

N°10 OTTOBRE 2009 Euro 5.00

# €uromerci

## IL MENSILE DELLA LOGISTICA

**Alvaro Spizzica**

**"GLI INTERPORTI?  
SARANNO CENTRI  
DI ECCELLENZA  
DEI TRASPORTI"**

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

### FOCUS: NOVITÀ DAL MATERIALS HANDLING

**RIFIUTI "RAEE"**

**Il punto a un anno  
dal nuovo corso**

**AUTOTRASPORTO**

**I logistici sono  
insoddisfatti?**

**INCHIESTA FERROVIE**

**Rigide e disattente  
ai bisogni del mercato**

# iF Product Design Award Winners 2009



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

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

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

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

# VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

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

Progetto grafico  
**Mina Florio**

Stampa  
Mediaprint Milano

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

## Intervista al Alvaro Spizzica

**"GLI INTERPORTI? SARANNO  
SEMPRE PIU' CENTRI DI ECCELLENZA"**

2

## Inchiesta: Ferrovie

**RIGIDE E POCO ATTENTE  
A MERCATO E CLIENTI**

6

## Autotrasporto

**GLI OPERATORI LOGISTICI  
SONO INSODDISFATTI?**

14

## Immobiliare

**E' PIACENTINO IL NUOVO  
CE.DI DELLA UPIM**

20

## Tesi del mese

**QUANDO L'"S&OP" INNESCA  
UN CIRCOLO VIRTUOSO**

24

## Prevedere & Pianificare

**CHE FARE ASPETTANDO  
LA RIPRESA?**

28

## Reverse Logistics

**RICICLO DEI "RAEE"  
BILANCIO DI UN ANNO**

32

## FOCUS

**NEWS DAL VARIEGATO MONDO  
DEL MATERIALS HANDLING**

36

## La parola al legale

**CONTRATTO DI OUTSOURCING  
UN ACCORDO ATIPICO**

48

**NOVITA' PRODOTTI**

50

**ASSOLOGISTICA NORD EST**

52

**CHI CI STA**

54

**30 GIORNI**

56



**BORSINO** Immobiliare

della **LOGISTICA**

powered by  
**World Capital**  
www.worldcapital.it

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

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

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

# La realtà italiana che si muove nel mondo

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



ITALSEMPIONE



# **COSÌ VA L'ECONOMIA...**

## **E' il dollaro la variabile pazza**

**LA RIPRESA ECONOMICA CERTAMENTE VERRA', ANCHE SE A PASSI LENTI. MA SU DI ESSA PESA UN RISCHIO. CHE SI CHIAMMA DOLLARO USA. PASSATA IN POCHI MESI DA UN CAMBIO CON L'EURO DI 1,25 A QUASI 1,50, LA MONETA D'OLTRE OCEANO PROBABILMENTE SI MUOVERA' ANCORA TANTO NON SOLO NEL BREVE-MEDIO TERMINE, MA PURE SUL LUNGO. RENDENDO INSTABILI LE NOSTRE ESPORTAZIONI, IL PREZZO DEL PETROLIO E DELLE ALTRE "COMMODITIES" E – RELATIVAMENTE AL SETTORE DELLA LOGISTICA – LE TARIFFE PRATICATE NEI TRASPORTI OCEANICI. LE PREVISIONI PARLANO DI UN POSSIBILE RIASSESTAMENTO VERSO UN CAMBIO A 1,40 NEL BREVE, PER POI SALIRE FORSE A TARGET FINORA MAI VISTI (1,70-1,80?). MOLTI ECONOMISTI PROPENDONO INFATTI PER UN'INFLAZIONE A DUE CIFRE NEGLI STATI UNITI NEL MEDIO PERIODO, IL CHE INDEBOLIRA' IL DOLLARO, FAVORENDO TUTTAVIA LA RIDUZIONE DEL PESANTE DEBITO NAZIONALE. IL VERO RISIKO, CHE CONDIZIONA LA RIPRESA, STA QUINDI PROPRIO NELL'INSTABILITA' DELLE VALUTE E SOPRATTUTTO DEL RAPPORTO EURO-DOLLARO, RISCHIO CONTRO IL QUALE GLI OPERATORI ECONOMICI POSSONO CIÒ NONDIMENO PROTEGGERSI IN VARI MODI. DA VALUTARE PERO' CON MOLTA PRUDENZA E CON IMPEGNO.**

