmente con la realizzabilità tecnica dell'intervento; mentre per i fabbricati industriali, con un'estensione non inferiore a 100 mq, la quota salirà fino a 5 kW. Per il fotovoltaico, esistono differenti possi->



bilità per poter fare un investimento:

- con capitale proprio,
- utilizzando una leva finanziaria (come un mutuo),
- ricorrendo a contratti di fornitura “chiavi in mano” degli impianti,
- aderendo a progetti di multi-proprietà.

Nello specifico per quanto riguarda il penultimo punto, esistono due tipologie di contratti per la fornitura dell'impianto fotovoltaico “chiavi in mano” che si differenziano a seconda del committente del lavoro. **Nel caso di una PA** (Pubblica Amministrazione), viene installato l'impianto gratuitamente, il soggetto responsabile (la PA) è il proprietario dell'impianto fotovoltaico e registra una scrittura privata, con l'azienda installatrice, per la cessione del contributo derivante dal conto energia (per 20 anni) e a sua volta percepisce la parte derivante dal risparmio in bolletta per autoconsumo. Invece **nel caso di privati o aziende** esistono ditte che installano l'impianto fotovoltaico cedendo una quota variabile (dal 20% al 25% del costo dell'impianto) al proprietario dell'immobile. In questo caso se l'impianto è pro-

gettato male o ci sono danni alle strutture la responsabilità è dell'azienda installatrice che è a tutti gli effetti proprietaria dell'impianto.

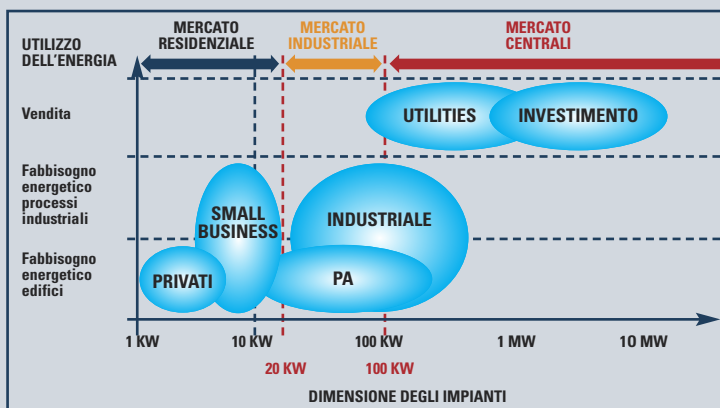
Dopo 20 anni dall'installazione dell'impianto a energia solare il proprietario dell'immobile ne ha la proprietà

venta di proprietà del committente. L'ulteriore opportunità per quei sog-

L'azienda installatrice percepisce i ricavi dal conto energia per 20 anni, mentre il committente (cioè il proprietario dell'immobile) il risparmio sull'energia elettrica; dopo 20 anni l'impianto di-

getti che sono interessati a investire nel fotovoltaico, ma che per ragioni di disponibilità economica o a causa di problemi tecnici (legati spesso all'installazione) non possono realizzare un impianto, è la “**multi-proprietà**” degli impianti. La multi-proprietà è un concetto che si è ampiamente sviluppato soprattutto nella vicina Spagna (già dal 2003) e che in Italia forse avrà la sua prima realizzazione quest'anno. Essa consiste nella divisione del costo totale dell'impianto fotovoltaico tra diversi investitori (ciascuno possiede una quota dell'investimento) che in seguito, in proporzione all'investito, ricevono il relativo ritorno economico. ■

IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO



DISTRIPARK DEVELOPMENTS



SERENISSIMA SGR



Progetti in Italia: Logistik Center - 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 in 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:



SERENISSIMA SGR

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

L'ICT PIACE PURE AL REAL ESTATE

School of Management
POLITECNICO DI MILANO
DIPARTIMENTO
DI INGEGNERIA
GESTIONALE
MIP

I supporti tecnologici iniziano a essere percepiti come leva di innovazione strategica, che non si limita ad automatizzare un processo messo a punto da altri. Lo rileva un nuovo Osservatorio del Politecnico di Milano.

di **Raffaello Balocco, Mario Caputi e Giuliano Faini**

Osservatorio ICT nel Real Estate

Il settore del *real estate* è caratterizzato da una molteplicità di attori, eterogenei da diversi punti di vista: livello di integrazione lungo la filiera, tipologia di attività svolte, dimensioni, compagine azionaria, obiettivi perseguiti nella gestione del patrimonio immobiliare, ecc. Per questo è utile proporre uno schema di classificazione delle imprese che operano nel settore del *real estate*. La classificazione si basa due variabili principali: i processi di gestione del patrimonio immobiliare presidiati dall'impresa (*investment management, portfolio management, asset management, sviluppo e costruzione, property e facility management*), la tipologia di imprese (*proprietari di patrimoni immobiliari vs. non proprietari*) e, per i proprietari, gli obiettivi perseguiti nella gestione del patrimonio immobiliare (*utilizzo strumentale vs. rendimento finanziario*).

E' così possibile individuare le seguenti categorie di imprese:

- *i proprietari-utilizzatori* (ad esempio banche, società di telecomunicazione, utilities, ecc.) che gestiscono immobili di proprietà, strumentali rispetto al proprio business principale;
- *i proprietari-investitori*, per i quali la gestione del patrimonio immobi-

liare rappresenta il core business, e che possono avere obiettivi puramente finanziari, definiti *proprietari-investitori finanziari* quali, ad esempio, fondi immobiliari, SGR, ecc., oppure possono svolgere anche attività

operative di gestione del patrimonio, definiti *proprietari-investitori gestori*, quali società immobiliari, ecc.;

- *i fornitori di servizi di asset management*, che supportano i proprietari-investitori nella gestione dei propri

Fotolia.com



beni dal punto di vista finanziario;

■ *i fornitori di servizi di intermediazione*, che supportano i proprietari nelle attività di compravendita;

■ *i costruttori*, che si occupano di costruzione e sviluppo di beni immobiliari;

■ *gli studi di progettazione* e i *general contractor*, che forniscono, prevalentemente ai costruttori, servizi di progettazione, di ingegneria e di gestione delle attività di costruzione e di cantiere;

■ *i fornitori di servizi di property e facility management*, che svolgono per conto dei proprietari, servizi amministrativi sui beni immobiliari e gestione dei fornitori di servizi di manutenzione, ecc.;

Nella prima ricerca dell'Osservatorio ICT nel Real Estate, abbiamo deciso

di focalizzare l'attenzione sui proprietari siano essi utilizzatori o investitori - sui costruttori e sui fornitori di servizi *property* e *facility management*. Non si sono considerati i fornitori di servizi di *asset management* e di intermediazione e gli studi di progettazione.

Dall'analisi sul ruolo dell'ICT (Information & Communication Technology) e del CIO (Chief Information Officer), emerge una situazione particolar-

mente variegata, coerente con l'eterogeneità delle imprese che operano nel settore in Italia. A seconda della tipologia di attore considerato, l'ICT può assumere un ruolo e una rilevanza differente: in alcune imprese - ad esempio, proprietari-utilizzatori, costruttori, fornitori di servizi di *property* e *facility management* - l'ICT viene vista come una leva di automazione ed innovazione dei processi; in altri casi - proprietari investitori con obiettivi puramente finanziari - l'ICT assume un ruolo di supporto a una più efficace e tempestiva gestione delle informazioni necessarie per prendere decisioni chia->

Dall'analisi emerge una situazione molto variegata, in linea con l'eterogeneità delle imprese del settore

www.vailog.com

Real Estate Investments
VAILOG

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

LOGISTICA FLESSIBILE = SPAZI FLESSIBILI



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

Piacenza 200.000 m² (2008 - 2009)

Bologna 200.000 m² (2006 - 2009)

Novara 120.000 m² (2008)

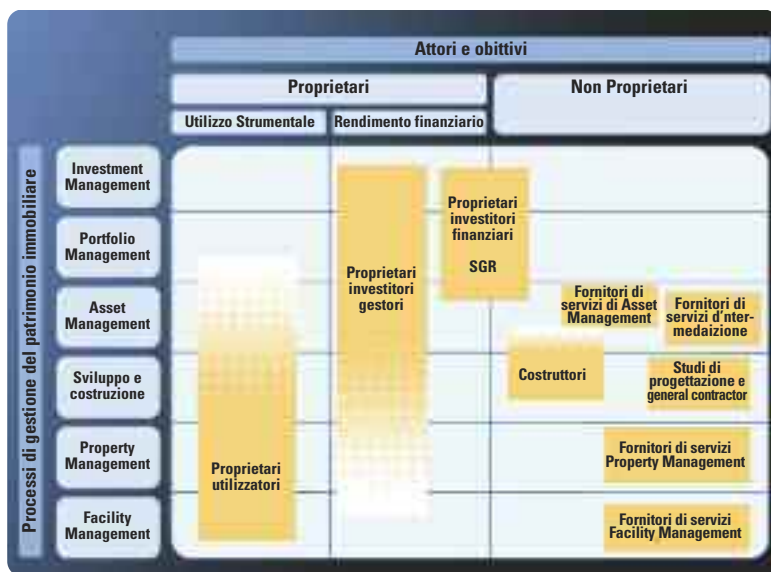
Magenta 34.000 m² (2007)

Malpensa 30.000 m² (2006)

Anagni 27.000 m² (2008)

Rovigo 45.000 m² (2008)

CLASSIFICAZIONE DELLE SOCIETÀ CHE OPERANO NEL REAL ESTATE



Fonte: Osservatorio ICT nel Real Estate- School of Management del Politecnico di Milano - www.osservatori.net

ve di investimento; in altri casi ancora - proprietari utilizzatori di patrimoni immobiliari particolarmente "rilevanti" - l'ITC viene considerata uno strumento per gestire con maggiore rapidità e minori traumi i cambiamenti e le evoluzioni, talvolta rilevanti, del patrimonio immobiliare, che derivano da riorganizzazioni aziendali, fusioni, ecc. Nella maggior parte dei casi analizzati, tuttavia, il vertice e il management considerano l'ICT ancora come una *commodity* che "deve" assicurare l'esecuzione di attività necessarie. Il valore, in questi casi, è - purtroppo - percepito più quando è negativo, cioè quando qualcosa non funziona, che non quando è positivo, essendo "scontato" nella sua finalità base, che è quella di eseguire un semplice compito o di automatizzare un'attività. Anche il ruolo del CIO (o del responsabile ICT) è, in molti casi, relegato a quello di semplice esecutore, con una scarsa o, quantomeno, limitata partecipazione alla definizione delle strategie dell'impresa e con un profilo spesso

"sbilanciato" verso competenze tecniche, a scapito di quelle legate al business dell'impresa. In un certo numero di casi, tuttavia, l'ICT inizia ad essere percepita come una leva di innovazione strategica, che non si limita ad "automatizzare" un processo che qualcun'altro ha messo a punto, ma che può contribuire a forgiare tale processo in modo innovativo, creando vantaggio competitivo.

L'Osservatorio

ha condotto un approfondimento sul portafoglio applicativo delle imprese che gestiscono patrimoni immobiliari, che ha messo in luce criticità trasversali:

- un'elevata frammentazione del parco applicativo, con rilevanti problemi di integrazione; tale situazione deriva dall'adozione di applicazioni differenti, finalizzate a supportare singoli

processi, e alla carenza di sistemi gestionali integrati (ERP) capaci di adattarsi alle elevate specificità delle imprese del settore. Solo in alcuni casi, grazie all'implementazione di moduli specifici e forti personalizzazioni, l'ERP è in grado di supportare - oltre all'amministrazione e il controllo - le attività di *asset* e *property management*. Tale frammentazione ha portato, in particolare in alcune imprese di dimensioni maggiori, all'adozione di architetture basate sui servizi (*Service Oriented Architecture* - SOA) proprio per gestire in modo più efficiente l'integrazione tra applicazioni particolarmente eterogenee;

- una scarsa apertura delle applicazioni verso l'esterno (ad esempio, fornitori, clienti, ecc.), se non per specifiche attività (ad esempio, gestione degli acquisti attraverso aste *online* nelle costruzioni o gestione dei fornitori di *facility management* attraverso l'utilizzo di applicazioni specifiche);

- una natura prevalentemente transazionale del portafoglio applicativo, capace di supportare i processi più "codificati" dell'impresa, basati su dati strutturati e oggettivi, ben poco in grado, invece, di supportare i processi più "taciti", legati a interazione e collaborazione tra le persone e alla gestione della conoscenza.

Le principali evoluzioni prospettate dalle imprese, a livello di portafoglio applicativo fanno riferimento a:

- una tendenza verso una maggiore integrazione tra le diverse applicazioni a supporto delle attività di gestione del patrimonio immobiliare e con le >

Il ruolo del responsabile ICT risulta però ancora "sbilanciato" verso competenze di tipo tecnico



ROLO LOGISTICS PARK

FINO A **50.000 m²**
DI SPAZI PER LOGISTICA
IN LOCAZIONE



- UNA SOCIETÀ INTERNAZIONALE LEADER NEL REAL ESTATE
- UN TEAM DI PROFESSIONISTI NELLO SVILUPPO IMMOBILIARE
- UNA LOCATION STRATEGICA, FRONTE AUTOSTRADA, ALL'INCROCIO DEI CORRIDOI EUROPEI DELLA LOGISTICA

ROLO LOGISTICS PARK



COME RESISTERE ALLA TENTAZIONE DI VENIRCI IN AFFITTO?

+39 02 76 28 08 07



Fotolia.com

applicazioni a supporto del core business nel caso di utilizzo di patrimoni immobiliari strumentali;

■ l'intenzione, da parte di un certo numero di imprese, di adottare soluzioni di *Business Intelligence* con l'obiettivo di automatizzare la raccolta di informazioni da diverse fonti (sia interne che esterne) e l'analisi dei dati per migliorare il supporto decisionale e rendere più efficiente l'attività di comunicazione verso l'esterno;

■ un tentativo di *apertura di alcune applicazioni* a soggetti esterni. Si tratta, ad esempio, di imprese che utilizzano servizi di *facility management* erogati da soggetti esterni, che hanno dichiarato di voler potenziare l'integrazione con tali fornitori;

■ una tendenza verso l'utilizzo di applicazioni *Mobile&Wireless*, a supporto di addetti che operano al di fuori dei confini aziendali.

La Ricerca ha individuato alcuni ambiti di innovazione di medio-lungo termine abilitati dall'ICT, che potrebbero portare benefici di business rilevanti per le imprese del real estate e per l'Italia. La necessità di migliorare il supporto informativo nelle decisioni di investimento, anche grazie all'utilizzo di fonti di informazioni esterne, potrebbe spingere alcune imprese focalizzate su attività di natura finanziaria (*investment* e *portfolio management*), all'adozione di soluzioni ICT "evolute" (ad esempio, *Investment Information Systems* o *Management Information Systems*), in sostituzione delle attuali applicazioni di produttività personale. Tali soluzioni ICT, oltre a integrare fonti infor-

mative eterogenee, porterebbero anche a una digitalizzazione di tutte le informazioni relative agli immobili, con effetti importanti nelle attività di compravendita e di *due-diligence*.

Per le imprese di costruzioni, un ambito di particolare interesse nel medio-lungo periodo è rappresentato dal controllo dell'andamento dei lavori all'interno dei cantieri, un'area attualmente ancora poco presidiata e interessata marginalmente dall'utilizzo di soluzioni ICT. L'utilizzo di applicazioni Web e *Mobile&Wireless* per l'accesso alla documentazione (ad esempio, disegni, documenti tecnici, ecc.) e per supportare le attività di coloro che operano "sul campo", potrebbe consentire un aumento importante di efficienza e flessibilità. Un altro tema particolarmente rilevante che riguarda le attività di sviluppo e costruzione è relativo al pesante iter burocratico per l'ottenimento di permessi e licenze da parte delle Pubblica Amministrazione. Le imprese analizzate hanno messo in

Enormi vantaggi potrebbe creare la digitalizzazione integrale delle attività che interagiscono con la PA

evidenza le enormi potenzialità che deriverebbero dalla digitalizzazione integrale di tutte le attività che richiedono un'interazione con la Pubblica Amministrazione: dalle procedure

relative alle visure catastali e ai piani regolatori al recepimento della documentazione inerente la compravendita, dalle pratiche notarili all'ottenimento dei permessi e delle licenze, ecc. Nelle attività di *property* e *facility management*, la necessità di aumentare l'efficienza nell'erogazione dei servizi potrà spingere verso una maggiore adozione di

soluzioni di *bulding automation*, di controllo a distanza degli edifici e degli impianti (ad esempio, attraverso soluzioni *machine to machine*), di automazione delle attività dei manutentori e dei tecnici, ecc. Infine dall'analisi emerge una chiara tendenza verso una maggiore integrazione tra tutti gli attori della filiera: le soluzioni ICT a supporto della collaborazione e dello scambio di informazioni potranno giocare un ruolo particolarmente interessante per le imprese del Real Estate in Italia.

Per maggiori informazioni si rimanda al sito: www.osservatori.net ■

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 **Rc mt.** 10,00
N. Ribalte: 50
Ufficio: mq. 1.350
Note: Immobile unico fronte ribalta, di recente costruzione, ideale da ufficio e piattaforma distributiva.

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 - Vignata)
Magazzino: mq. 14.700 **Rc mt.** 10,00
N. Ribalte: 26
Ufficio: mq. 7.250
Note: Immobile doppio fronte ribalta, ideale da ufficio e piattaforma distributiva, possibile ampliamento s.m. mq. 4.700.

Provincia di Milano Comune di Vignate

**VENDESI
AFFITTASI**



trasporti

Distanza: 13 km da Milano
Magazzino: mq. 5.020 **Rc 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 Strada 9.

Provincia di Catania Comune di Catania

**VENDESI
AFFITTASI**



logistica

Distanza: 7 km da centro Catania
Magazzino: mq. 14.000 **Rc mt.** 12,00
N. Ribalte: 35
Ufficio: mq. 350
Note: Immobile unico fronte ribalta, di nuova costruzione, impianto sprinkler, ampi piazzali.