# INTERPORTI, FUTURI CENTRI D'ECCELLENZA

Così il vice presidente di Cim Novara prefigura il ruolo di queste piattaforme, in certi casi vere vie d'accesso dei traffici nel nostro Paese.

di **Remo Vinci**

**A**lvaro Spizzica tra qualche settimana festeggerà le sue "nozze d'oro" con la logistica: 50 anni. Era il dicembre del 1959 infatti quando iniziò a lavorare a Genova per conto della Merzario, la storica - in un certo senso mitica - società che ha svolto un ruolo da protagonista nell'evoluzione del trasporto e della logistica in Italia e nel mondo. "Beh, è vero... sono un innamorato della logistica: l'ho vista evolvere; ricordo di aver assistito alle operazioni di scarico da una nave fatte ancora con un carro trainato da cavalli. Da allora ne è passato di tempo". Con la Merzario ha girato il mondo: prima dieci anni a Barcellona, poi otto a Parigi e quindi tutte le "filiali" sparse per il globo come responsabile delle partecipate oltremare. Terminata quell'esperienza nasce l'amore per gli interporti. "Sì, ho iniziato a Rivalta con il grande Ferretti". Poi l'incontro con i Gavio. "E anche questa volta tante nuove interessanti esperienze sempre nel mondo del trasporto a tutto tondo. Logistica, autotrasporto, autostrade, intermodalità e ovviamente interporti". Interporti tra i quali quello di Novara, di cui il gruppo Gavio possiede oltre il 20% del capitale e di cui Spizzica è il vice presidente. "Già, Novara, un progetto di cui mi occupo

*da qualche anno. Anche in questo caso ho visto l'interporto nascere, crescere e diventare un punto di riferimento nel panorama nazionale. Adesso stiamo lavorando per far diventare Novara il vero nodo logistico del settentrione d'Italia.*

**"La merce va dove deve andare. Posizione, infrastrutture e facilità operativa fanno la fortuna di un insediamento"**

**SONO PERO' IN MOLTI AD AMBIRE E QUESTO RUOLO...**  
 ■ In tutti questi anni ho imparato una cosa: la merce va dove deve andare. Posizione, infra-

strutture e facilità operativa fanno la fortuna di un insediamento. Novara gode di una *location* geografica perfetta; è dotata di infrastrutture eccellenti e come interporto cerchiamo di offrire ai nostri clienti un servizio orientato alle esigenze operative.

**ADESSO LA PROVOCO: TUTTI I 28 INTERPORTI ITALIANI GODONO DI QUESTE CARATTERISTICHE?**

■ Ovviamente no. Ma molti hanno vocazioni specifiche che ne hanno consentito, legittimato e richiesto lo sviluppo. Ho lavorato fianco a fianco a Ferretti, l'uomo che ha "inventato" gli interporti; beh, lui ne prevedeva





ALVARO SPIZZICA

11.  
**QUINDI QUAL È, SECONDO LEI, IL FUTURO DEGLI INTERPORTI ITALIANI?**

■ Vedo una nuova stagione alle porte: i nuovi scenari internazionali, geo-economici e finanziari, la situazione del trasporto cargo italiano, caotica ma al tempo stesso ricca di opportu-

rità, credo possano aprire percorsi di sviluppo molto interessanti. E mi pare per altro che proprio gli interporti, o almeno quelli più attivi, se ne siano accorti e stiano lavorando con un nuovo approccio alla ricerca di sinergie, sia da soli sia attraverso l'attività delle associazioni di rappresentanza; anche in questo caso stiamo lavorando a una sintesi che possa produrre dei risultati concreti.