Provincia di Milano Comune di Milano

AFFITTASI



trasporti

Distanza: 14 km MI, 11 km A14/60
Magazzino: mq. 7.200 **Rc mt.** 6,50
N. Ribalte: 40 ca.
Ufficio: mq. 1.000
Note: Immobile doppio fronte ribalta, adattamento possibile 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 **Rc mt.** 12,00
N. Ribalte: in base esigenze
Ufficio: in base esigenze
Note: Immobile unico fronte ribalta ottimamente posizionato, possibilità di ampliamento.

Provincia di Frosinone Comune di Anagni

**VENDESI
AFFITTASI**



logistica

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

Provincia di Lodi Comune Tavazzano con Villavesco

AFFITTASI



logistica

Distanza: 6 km da Lodi
Magazzino: mq. 27.000 **Rc mt.** 10,00
N. Ribalte: 102
Ufficio: mq. 3.000
Note: Immobile unico fronte ribalta, recente, possibilità di ampliamento in 100 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 **Rc mt.** 12,00
N. Ribalte: in base esigenze
Ufficio: in base esigenze
Note: Immobile unico fronte ribalta, recente, possibilità di ampliamento.



MAGAZZINI: BASSO RISCHIO E ALTA RESA?

Col crescere d'importanza della funzione logistica hanno acquisito valore anche le strutture che la ospitano. Ma quali le condizioni ideali e i 'plus' da spingere per investire al meglio in questi immobili?

di **Susanna Zucchelli**

Il mercato immobiliare a destinazione logistica secondo studi recenti nel biennio 2003-2004 ha fatto registrare in Europa un notevole incremento (+60%), dovuto alla forte crescita dei rendimenti dell'investimento in quest'ambito. In seguito nel 2005, a fronte della stabilizzazione del settore e del conseguente livellamento dei rendimenti stessi, in alcuni Paesi si è verificata una contrazione dei volumi di investimento e un eccesso di offerta. Nel 2007 l'evoluzione del contesto continentale e la comparsa di location alternative nell'Est Europa hanno determinato una prima fase espansiva; seguita da un rallentamento del ciclo economico a seguito di problemi, specie di natura finanziaria. Ciò malgrado, nel 2008, anche se a ritmi contenuti, il settore ha mantenuto un trend sostanzialmente positivo nell'intero continente.

Presentiamo uno studio che individua e descrive le costanti che interessano un'operazione di sviluppo immobiliare in campo logistico, in grado di garantire un alto rendimento economico contenendo il rischio; con particolare riferimento ai requisiti minimi che inducono gli investi-

tori, nazionali e internazionali, a sostenere queste operazioni immobiliari nel nostro Paese. Per meglio comprendere l'importanza assunta da questi progetti, se ne sono analizzate le variabili principali, direttamente correlate all'evoluzione del mercato della logistica industriale e dei servizi che ad essa sono dedicati.

Nel 2008 il settore ha mantenuto un andamento sostanzialmente positivo nel Vecchio Continente

Negli ultimi anni il settore logistico ha assunto via via un'importanza strategica all'interno dei processi industriali e distributivi. Rispetto all'idea tradizionale che definiva la logistica una funzione esclusivamente interna all'azienda e sussidiaria alla produzione, oggi essa viene definita come l'infrastruttura operativa della supply chain, intesa come sistema che gestisce i collegamenti dei flussi fisici, informativi e finanziari di una pluralità di soggetti che partecipano a un'unica catena del valore. La continua rincorsa verso modelli di produzione più efficiente ha prodotto un



numero straordinariamente elevato di tipologie di impresa che, indotte dalla dimensione globale, si sono specializzate verso il proprio *core business*, esternalizzando le attività *no core*. Questa dinamica ha suscitato la nascita di società il cui *core business* è quello di “fare logistica” conto terzi, secondo logiche organizzative e manageriali evolute. Si assiste così a una totale riconfigurazione del mercato degli immobili a uso logistico, che rivela l’ingresso di nuovi attori specializzati e l’esistenza di un modello logistico a “geometria variabile”, di volta in volta modulabile sulle esigenze del cliente e in grado, in questo modo, di stare sul mercato.

In tale scenario, molte aziende sono fallite e le poche sopravvissute hanno risposto alle forti pressioni di mercato delocalizzando alcune fasi del processo produttivo in Paesi a basso co-

Archivio Gazeley



sto del lavoro, tanto che oggi più della metà delle imprese italiane ha delocalizzato più del 75% della produzione. Questa situazione ha portato numerose società a dover coordinare reti di fornitura e produzione sempre più complesse, a causa del frazionamento dei processi manifatturieri tra diversi attori localizzati in luoghi geograficamente distanti. In questo panorama internazionale le operazioni normalmente condotte da un investitore medio possono essere riconducibili a quattro tipi. Di seguito riportate in ordine crescente di rischio a cui si è esposti:

■ **acquisizione**, consiste nell’acquisto di immobili già a reddito da un altro investitore, mantenendo lo stesso conduttore. Rischio: basso;

■ **sale and lease back**, consiste nell’acquisto di immobili di proprietà del conduttore, che continuando la sua attività, diviene il cliente che paga il canone d’affitto. Rischio: basso;

■ **built to suit**, consiste nella gestione di un’operazione di sviluppo ad hoc per il conduttore che andrà ad occu-

pare l’immobile. Naturalmente in questo caso il rischio aumenta, perché l’immobile viene realizzato secondo le necessità e le relative indicazioni fornite dal conduttore in oggetto; inoltre nel nostro Paese è risaputo che si pagano lunghi tempi burocratici di approvazione. Rischio: medio-alto;

■ **inventory**, consiste nella gestione di un’operazione di sviluppo interamente a carico dell’investitore, perché priva di conduttori predefiniti. Rischio: alto;

Nell’ambito di queste operazioni di sviluppo immobiliare, gli operatori non possono prescindere da una serie di

requisiti minimi che divengono determinanti nella stima della redditività reale dell’investimento; nello specifico essi sono:

■ **affidabilità del conduttore**, inteso come fattore che condiziona il rischio assunto dall’investitore. Naturalmente, tanto più il conduttore è player affidabile, di nota importanza e con buona solidità finanziaria, tanto meno sussisterà il rischio di perdita dei contratti o di altri impedimenti.

■ **Accessibilità e scelta localizzativa dell’impianto**, intese come accessibilità infrastrutturale con riferimento >



PARAMETRI BASE PER UN "LAYOUT" IDEALE

Superficie coperta:	max il 45% del lotto
Dimensione:	20.000 - 50.000 mq
Altezza libera sotto trave:	almeno 10 - 12 metri
Maglia strutturale:	non meno di 12 metri
Portata pavimentazione:	5t/mq
Profondità piazzali esterni:	35 metri
Cross dock:	minimo ogni 500 mq
Dotazioni impianti:	sicurezza, sprinkler
Uffici:	indipendenti edificabili su richiesta
Ingressi e parcheggi:	separati per camion e le auto
Accessibilità:	stradale e ferroviaria

Dati raccolti a fronte delle interviste realizzate durante la tesi di laurea

CHI E' L'AUTRICE



Susanna Zucchelli, architetto, ha conseguito la laurea nel 2008 presso la Facoltà di Architettura e Società del Politecnico di Milano – orientamento progetto tecnologico e strutturale delle costruzioni – con una tesi di laurea dal titolo "La logistica nell'economia e nell'architettura senza frontiere" relatore il professor Oliviero Tronconi. Attualmente collabora presso il Dipartimento BEST del Politecnico di Milano nell'ambito delle attività del laboratorio Gesti.Tec ed è tutor dell'edizione in corso del master in "Real Estate Management. Sviluppo e redditività immobiliare verso la gestione attiva".

alle dotazioni strutturali dell'area e annesse alla stessa. Per quanto riguarda la situazione attuale ciò che rende più appetibile l'immobile è la vicinanza alle direttrici principali di trasporto su gomma (modalità stradale 73% al 2008) rispetto alle altre modalità, in particolare alle direttrici intercontinentali (in Italia: Corridoio I, V e Corridoio dei due Mari). Tuttavia nell'attuale processo di rapida globalizzazione, e quindi di crescente importanza del trasporto su lunga distanza, i porti marittimi e gli assi ferroviari ad alta capacità costituiscono i punti terminali e la nervatura principale del sistema di trasporto e quindi il punto di riferimento obbligato per la localizzazione delle strutture logistiche. Rispetto invece all'accessibilità aeroportuale, ad oggi, è ancora ritenuta interessante per alcuni operatori di livello internazionale ma, a causa degli elevati costi, non si considera un potenziale competitor in materia di intermodalità.

■ **Flessibilità dell'impianto**, intesa in parte come fruibilità dell'immobile da parte di un potenziale cliente. E' importante che l'intero complesso logistico (piattaforma o interporto) risulti funzionale per ogni tipologia di clienti, in maniera tale da garantire una remunerazione sicura. Qualora il

conduttore reputi necessaria l'installazione di specifici impianti, potrà provvedere direttamente all'acquisto e all'installazione degli stessi, ma anche alla loro rimozione al termine del contratto di locazione. Nello specifico la dotazione base prevede l'impianto di antintrusione e di antincendio; nonché, ove richiesto, l'impianto di riscaldamento. Per quanto concerne le caratteristiche tecniche degli immobili a uso logistico, così come rilevato a fronte di una serie di interviste tenutesi con gli operatori del comparto, si sono riscontrati dei caratteri comuni (si veda riquadro).

Infine, si evidenzia l'attuale e crescente ricerca di soluzioni immobiliari che consentano di ottenere elevati livelli di resa in termini ambientali, quindi in grado di abbattere le emissioni di CO₂; ridurre i consumi idrici ed energetici; applicare materiali riciclabili; contenere i costi operativi; tutelare la biodiversità; adottare impianti di cogenerazione (CHP) alimentati con biocombustibile; realiz-

zare "tetti verdi"; installare turbine eoliche con capacità di diversi megawatt. Nonostante questi ultimi accorgimenti presentati tendano a incrementare i prezzi di costruzione dell'immobile, sono in grado di fornire risparmi sensibili per gli utilizzatori.

All'interno dell'evoluzione del mercato, negli ultimi anni, il nostro Paese ha visto aumentare l'interesse degli operatori stranieri, con una costante crescita dei canoni soprattutto per quegli immobili che presentano standard qualitativi elevati e localizzati nelle aree interessate dal passaggio

delle direttrici continentali previste dall'Ue. Sebbene le prospettive nazionali siano caratterizzate da elevata incertezza, allo scopo di sollecitare e sostenere attivamente la dinamica dei mercati, a fronte anche del continuo processo di allargamento dell'Unione, è necessario potenziare il ruolo della logistica come fattore strategico per la competitività

del nostro "Sistema Paese", sostenendo gli sviluppi previsti in ambito infrastrutturale a supporto dell'intermodalità e favorendo l'accessibilità ai territori interessati da grandi progetti di sviluppo internazionale. ■

La flessibilità dell'impianto è requisito importante al fine di garantire una remunerazione sicura

BMB SYSTEM

Pavimentazioni industriali

BMB System è la società specializzata nella realizzazione di pavimentazioni industriali per settore logistica (pavimentazione logistica), pavimentazioni industriali in calcestruzzo e pavimentazioni industriali in resina.

La società opera tramite personale diretto, fornisce assistenza sui cantieri ed è impegnata anche in progetti di pavimentazioni civili.

**ESPERIENZA E
COMPETENZA
PER REALIZZARE
GRANDI PROGETTI**

BMB System s.r.l.
Sede legale via Garibaldi, 10 - 26010 Pontenure (PC)
Sede operativa via Roma, s.n.c. - 26862 Guardamiglio (LO)
Tel. +39 0377 37.90.20 - Fax +39 0377 37.90.20
Ufficio Commerciale staff@bmbssystem.it

PRIMO IMPIANTO "LEED" IN ITALIA

L'immobile ProLogis, progettato coi parametri della più autorevole normativa internazionale sull'edilizia sostenibile, sorgerà in Piemonte.

di **Anna Mori**

Dopo il lancio del suo primo progetto di logistica sostenibile ad Anagni, lo sviluppatore ProLogis si spinge ancora più avanti nel suo impegno verso la crescita sostenibile investendo in un nuovo, avveniristico immobile a Settimo Torinese (Torino) che otterrà la certificazione LEED per la fine del 2009. Il parco logistico è stato infatti progettato secondo i severi parametri della più autorevole normativa internazionale LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) sviluppata negli Stati Uniti dall'ente indipendente Green Building Council (USGBC) con la collaborazione delle imprese e di ricercatori delle Università statunitensi e canadesi e applicata in 40 Paesi del mondo. Realizzato per l'azienda finlandese Huhtamaki, specializzata in packaging alimentare, l'impianto di Settimo Torinese sarà il primo centro di distribuzione certificato L.E.E.D. in Europa. Con una superficie complessiva di circa 13.000 mq, l'edificio sarà utilizzato come centro di stoccaggio, gestio-

ne e movimentazione degli imballaggi per alimentari destinati a clienti del settore ristorazione sul territorio nazionale. In particolare i parametri L.E.E.D che verranno introdotti e rispettati nella realizzazione del nuovo impianto saranno principalmente:

- procedure di controllo durante la costruzione per la riduzione dell'inquinamento di acqua e aria,
- riduzione dell'impatto ambientale attraverso parcheggi per veicoli elettrici,
- riduzione dei consumi dell'acqua col riciclo delle acque piovane e conseguente utilizzo efficiente,
- riciclo e riutilizzo di materiali in fase di costruzione,
- riduzione della deforestazione attraverso l'uso di legno certificato,
- miglioramento della qualità dell'aria interna all'edificio,

- riduzione del consumo di energia elettrica anche con pannelli fotovoltaici,
- sistema di illuminazione a basso consumo: esternamente (lampioni solari per il parcheggio) grazie all'utilizzo di lampade a Led a risparmio energetico, internamente con lampade fluorescenti ad alta efficienza.

Attre caratteristiche L.E.E.D. sono:

- superfici dei piazzali ad elevato albedo (per la riduzione dell'effetto caldo e il surriscaldamento globale),
- impiego di materiali certificati provenienti da catene di riciclaggio,
- vernici, collanti e prodotti in genere con valori di "composti organici volatili" (VOC) ridotti al minimo,
- posti riservati a veicoli van-pool,
- posti bici coperti,
- controllo della qualità dell'aria con apposite bussole d'ingresso. ■

I PRINCIPALI VANTAGGI

Nella costruzione del magazzino di Settimo Torinese verranno rispettati anche alcuni standard descritti qui sotto che sottolineano il risparmio economico che ne deriverà:

Risorsa

- riciclo e uso efficiente delle acque piovane
- implementazione di lampade fluorescenti
- produzione di energia elettrica tramite pannelli fotovoltaici
- pannelli solari per acqua di uffici e spogliatoi

Beneficio

- risparmio dei consumi dell'acqua
- riduzione dei costi di illuminazione
- notevole diminuzione dei costi energetici
- risparmio dei consumi dell'energia



TUVERI®

I mezzi di comunicazione più consultati da chi acquista servizi e forniture per il trasporto e la logistica delle merci, in Italia e all'estero

Guida Tuveri



L'unico elenco nazionale delle
società di trasporto merci, logistica
e servizi

Tuveri CD Selection International

I servizi e le forniture per il
trasporto e la logistica delle merci
dei più qualificati operatori italiani

Tuveri su Internet



www.transportonline.com

Dal 1996, il primo portale dedicato
al trasporto ed alla logistica
delle merci

Distribuiti in Italia
e all'estero ai più
qualificati utilizzatori
di servizi di trasporto
e logistica ed a tutti
gli operatori

- per **conoscere**
- per **scegliere**
- per **ottimizzare**
l'organizzazione
dei trasporti
e della logistica
- per **risparmiare**

TUVERI®

Unico strumento di marketing
su 3 media professionali
consultati da oltre 100.000 utenti.

Per scoprire i vantaggi della nostra
modalità di comunicazione
e per ricevere gratuitamente
le nostre edizioni:

Contattaci:
tel. 011.840805-039.2301939
pubblicita@transportonline.com

Registratevi sul nostro portale
www.transportonline.com



di **Ornella Giola**

Continua l'avanzata del centro Italia per quel che concerne la realizzazione di immobili logistici in zone strategiche.

Proponiamo due strutture presenti nell'area romana: una è a Pomezia, nell'hinterland industriale della capitale; l'altra è a Colferro lungo la A1, in direzione sud, a una cinquantina di chilometri da Roma, poco distante dalla zona occupata dal futuro interporto.



Due strutture laziali in fase di realizzazione sono le protagoniste di questa puntata della nostra rubrica. Sorgono entrambe poco distanti dalla capitale, in zone strategiche, anche se per differenti motivazioni. In particolare il parco logistico di Pomezia, commercializzato da Jones Lang Lasalle, gode di

una posizione privilegiata rispetto al Grande Raccordo Anulare (da cui dista una decina di chilometri), dalla statale Pontina e da Fiumicino (lo scalo è a 26 chilometri). Sette gli edifici previsti, con però metrature differenziate. A 50 chilometri circa da Roma, a Colferro, poco lontano dall'area su cui sorgerà il futuro interporto, si situa il progetto

“built to suit” realizzato per Fiege e che vede Res Sviluppo Serenissima nel ruolo di sviluppatore. Entrambi gli edifici sono realizzati secondo standard costruttivi internazionali e - nel caso di Colferro - è previsto anche l'implementazione di binari ferroviari, così da favorire l'intermodalità gomma-rotaia. ■

UN PARCO ALLE PORTE DI POMEZIA

Nella zona industriale di Roma (tra Pomezia e Santa Palomba), lungo l'asse della strada statale 148 Pontina, poco lontano dal centro urbano di Pomezia (1,5 km), dall'asse autostradale del Grande Raccordo Anulare (13 km) e dall'aeroporto di Fiumicino (26 km) è in

fase di realizzazione un inedito parco logistico. A lavori ultimati disporrà di sette edifici, di cui cinque con superfici adibite a logistica variabili da un minimo di 2.900 mq a un massimo di 11.500 mq, passando per valori intermedi di 6.600 e 9.600 mq, oltre a relative porzioni adibite a uffici. Gli immobili sono e saranno costruiti secondo i più elevati standard internazionali dedicati al mondo dei trasporti e della logistica, con strutture prefabbricate in cemento armato, altezza interna di 12,70 metri, portata della pavimentazione di 5.000 Kg/mq, dotazione di impianti fotovoltaici, sprinkler e rilevazione fumi. La profondità dei piazzali per il carico e lo scarico è di 30 metri, le vie di accesso e manovra sono servite da una strada di collegamento dedicata che consentirà di gestire al meglio la movimentazione dei mezzi pesanti e dei flussi di trasporto. Il primo edificio è interamente locato a società operanti nella distribuzione farmaceutica e alimentare, mentre il secondo immobile è al momento disponibile alla locazione. La flessibilità del progetto permette di poter seguire le specifiche esigenze dell'utilizzatore finale nella realizzazione di edifici "su misura", in un tempo di circa 12 mesi.