**OVVERO?**

■ Negli interporti convivono interessi e logiche pubbliche e private; altrettanto accade nelle associazioni di categoria che li rappresentano. Spesso questi interessi non sono

**“I centri intermodali stanno ricercando sinergie, da soli oppure con le associazioni di rappresentanza”**

in disaccordo, anzi, ma si muovono con modalità, tempistiche e verso interlocutori diversi. Un'azione coordinata credo possa andare a vantaggio di tutti.

**QUALE RUOLO SVOLGONO O POSSONO SVOLGERE A LIVELLO NAZIONALE GLI INTERPORTI?**

■ Credo possano e debbano ambire al ruolo chiave di centri d'eccellenza del trasporto. Sono le piattaforme in cui lo Stato ha investito e su cui costruire un nuovo modello di trasporto, gestione e distribuzione delle merci. Veda: si dice che nel nostro Paese si finanzia troppo l'autotrasporto e poco l'intermodalità. Dati alla ma-

no è innegabile. Però il trasporto su gomma ad oggi è quello che fa vivere il nostro Paese e non ci si può permettere di ridimensionarlo senza prima aver predisposto alternative efficaci ed efficienti in termini prestazionali ed economici. A questo deve puntare in particolar modo il nostro lavoro, sollecitando in tal senso chi può intervenire.

**INTENDE DIRE IL GOVERNO?**

■ Certo, ma non solo: anche le Regioni, le Province; pensiamo ad esempio come a Bolzano: qui la Provincia ha approvato interventi a favore dell'intermodalità giudicati positivamente anche dalla Comunità europea.

**E A LIVELLO INTERNAZIONALE CHE FUNZIONE HANNO QUESTI CENTRI?**

■ In almeno 4-5 casi sono la porta attraverso cui le merci passano per en->



## CIM NOVARA: UN PO' DI STORIA

Il 17 ottobre 1995, alle ore 5,30, sull'unico binario all'ora esistente al Centro Interportuale Merci di Novara giunse il primo treno proveniente da Rotterdam. Oggi il centro occupa una superficie complessiva pari a 840.000 mq, di cui circa 200.000 destinati a piazzale intermodale con sette binari ciascuno da 600 metri, 230.000 mq sono occupati da uffici e magazzini e 220.000 mq da strade e verde pubblico. CIM Spa, società proprietaria dell'interporto, e l'operatore di handling collegato Eurogateway srl, occupano 50 dipendenti. Il terminal, aperto 24 ore su 24 sei giorni alla settimana, è connesso con le autostrade A4 Torino - Milano, A26 Genova - Sempione e con lo scalo ferroviario di Novara Boschetto (gestito da Eurogateway). Nel biennio 2003-2004 sono stati investiti in opere progettate, appaltate e realizzate oltre 11 milioni di euro. Nel periodo 2005-2007 sono stati avviati interventi per ulteriori 32 milioni di euro. Il terminal verrà ulteriormente potenziato con la realizzazione di un ponte di accesso ferroviario a sei binari. Sono inoltre previsti nuovi magazzini per la logistica, raccordati e non, per circa 80.000 mq coperti complessivi e un centro servizi. A questo sviluppo immobiliare si aggiungeranno altre opere



trare o uscire dall'Italia. Con i nuovi trafori nell'arco alpino (del Sempione, del Gottardo e del Brennero) e le altre opere infrastrutturali in programma diventeranno ancora più importanti. È per questo che gli interporti non possono limitarsi ad essere terminali di tratte internazionali riversando su strada le merci che nel resto d'Europa viaggiano su treno. Siamo in presenza di un'assurdità in termini tecnici e ambientali.