INFO  www.joneslanglasalle.it

CHI CI STA

FIGE A COLLEFFERRO Il gruppo logistico Fiege si afferma anche in Italia attraverso soluzioni avanzate nell'ambito immobiliare con la realizzazione di una struttura all'avanguardia per la logistica. Sarà realizzata su una superficie coperta di 40.000 mq sita a Colleferro, in provincia di Roma. Verrà sviluppata in collaborazione con Fiege Engineering, società del gruppo composta da ingegneri provenienti da vari settori tecnologici specialistici. La realizzazione dell'immobile vede anche la collaborazione di RE Figeo, che ha svolto un ruolo di consulenza nell'individuazione delle aree e di advisor per la selezione dello sviluppatore, di RES Sviluppo-Serenissima per lo sviluppo del progetto e la relativa costruzione, mentre Caver è la società proprietaria delle aree che ha promosso l'insediamento logistico e l'iter urbanistico progettuale. A lavori ultimati la struttura avrà un'altezza di 12 metri sotto trave, presentando 50 bocche di carico. L'immobile verrà adibito alla logistica del consumer goods, durable goods e farmaco; i lavori saranno ultimati entro il giugno 2010.



INFO  www.fiege.it

PS
PORT & SHIPPING TECH

Organizzato da:

 ClickUtility

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:



CONFINDUSTRIA
Confindustria Italiana Assesport



AILOG

Associazione Italiana per lo Sviluppo e il Miglioramento del Settore degli Agenti di Navigazione

SPEDIPORTO

Associazione Nazionale Portuali e Agenti di Navigazione


Assologistica


FEDESPEDI
Federazione Nazionale delle Associazioni di Spedizionieri Internazionali


Associazione Porti Italiani (Asiporti)



Per maggiori informazioni:

Dott.ssa Gloria Cortarava - Segreteria Organizzativa
Via Satorrioni 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

WATERMODE COSÌ LA UE PENSA AL SUD EST EUROPA

Il progetto - che ha come capofila il porto di Venezia - favorisce il trasporto marittimo e fluviale, mettendo a disposizione 3 milioni di euro.

di Irene Zaino e Federico Paluan

È stato lanciato lo scorso giugno il progetto Watermode che ha visto l'Autorità portuale di Venezia tra i leader concorrenti al bando europeo, attivando oltre 3 milioni di euro per l'istituzione di una rete transnazionale di partner nell'area Europa sud-orientale e per la promozione del trasporto multimodale, di cui 650mila euro a favore del porto di Venezia. Il progetto, selezionato tra le 821 domande presentate, si propone di trovare nuove soluzioni logistiche attraverso una migliore integrazione del trasporto marittimo e fluviale. Per implementare il

progetto - che coinvolge 15 partner e 10 Paesi - l'Autorità portuale ha a disposizione 30 mesi, esattamente fino a settembre 2011.

“La proposta progettuale del porto di Venezia - ha spiegato il presidente dell'Autorità portuale veneziana Paolo Costa - *nasce dall'esigenza di conoscere in maniera dettagliata le caratteristiche e le prospettive di sviluppo delle piattaforme logistiche multimodali presenti nell'area dell'Europa sud-orientale, una condizione necessaria per orientare con successo gli operatori economici verso il trasporto*

multimodale come alternativa al trasporto su gomma”. L'analisi delle strutture esistenti è quindi una precondizione per la pianificazione delle strategie di sviluppo della logistica. Il progetto è stato presentato nell'ambito del programma “South East Europe”, un'area di particolare interesse per gli operatori economici veneti, che negli ultimi anni hanno delocalizzato proprio in questi Paesi.

L'area geografica considerata ha in sé alcune criticità, quali la prevalenza del trasporto su gomma rispetto alle altre forme di trasporto e la mancanza di infrastrutture stradali adeguate - soprattutto nei Paesi nuovi membri dell'UE o in fase di adesione - che causano elevati costi economici e ambientali (l'intasamento degli assi viari, lo spreco di risorse energetiche e l'emissione di inquinanti). *“Il programma operativo - ha proseguito Costa - ravvisa quindi nel trasporto marittimo e fluviale una valida alternativa al trasporto merci su strada, anche grazie alla buona dotazione infrastrutturale di cui sono provvisti i porti fluviali e marittimi dell'area”*.

Sono state definite le attività di progetto tra le quali il censimento delle piattaforme e delle strutture logistiche e intermodali; la realizzazione di network per il rafforzamento della competitività della logistica intermodale al fine di individuare le migliori pratiche per l'aggregazione dei soggetti della logistica e definire proposte di trasferibilità; studi sull'impatto ambientale del trasporto intermoda-

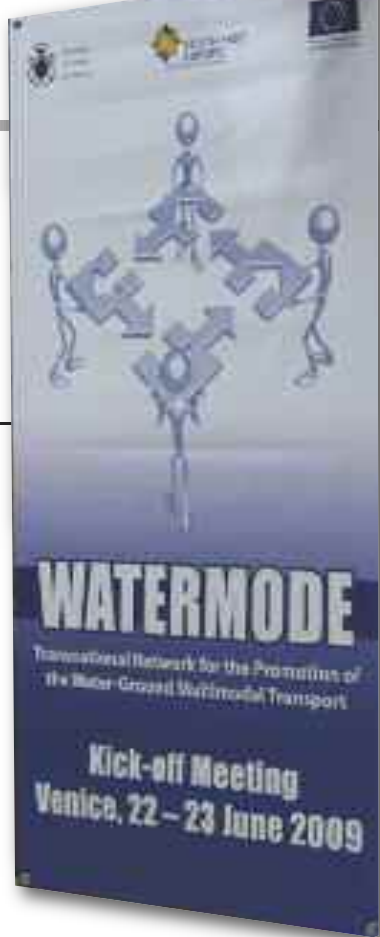


VENEZIA, NON SOLO PASSEGGERI

Il porto di Venezia è uno dei più importanti d'Italia per il volume di traffico commerciale. Per quanto riguarda il settore croceristico è tra i più importanti del bacino Mediterraneo. L'accesso è garantito attraverso le tre bocche di porto di Lido-San Nicolò, Malamocco-Alberoni, Pellestrina-Chioggia. I moli e le banchine sono dislocati su un'ampia porzione di territorio e ripartiti per funzione. A Porto Marghera si concentra il traffico commerciale, specialmente con navi porta contenitori e petroliere che alimentano l'interporto e la zona industriale; lo scalo è fortemente interconnesso con l'area industriale di Marghera. Nel triangolo Marghera – Venezia – Pellestrina sorgono numerosi cantieri navali di costruzione e riparazione.

le (ad esempio relativi a come migliorare i collegamenti sostenibili tra porti e retroporti); infine l'individuazione di procedure comuni di safety e security per migliorare la competitività nell'intermodalità. Assieme all'Autorità portuale di Venezia (capofila del progetto) sono partner la Regione Veneto, l'Autorità portuale di Ancona, l'Autorità portuale del Levante, FGM-AMOR (Austria), il porto

di Koper in Slovenia, Pannon Business Network (Ungheria), Executive Agency Maritime Administration (Bulgaria), l'Autorità portuale di Costanza (Romania), la BIC Attika (Grecia), l'Autorità portuale di Alexandroupolis (Grecia), l'agenzia di sviluppo ALMA MONS (Serbia), l'università di Novi Sad (Serbia), il porto di Bar (Montenegro) e l'Autorità portuale di Durazzo (Albania). ■



 **L'EFFICIENZA CHE DESIDERI DA UN SISTEMA DI PICKING.**

Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

www.vanderlande.it



a cura di **Anna Mori**

...BARCELONA

SIL IN TEMPO DI CRISI Tra gli stand della delegazione italiana

La fiera barcelloneta, giunta alla sua undicesima edizione, è stata un po' sotto tono con ridotte presenze espositive, complice la crisi che anche in Spagna sta colpendo duro.



La delegazione italiana è tuttavia risultata essere ben rappresentata, soprattutto per quel che riguarda il comparto marittimo. Grande e ben strutturato (con anche la presenza di un binario sul pavimento) lo stand dell'**Autorità portuale di Napoli**: condivideva lo spazio con **Logica** e l'**interporto di Nola**, che proprio al Sil ha siglato un accordo di collaborazione con la piattaforma logistica Plaza di Zaragoza per avviare progetti con cui scambiarsi spazi e azioni congiunte di promozione. Allo stand dei **Tuscan Ports** - in cui confluivano i porti di Livorno, Piombino, Carrara e tre interporti (Guasticce, Prato e Carrara) - Roberto Luppi della divisione promotion dello scalo di Livorno ci ha segnalato - fra l'altro - il progetto che darà vita a una piattaforma europea nel porto labronico, con ben 12 banchine e approfondimento dei fondali a 15-16 metri. Dei **porti di Roma e del Lazio** ci ha parlato il presidente Fabio Ciani, che ha ricordato - fra l'altro - come a Civitavecchia sia stato definito il nuovo terminal container. *"In questo scalo - ha detto Ciani - ci piacerebbe disporre di una zona franca, vista anche la sua ottima ubicazione"*. Paolo Fadda, presidente dell'**Autorità portuale di Cagliari**, ci ha illustrato il nuovo

piano regolatore che vedrà l'ampliamento delle aree riservate alle funzioni commerciali e di quelle per il traffico merci e la cantieristica. Soddisfatta della fiera si è dichiarata, in particolare, Daniela Mezzatesta dell'**Autorità portuale di Messina e Palermo**, anche perché allo stand erano presenti i maggiori operatori attivi negli scali, come Newport ed Est Terminal Palermo.

...MILANO

ARRIVA TRANSPOTEC 2.0 A ottobre una fiera in versione "light"

Dal 16 al 18 ottobre nel quartiere fieristico di Rho-Però si terrà Transpotec 2.0, la tre giorni riservata ai veicoli industriali e commerciali e ai semirimorchi. La si può definire la versione "light" o "low cost" di Transpotec-Logitec, manifestazione internazionale che tornerà nella sua veste abituale nel 2011. Quest'anno l'evento sarà all'insegna di un formato più vicino a chi vive la realtà quotidiana dell'auto-transporto. *"La nuova formula del Transpotec 2.0 è in linea con un mondo che cambia e che rinuncia a trionfistiche e dispendiose presenze ufficiali, soprattutto per gli espositori, gravati da un difficile contesto economico - ha spiegato Fabio Dadati, amministratore unico di Fiera Milano TL.TI Expo, società che organizza la manifestazione - . Nello stesso tempo, chi espone ha però la possibilità di cogliere l'occasione di riavvicinarsi a un settore che ha bisogno, ora più che mai, non solo di sostegno e incoraggiamento istituzionale, ma anche di un più aperto confronto con le aziende"*.

...NOLA

NTV NELL'INTERPORTO CAMPANO 90 i milioni di euro per la manutenzione dei treni

NTV e Interporto Campano hanno sottoscritto un contratto per la realizzazione delle officine di manutenzione dei treni ad Alta Velocità, di ultimissima generazione, di Nuovo Trasporto Viaggiatori (NTV). L'infrastruttura comporterà un investimento di circa 90 milioni di euro. Le officine, unico impianto del genere previsto da NTV in Italia, occuperanno una superficie di circa 150 mila mq, all'interno dell'interporto Campano. Il contratto è stato firmato alla presenza dell'amministratore delegato di NTV, Giuseppe



Sciarrone, del presidente dell'interporto Campano, Gianni Punzo, del sindaco di Nola, Geremia Biancardi e del presidente della Regione Campania, Antonio Bassolino (foto in alto). NTV è il primo operatore privato italiano nel trasporto ferroviario di persone sulla rete ad Alta Velocità e inizierà il servizio nel 2011. Interporto Campano è l'unico interporto di rilevanza nazionale pienamente operativo nel centro sud Italia con stazione ferroviaria al suo interno.

...LUGANO

HUPAC CONSERVA LE RETE

L'operatore affronta a testa alta la crisi del settore

Alla recente assemblea dei soci di Hupac non si sono taciuti i dati negativi che il mercato del combinato sta registrando. In questa situazione conflittuale tra riduzione e mantenimento della rete, Hupac ha però deciso di puntare sulla continuità. *"Come uno dei principali operatori del trasporto combinato in Europa, intendiamo affermare la nostra posizione proprio durante la crisi"*, ha sottolineato il direttore di Hupac, Bernhard Kunz. Il funzionamento della rete sarà mantenuto in tutti i mercati principali. L'adeguamento della capacità alla domanda avviene in accordo con i clienti, ad esempio attraverso la riduzione della frequenza, l'adozione di soluzioni gateway e l'eliminazione di doppioni.

...MILANO

VOICE-ID CRESCITA CONFERMATO

Ancora su, anche se di poco, il voice picking

Anche se minima, la crescita del mercato del voice-picking prosegue pure in questo anno così difficile per l'economia mondiale. L'aumento dovrebbe essere del 2%, por-

tando a casa 487 milioni di euro (contro il 477 del 2008). E' quanto emerso al recente Voice-Id, evento meneghino al quale erano presenti i maggiori produttori internazionali di tali soluzioni.



...VIMODRONE (Milano)

CGT SI ALLEA CON SANY

E distribuisce in Italia i prodotti della Casa cinese

La partnership garantirà a CGT - Compagnia Generale Trattori la distribuzione esclusiva dei prodotti Sany (società cinese il cui core business risiede nei prodotti per il calcestruzzo, nelle grandi gru cingolate, nei perforatori e nelle macchine portuali) per la distribuzione, il trasporto e la messa in opera del calcestruzzo. *"Da tempo - ha detto alla conferenza di presentazione dell'accordo Vincenzo De Benedictis, direttore generale operativo di CGT - volevamo potenziare la nostra gamma di prodotti in questo settore; dopo un'approfondita analisi abbiamo trovato in Sany il partner ideale. Nel settore del calcestruzzo, la Casa cinese offre infatti macchine che si affermeranno in Italia per produttività e qualità."* L'assistenza sulle macchine Sany verrà erogata dalle filiali italiane di CGT, all'interno delle quali verranno formati i tecnici specializzati nel trattare i nuovi prodotti Sany. ■





LA PAROLA AL LEGALE

COSTI DEL GASOLIO COME CALCOLARLI E POI CHI LI PAGA?

Le nuove norme stabiliscono la libertà di determinazione dei prezzi dell'autotrasporto. Ma per la "quota carburante" resta il regime vincolato.

di **Marco Lenti**

La normativa introdotta con l'art. 83 bis della Legge 133/2008 è frutto della difficile composizione di una "vertenza" che raggiunge toni particolarmente aspri negli ultimi giorni del 2007. Lo scopo della normativa è di tutelare gli autotrasportatori rispetto alle conseguenze negative dell'incremento dei costi del gasolio, prevedendo meccanismi automatici di adeguamento dei corrispettivi. La disciplina dettata dall'art. 83 bis è significativamente diversa a seconda che i contratti di trasporto siano stipulati in forma scritta, ai sensi dell'art. 6 del D. Lgs. n. 285/2006 (con le modifiche del D. Lgs. n. 214/2008), ovvero in forma non scritta, risultando in tale ultima ipotesi più onerosa per il committente. Il comma 4 dell'art. 83 bis - premesso che per i contratti in forma scritta "prezzi e condizioni sono rimessi alla autonomia negoziale delle parti" (e quindi non sottoposti a un regime tariffario obbligatorio) - richiede che il contratto o la fattura indichino separatamente la quota del corrispettivo corrispondente al costo del carburante. Vista la premessa sulla libertà di determinazione dei prezzi, deve a mio avviso ritenersi che solo la "quota carburante" sia sottoposta a un regime vincolato. Tale regime si estrinseca:

■ nel già citato obbligo di indicare separatamente nel contratto o nella fattura

la "quota carburante";

■ nella previsione che tale "quota carburante" debba corrispondere al prodotto del costo chilometrico del gasolio per il numero di chilometri del viaggio;

■ nella previsione, qualora il contratto sia superiore a 30 giorni, dell'automatico e obbligatorio adeguamento della "quota carburante" in funzione di variazioni, in aumento o in diminuzione, del prezzo del gasolio in misura superiore al 2%; questa variazione della "quota carburante" non dovrebbe, a mio parere, ripercuotersi sul restante corrispettivo.

Il concreto funzionamento di tale meccanismo di adeguamento non è però di agevole ricostruzione. In primo luogo, per quanto riguarda la rilevazione dei costi del carburante (e, quindi, delle relative variazioni), il comma 1 dell'art. 83 bis prevede che essa venga effettuata da un istituendo Osservatorio non ancora operante; in via transitoria, il comma 11 dispone che si faccia riferimento alle rilevazioni mensili effettuate dal ministro per lo Sviluppo Economico; in realtà, a seguito di ulteriori intese intercorse tra Governo e associazioni di categoria, il dato da prendere a riferimento è quello del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (e pubblicato sul sito www.trasporti.gov.it). In secondo luogo va chiarito rispetto a quali valori di riferimento

vadano calcolate eventuali variazioni. A questo riguardo, il comma 5 dell'art. 83 bis prevede che, in caso di contratti di durata superiore a 30 giorni, l'adeguamento della "quota carburante" sia effettuato sulla base delle variazioni, superiori al 2%, rispetto al "valore preso a riferimento al momento della sottoscrizione del contratto stesso o dell'ultimo adeguamento effettuato"; il successivo comma 11 dello stesso art. 83 bis dispone che il meccanismo di adeguamento della "quota carburante" operi con riferimento alle variazioni nel costo del gasolio a decorrere dall'1° gennaio 2009 o dall'ultimo adeguamento a partire da tale data.