### L'ARGOMENTO "FERROVIA IN ITALIA" L'HA INTRODOTTO LEI, NE VOGLIAMO PARLARE?

■ Si tratta di una galassia in evoluzione e in espansione. Passeggeri, alta velocità, merci, libero mercato concezioni e tecnologie di epoche diverse da far convivere. C'è un progetto piuttosto ambizioso. Per quanto riguarda il settore cargo, nello specifico con FS logistica, ci troviamo a confronto con personalità provenienti

di mitigazione ambientale e di urbanizzazione. Si tratta in gran parte di opere previste dalla convenzione CIM - ministero dei Trasporti e della Legge Obiettivo che prevede il finanziamento dello sviluppo del centro da parte dello Stato italiano. Entro il 2015 l'apertura dei nuovi trafori svizzeri del Lötschberg e del Gottardo, del terzo valico su Genova e del nuovo traforo del Frejus faranno del Novarese la più importante area di afflusso per le merci nel sud Europa. Per allora sarà operativo il nuovo terminal intermodale, evoluzione dell'attuale interporto, in grado di gestire i traffici provenienti dal nord Europa e dal Mediterraneo. A questo sviluppo, previsto dai piani territoriali del Comune e della Provincia di Novara, si affiancherà la realizzazione di un'ulteriore area per la logistica collegata all'interporto da oltre un milione di metri quadrati.

dalla cultura interportuale. In generale però bisogna dire che il tempo dei proclami è finito; adesso occorrono interventi mirati e concreti. Li attendiamo; oramai non possiamo più attendere.

### COME GUARDA AL FUTURO?

■ Con entusiasmo, ancora tanta vo-

glia di fare e consapevolezza...le prime due sono caratteristiche innate, che cerco anche nei miei collaboratori; quanto alla consapevolezza beh, quella viene con l'esperienza, col tempo, con gli anni.

### A PROPOSITO COME FESTEGGERÀ I SUOI 50 ANNI DI LOGISTICA?

■ Mah, non ci ho ancora pensato...ultimamente ho in mente un'altra festa, il primo compleanno della mia ■

INFO  [www.cimspa.it](http://www.cimspa.it)





Assologistica



Cultura e Formazione  
Assologistica

organizzano:

# 5<sup>a</sup> Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

In collaborazione con:

[www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

osservatori.net - Osservatori di Ricerca e Sviluppo

20 Novembre presso la SALA S01 del Politecnico di Milano - p. Leonardo da Vinci 32

Ore 10,00-12,30

Convegno-dibattito

**"NUOVI TEMPI PER LA LOGISTICA:  
DALLA CRISI OCCASIONI DI CRESCITA  
O SELEZIONE DARWINIANA?"**

Ore 12,30-13,00

Consegna dei premi

**IL LOGISTICO DELL'ANNO 2009**

Segue buffet lunch

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)



# RIGIDE E DISATTENTE A MERCATO E CLIENTI

E' quanto pensano - in sintesi - gli operatori logistici delle nostre ferrovie, considerandole una poco plausibile alternativa alla strada.

di **Ornella Giola**

**C**he il servizio ferroviario merci italiano non soddisfi le esigenze degli operatori logistici è cosa risaputa. Ma adesso a conferma di questa verità c'è anche quanto emerso dall'edizione 2009 dell'“European rail freight survey” realizzata dalla società di consulenza Booz & Company ([www.booz.com](http://www.booz.com)), che ha intervistato manager dei trasporti e della logistica e amministratori delegati europei, inclu-

dendo per la prima volta anche quelli del nostro Paese. In tutta Europa si è registrato - rispetto al 2008 - un generale abbassamento del livello di gradimento del servizio ferroviario merci, che si assesta su un punteggio di 3,6, mentre in Italia è di 3,8 (la scala dei punti va da 1 a 6, dove l'1 corrisponde all'eccellenza). Gli utenti italiani sono più preoccupati dei servizi disponibili attualmente e del loro costo, mentre gli europei con-