Il coordinamento tra le due disposizioni non è chiarissimo, ma sembra che occorra distinguere la data di riferimento da quella di inizio della operatività; se è così, la data di riferimento, rispetto alla quale accertare e misurare le eventuali variazioni, è quella del contratto (o dell'ultimo listino allegato al contratto), ma rilevano solo le variazioni intervenute a partire dal 1° gennaio 2009; in questo modo si evita un'applicazione "retroattiva" della norma anche rispetto a trasporti già eseguiti, fatturati e pagati. ■

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

MACROAREA LOGISTICA

COSTA di ROVIGO

MACROAREA PRODUTTIVA INTERMODALE E LOGISTICA

La nuova Macro Area è tra le più importanti Aree Produttive del territorio Veneto e sud di Padova.

L'area che si estende per oltre 1.000.000 di mq. si colloca in uno dei nodi infrastrutturali più strategici in vista dei futuri sviluppi come il Corridoio V del Nord Est ed è connessa:

- all'Autostrada A13 (Padova - Bologna) all'altezza del nuovo casello di Villaferzana;
- alla superstrada Transpolesana (Rovigo-Verona);
- al nuovo tratto autostradale della "Valdastico Sud" (Vicenza-Rovigo).

L'area ha una eccellente posizione logistica per la sua collocazione e per le infrastrutture alle quali è collegata in quanto oltre alle direttrici stradali citate, dispone di un raccordo ferroviario, nella tratta Rovigo-Verona, che sarà utilizzato per la realizzazione del terminal intermodale per il trasporto delle merci su rotta.



NORDEST SVILUPPO

PER UN NORDEST A PORTATA DI MANO

COSTA SVILUPPO SPA - Indirizzo: Galleria Brancaleon, 2 - PADOVA - 35100 Tel +39 049 767775 - Fax +39 049 767486
www.nordestsviluppo.com - www.vibrocemento.com

NOVITÀ PRODOTTI

a cura di **Eleonora Rota**

PRIMO CARRELLO ELEVATORE TOYOTA IBRIDO A COMBUSTIONE INTERNA

Le prime unità saranno immesse sul mercato giapponese a dicembre 2009. Il pionieristico carrello controbilanciato Geneo-Hybrid con portata di 3,5 tonnellate, combina un motore diesel da 2,5 litri, un motore elettrico e una batteria all'idruro di nickel. Si dimezza così il consumo di carburante e di CO2 pur mantenendo eccellenti le prestazioni del carrello dal punto di vista operativo. Il modello Geneo-Hybrid abbina un sistema ibrido in serie per la guida e un sistema ibrido in parallelo per la movimentazione del carico. Con il sistema ibrido in serie il motore trazione del carrello è alimentato dall'energia elettrica prodotta dal generatore di corrente e dalla batteria. Le funzioni relative alla movimentazione dei carichi, grazie al sistema ibrido in parallelo, sono alimentate da una pompa idraulica che riceve energia meccanica dal motore diesel e dal generatore ed energia elettrica dalla batteria. La batteria a idruro di nickel si ricarica grazie all'attività del motore, e non richiede soste per la ricarica, fornendo una soluzione ideale per le operazioni su più turni. L'efficienza del carrello è potenziata grazie al sistema di recupero.



INTERMEC PRESENTA COMPUTER PALMARI CON TECNOLOGIA 3G S

Si tratta del CN50 e CN4, computer palmari industriali 3G Wireless WAN per applicazioni di field mobility. Il CN50 garantisce agli operatori impegnati in consegne postali, field ser-



vice, trasporti e consegne la performance 3.75G in un piccolo, leggero e resistente device. Il CN4 è la soluzione di mobile computing ideale per le operazioni di prima linea incluse quelle di store delivery e quelle applicazioni impegnative di field service. In particolare il CN50 è dotato dell'ultima e innovativa tecnologia di comunicazione sviluppata dagli operatori di telecomunicazioni in tutto il mondo. La radio 3.75G Wwan Hsua è molto più veloce rispetto alla radio 2.5G Edge presente negli altri palmari attualmente sul mercato e, insieme al nuovo multi processore Intermecc, invia i dati in upload ad una velocità di **5 volte superiore** rispetto agli altri computer mobile disponibili. Vanta poi numerose innovazioni tecnologiche, tra cui la "Flexible Network Radio" che può essere messa a disposizione di altre reti secondo le diverse esigenze aziendali o di copertura. Questa funzionalità permette di sviluppare una sola soluzione hardware per la rete wireless, garantendo ottimizzazione dei costi e massima copertura geografica. Il CN4 è il più leggero e resistente computer per reti wireless 3,5G della sua classe, creato per gli ambienti di lavoro più esigenti. Grazie alla resistenza alle cadute da 1,8 metri, il design compatto dell'antenna esterna e la conformità IP64, può ridurre i tempi morti e il rischio di perdita dei dati. Si integra facilmente con un'ampia gamma di stampanti compatibili e accessori per veicolo, condividendo la maggior parte dei software e accessori del CN3. Poiché la serie CN4 costituisce un ampliamento dell'architettura della piattaforma utilizzata nella popolare serie di computer palmari CN3, i clienti possono fare affidamento sulla piena compatibilità fra i due modelli permettendo una facile migrazione alle tecnologie 3.5G Wwan, GPS e alle funzionalità voce e video. Sia CN50 che CN4 sono disponibili con l'opzione Intermecc Enhanced Mobile Document Imaging (eMDI), che offre un metodo rapido di convertire le pagine cartacee in documenti elettronici sul posto dell'operazione. ■



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'ottava

ID WORLD
INTERNATIONAL CONGRESS

Organizzato da:

>>> wise media

30 GIORNI LE NOTIZIE DEL MESE

a cura di **Stefano Brandinali**

USA: LE NAVI OCEANICHE SARANNO MENO INQUINANTI

L'Agenzia per la Protezione dell'Ambiente (Epa) degli Stati Uniti ha annunciato nuove norme per ridurre le emissioni delle navi oceaniche. Riguardano le navi battenti bandiera americana, ma sono in armonia con gli standard internazionali, così da poter arrivare a nuovi accordi condivisi per una importante e notevole riduzione delle emissioni inquinanti da traffico marittimo. Obiettivo concreto? Ridurre le emissioni delle grandi navi, entro il 2030, dell'80% per gli ossidi di azoto e anche dell'85% per il particolato fine.

GEODIS CALBERSON ASSUME IL CONTROLLO DI COOL JET

Geodis Calberson (gruppo SNCF) ha acquisito Cool Jet, società di trasporto francese specializzata nella distribuzione espressa di collettame. Oltre a integrare l'attività dell'azienda acquisita, Geodis Calberson fa proprie anche due piattaforme a Gennevilliers, nell'area parigina, e a Lesquin, nel nord del Paese. L'operatore rafforza così anche la sua presenza nel comparto editoriale, perché Cool Jet ha il 50% di GIE Prisme, joint-venture con la stessa Geodis nella distribuzione di libri su tutto il territorio dell'Esagono.

AMGEN FIRMA CONTRATTO CON DHL SUPPLY CHAIN

Un nuovo importante accordo nel segmento healthcare è stato siglato da DHL Supply Chain Italy. Amgen, società internazionale leader nel settore delle biotecnologie, ha infatti deciso di affidare al 3PL tutte le attività di logistica comprendenti la gestione magazzino, lo stoccaggio, la distribuzione in tutto il territorio italiano, la reverse logistics e il recall. Si tratta di una nuova partnership della durata di tre anni che vedrà impegnato il polo logistico di Settala (in provincia di Milano) nella gestione di circa 50.000 spedizioni annue verso tutti gli ospedali dislocati sul territorio nazionale. DHL Supply Chain è stata scelta grazie alla specifica competenza in ambito farmaceutico e, in particolare, nella gestione dei prodotti "a temperatura controllata".

CON UNA JOINT-VENTURE A DUBAI UPS CRESCE IN MEDIO ORIENTE

L'express courier americano ha stretto un'inedita joint venture con sede a Dubai: avrà il compito di coordinare gestione e crescita dei servizi espresso, cargo e di contract logistics della società in Medio Oriente, Turchia e in alcune aree dell'Asia Centrale. Ups avrà una quota di maggioranza nella nuova joint venture che acquisirà le attività di spedizione pacchi di Unsped Paket Servisi San ve Ticaret A.S., l'attuale agente autorizzato di UPS in Turchia. La guida della nuova società sarà affidata a Haluk Undeger, ceo di Unsped, che ha sviluppato le attività in Turchia fino a diventare il più grande agente autorizzato di UPS. Undeger deterrà, inoltre, una quota di minoranza della nuova joint venture. ■



infrastructure
telematics
& navigation

itn

Torino, Lingotto Fiere
15-16 ottobre 2009



TELEMOBILITY
Telematics and Information Forum

www.itnexpo.com

2 giorni di conferenze | incontri b2b | 4.000 mq di area espositiva

Area tematiche

-  AVL/AVM / Fleet Management
-  Emergency and Safety
-  Galileo and GNSS
-  Green Mobility
-  GIS 4 Mobility & Infrastructure
-  Indoor Positioning & Asset Tracking
-  Innovators Forum
-  Personal Navigation Devices
-  Smart Infrastructures
-  On-board Telematics and Car Sensors
-  Smart ticketing and parking
-  Web 2.0 & Geocontents

partner



organizzatore



per il supporto di



partner collaborativi



partner organizzatori



partner sponsor



partner tecnologici



fieramilano 16-17-18 Ottobre 2009



L'evoluzione

**Uomini prima che camionisti
Camionisti prima che consumatori**

**Prove di veicoli nuovi e usati
Convegni e raduni
Expo dei modelli più recenti
Premi e concorsi per tutti**

A Milano tre giorni dedicati all'autotrasporto, all'innovazione, all'ambiente, un momento di festa e di confronto per ritrovare i valori forti del grande mondo del trasporto su gomma. **Nasce Transpotec 2.0, Lavoro & Passione**

TL.TI Expo Spa - Piazzale Carlo Magno, 1 - 20149 Milano - Tel. 02 4997.6242 - Fax 02 4997.6250

Segreteria Organizzativa: Tel. 049 8792745

www.transpotec.com - e-mail: info@transpotec.com

TRANSPOTEC 2.0
SALONE DELL'AUTOTRASPORTO, DELLA LOGISTICA
E DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA



FIERA MILANO
TL.TI EXPO



FIERA MILANO

CCR (Capacity Constraining Resource)

Collo di bottiglia (figurato, ad esempio, in un processo produttivo).