## “IL GRUPPO FS HA MESSO FINORA I PRIVATI A DURA PROVA”

**Nereo Paolo Marcucci**  
Presidente  
di Assologistica

È quanto meno sconcertante che nonostante il clima di grave preoccupazione per la crisi economica che stiamo vivendo, il gruppo FS persevera nella sua indifferenza verso il mercato, verso le imprese private che dovrebbero avvantaggiarsi del sistema ferroviario e verso la storia, seguendo una visione che avvelena e distorce il sistema economico nazionale della movimentazione delle merci. Agli inizi dello sviluppo i monopoli delle grandi reti infrastrutturali come quello delle ferrovie sono stati passaggi necessari per favorire l'espandersi del sistema economico di produzione, distribuzione e consumo allora nascente. Poi due grandi guerre e dopo ancora l'emersione di nuovi modelli delocalizzati di domanda e offerta dei mercati che hanno contemporaneamente reso la logistica un comparto industriale necessario, autonomo e avanzato. I bisogni economici hanno reso palese che la rete nazionale delle ferrovie non può ragionare esclusivamente in termini "privati", sia per questioni oggettive e sia perché vive e sopravvive anche grazie a sostegni statali. Liberalizzazione e privatizzazione delle infrastrutture pubbliche non possono significare un semplice cambio di denominazione

sociale, o peggio ragionare in termini di bilancio e profitto privati a spese della collettività, a meno che non si abbia come obiettivo il monopolio. L'incompatibilità di questa condizione con i bisogni dei mercati è concretamente sotto gli occhi di aziende e agglomerati urbani, sia in termini di costi economici per l'inefficienza del sistema e sia di congestionamento e inquinamento ambientale specialmente nelle aree attraversate quotidianamente da migliaia di mezzi pesanti. La sostenibilità ambientale ha bisogno di aggregare logisticamente le merci per permettere agli operatori privati di controllare una crescita smisurata del trasporto su gomma, riducendo il numero dei viaggi lungo le tratte soprattutto di media e lunga percorrenza, da una parte eliminando i viaggi a vuoto e i mezzi carichi e dall'altra utilizzando modalità alternative su ferro e su acqua. Il processo sta già delineandosi in Italia - nonostante le mille difficoltà che devono affrontare quotidianamente le nostre imprese - per il coraggio imprenditoriale dei logistici che stanno trasformando i centri di aggregazione delle merci in depositi multi-produttore e multi-distributore, seguendo modelli di logistica centralizzata, con ricadute positive anche sui vettori. Infatti è dal settore che noi rappresentiamo, data la polverizzazione delle imprese produttive e dei mercati di consumo sul territorio nazionale, che parte il sostegno vero alla crescita dimensionale dell'autotrasporto necessaria

a superare i gravi problemi del settore che inevitabilmente compromettono l'attività delle nostre imprese, e sui quali Assologistica lavora tenacemente da più tempo, chiedendo esplicitamente di sedere al Tavolo ministeriale della committenza senza mediazioni. Oggi un sistema ferroviario armonizzato con il mercato delle imprese clienti-utilizzatrici è un fattore di ottimizzazione del processo logistico, con ricadute importanti sulla stessa qualità dei prodotti. Il gruppo FS finora ha messo i privati a dura prova, dalla chiusura dei punti di carico fatta senza alcuna concertazione con la committenza e spesso decisa senza alcun criterio di pianificazione logistica nazionale o di messa a gara della gestione di piazzali e banchine (perché se un punto non interessa a FS non è detto che non interessi ai privati), all'aumento tariffario indiscriminato delle tracce. La scelta che abbiamo fatto come Assologistica è perseguire l'obiettivo della liberalizzazione effettiva della rete che non sarà reale fin quando proprietà e gestione delle reti saranno comprese in un unico bilancio, quello del gruppo FS, e fin quando l'Agenzia Nazionale per la Sicurezza Ferroviaria dipenderà da RFI. Queste sono le condizioni non trattabili di partenza per uno sviluppo imprenditoriale del trasporto su ferro. Queste le condizioni che fin quando non saranno realizzate vedranno Assologistica impegnata a 360° per il loro conseguimento.