CCS (Cargo Community System)

Vedi Cargo Community System.

CDC (Cross-Dock Centre)

Centro di cross-docking; in pratica una ribalta di smistamento (di puro transito, senza scorte).

CDL (Commercial Driving Licence)

Patente di guida per mezzi commerciali.

CE.DI O CEDI (Centro di Distribuzione)

Impianto centrale di una catena di supermercati o ipermercati che riceve la merce e la stocca, alimentando giornalmente i punti di vendita col corretto mix di prodotti (di solito a carico completo). Può essere specializzato per tipologia di prodotti (alimentare, non alimentare, freschi, ecc.).

CHECK DIGIT

Carattere di controllo. È un carattere usato in molti casi (ad esempio in un codice a barre) per controllare che la lettura sia corretta. Di solito è l'ultimo carattere e viene calcolato con un apposito algoritmo, in modo da rendere molto bassa la probabilità che esso sia corretto se il resto dei caratteri è stato letto male.

C&F (Cost And Freight)

Vedi CFR.

CENTER OF GRAVITY

Baricentro.

CEO (Chief Executive Officer)

Amministratore delegato.

CET O CXT (Common External Tariff)

Tariffa doganale unica applicata in import da un gruppo di stati (ad es. quelli della UE).

CET (Central European Time)

Ora dell'Europa Centrale (uguale a quella italiana).

CF (Cost And Freight)

Vedi CFR.

CFD (Continuous Flow Distribution)

Distribuzione a flusso continuo.

CF&I (Cost, Freight & Insurance)

Prezzo comprensivo del valore dei beni, del trasporto e dell'assicurazione (nota: è però sempre preferibile usare il corretto termine INCOTERM, cioè CIF).

CFM (Collaborative Freight Management)

Gestione collaborativa dei trasporti (fra venditore, acquirente e società di trasporto).

CFO (Chief Financial Officer)

Direttore finanza (a volte finanza, amministrazione controllo).

CFR (Cost and Freight; anche, in modo improprio: CAF, CF, C/F)

Costi e nolo fino ad un porto indicato (INCOTERM). Clausola per cui il venditore mette a disposizione la merce alla murata della nave in un porto concordato col compratore, che si assume tutti i costi e rischi di scarico nave, dogana e trasporto successivo.

CFS (Cargo Freight Station oppure Container Freight Station)

Deposito contenitori (fuori dal porto). Nel porto o aeroporto invece ha il significato di: a) punto in cui il mittente deve consegnare la merce da spedire; b) punto (di solito sotto dogana) nel quale il destinatario può ritirare la merce. In alcuni casi i costi di handling nel CFS sono addebitati al cliente da parte del vettore, in aggiunta al nolo.



CFS/CFS

Condizione per cui il mittente consegna merce sfusa a un centro contenitori e la riceve sfusa dopo il trasporto in un altro centro contenitori. Anche detto Pier-to-Pier.

CFS CHARGE (Container Freight Charge)

Tariffa per le attività di containerizzazione e/o decontainerizzazione in un trasporto CFS/CFS.

CFS/CY

Condizione per cui il mittente consegna merce sfusa ad un centro contenitori ma la decontainerizzazione al ricevimento ed il successivo trasporto sono a carico del ricevente. Detta anche Pier-to-House.

CHARTER

In origine si riferiva all'operazione di noleggio di un intero aereo (operato comunque da un vettore aereo) da parte di >



un'azienda per trasportare merci o persone. Oggi si applica a qualunque servizio commerciale non di linea.

CHEP (Commonwealth Handling Equipment Pool)

Istituzione nata nel dopoguerra in Australia per l'interscambio di pallet. Ora grande società privata di noleggio pallet e contenitori riusabili.

ch. fwd. (Charges Forward)

Spese assegnate (le spese di trasporto e altre spese saranno pagate dall'acquirente al momento della consegna).

CHIEF (Customs Handling of Import & Export Freight)

Gestione doganale delle merci in import/export.

C&I (Cost and Insurance)

Costo (di trasporto) e assicurazione.

CI (Continuous Improvement)

Vedi Continuous Improvement.

CIA (Cash in Advance)

Pagamento anticipato (prima della spedizione).

CIF (Cost, Insurance & Freight)

Costo, assicurazione e nolo fino a... (INCOTERM). Clausola per cui il venditore mette a disposizione la merce alla murata della nave, con assicurazione pagata fino alla murata stessa, in un porto concordato col compratore, che si assume tutti i costi e rischi successivi di scarico nave, dogana e trasporto.

CIP (Carriage and Insurance paid to...)

Trasporto e assicurazione pagati fino a... (INCOTERM). Clausola per cui il venditore mette a disposizione la merce in un luogo concordato col compratore, assumendosi costi e rischi fino a quella destinazione; di solito il punto di consegna è presso la sede o una filiale di un vettore. Il compratore deve sostenere tutte le spese addizionali relative alla merce che vengono dopo tale consegna.



CITES (Committee on International Trade of Endangered Species)

Comitato internazionale per la protezione delle specie in via di estinzione. Opera in alcuni punti doganali e verifica che non siano importate specie (sia vegetali che animali) in via di estinzione o prodotti derivati dalle stesse.

CITY LOGISTICS

Logistica urbana: si interessa della distribuzione urbana delle merci e dei relativi problemi (congestione, inquinamento, ecc.) cercando soluzioni migliorative. A oggi sono ben pochi i casi di soluzioni valide sia sul piano funzionale che economico mentre sono infiniti i convegni sull'argomento. È detta anche Urban Logistics. City logistics center è invece una infrastruttura fisica e gestionale per la distribuzione urbana, che riceve merce da più soggetti (corrieri, distributori, 3PL, spedizionieri, aziende che distribuiscono in conto proprio, ecc.) e ne effettua una distribuzione razionale nella città, con una produttività più elevata di quella che avrebbero i singoli operatori e quindi riducendo costi, congestione ed inquinamento. In pratica gli unici centri di questo genere che sopravvivono sono quelli sostenuti da finanziamenti pubblici.

CKD (Complete Knock-Down)

Prodotto completamente smontato (da assemblare nello stabilimento che lo riceve).

CL (Carload)

Portata utile di un carro (ferroviario).

CLO (Chief Logistics Officer)

Direttore Logistica.

CMR (Customer Managed Relationship)

Supporto al cliente (di solito tramite call center, in rete, ecc.). Anche: pacchetto software di supporto a tale attività.

CMR (Convention relative au contract de transport international de marchandises par ruote)

Convenzione di Ginevra per il trasporto internazionale via strada (19.1.1956 recepita in Italia con la legge 1621/1960; modificata con il Prot. di Ginevra del 5.7.1958 reso esecutivo in Italia con la legge 242/1982). Per estensione: documentazione di trasporto per trasporto su strada fra paesi che hanno adottato la convenzione CMR.

CNG (Compressed Natural Gas)

Gas petrolifero liquefatto (in italiano: GPL)

CNS (Cargo Network Services)

Agenzia alla quale gli spedizionieri IATA (vedi) pagano i noli.

COA (Cab Over Engine)

Struttura di un mezzo commerciale con cabina sopra il motore, come gran parte di quelli in circolazione in Europa (per ridurre la lunghezza totale del veicolo). >

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



Organizzazione efficiente, servizi all'avanguardia

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



ITALSEMPIONE



FM LOGISTIC. THE SATISFACTION CHAIN.

Partner internazionale di riferimento per le aziende operanti nei seguenti settori:

- agroalimentare
- health-care
- grande distribuzione
- hi-tech
- generi vari
- automotive

I nostri valori:

- spirito di squadra
- eccellenza
- soddisfazione del cliente
- responsabilità
- dinamismo

Le nostre attività:

- gestione integrata della supply chain

- magazzino e handling
- co-packing e co-manufacturing
- trasporto e distribuzione capillare anche a temperatura controllata
- trasporti internazionali

FM LOGISTIC
made in satisfaction

FM Italia - Corso Lombardia, 35 San Mauro Torinese (TO)
Tel. +39 011 2977400 www.fmlogistic.com