centrano maggiormente la loro attenzione sul futuro e - andando oltre la crisi - esprimono timori circa la capacità delle attuali infrastrutture ferroviarie di far fronte a un aumento della domanda. Tema comune a manager e aziende del Vecchio Continente è quello dei prezzi ferroviari, giudicati troppo elevati e rigidi, specie su servizi intermodali e i treni blocco standard rispetto ai quali si attende una diminuzione (almeno

del 5%), complice la crisi dei traffici. Anche noi abbiamo voluto sentire il parere di alcuni operatori che - nel quotidiano - fanno uso del treno per movimentare le loro merci, oltre a quello del presidente della principale associazione nazionale di operatori logistici, Assologistica. Emerge un quadro molto lucido su quelle che sono le criticità del settore, a cominciare dalla sua scarsa attenzione alle esigenze vere del mercato. >



**Carlo Rosa**  
General manager  
divisione consumer  
di Ceva Logistics

### **“Un sistema di trasporti diversificato è importante”**

Lo scorso anno CEVA Logistics ha lanciato un ambizioso piano di trasporto, caratterizzato dal ricorso a una spinta intermodalità. Questo piano prevedeva, per l'Italia e per tratte a lunga percorrenza, il ricorso a mezzi di trasporto alternativi alla gomma, impiegando in particolare la ferrovia. Esso aveva dimostrato vantaggi tangibili: riduzione di 11.000 bilici circolanti, con un risparmio di 16.000 tonnellate di CO2 emesse nell'atmosfera. Quest'anno, nello scenario economico che conosciamo, in assenza di massa critica adeguata ai volumi attuali, il programma è stato significativamente ridotto. Rimane tuttavia evidente l'importanza di avere a disposizione un sistema di trasporti diversificato, capace di ridurre l'incidenza della componente su gomma, che in Italia tutti sappiamo essere la quota nettamente prevalente di trasporto. Questo è ancora più evidente se si considera l'inevitabile confronto su basi multi-nazionali da parte delle aziende-clienti: in effetti i progetti di supply-chain sono sempre più “internazionali” e questo rende chiare eventuali differenze da Paese a Paese.

Quando organizziamo uno spostamento merci verso il nord della Germania, ad esempio, possiamo ricorrere al sistema ferroviario tedesco, che ci consente una forte intermodalità sulle tratte superiori ai seicento chilometri. Quando organizziamo tratte lunghe in Italia difficilmente abbiamo alternative rispetto al trasporto su gomma. E' da tenere ben presente anche il fatto che una rete ferroviaria influisce sullo sviluppo delle altre infrastrutture, quali porti e aeroporti: il trasporto sul territorio nazionale delle merci che arrivano attraverso questi punti di accesso è infatti inevitabilmente influenzato dalla struttura dei collegamenti intermodali. Ritengo dunque fondamentale un piano di sviluppo complessivo a lungo termine dell'intera rete, in grado di offrire servizi integrati evoluti, comparabili a quelli attualmente esistenti su strada.



**Pietro Spirito**  
Direttore generale  
dell'interporto di Bologna

### **“Ci sono nodi strategici che è ora di sciogliere”**

Da molti decenni è in atto in Italia una profonda crisi industriale del settore, dovuta da un lato a un indirizzo di politica dei trasporti che ha storicamente favorito il trasporto su gomma e dall'altro a un assetto monopolistico dell'offerta, aggravato da un orientamento prioritario dell'azienda ferroviaria italiana verso i passeggeri rispetto alle merci. L'esito è stato un progressivo drammatico spiazzamento competitivo della soluzione ferroviaria per il trasporto merci, in una tipica spirale recessiva che era formata da perdita di quota di mercato, peggioramento della performance economica, mancati investimenti sull'adeguamento della flotta, degrado progressivo della qualità del servizio. E' venuta più di recente la liberalizzazione, che ha attivato enzimi positivi, ma non è ancora riuscita a scalfire decenni di arretratezza del settore. Ci portiamo ancora dietro l'eredità pesante del monopolio: da un lato la ferrovia statale ha svolto funzioni improprie di assistenza, con alta inefficienza gestionale, che si traduce in elevati costi di produzione, e dall'altro sono stati proposti bassi prezzi di vendita, soprattutto nel settore dell'intermodale terrestre nazionale, dove la ferrovia ha sostanzialmente operato come implicito sussidio al mercato, registrando anche per questo significative perdite di bilancio. Diamo

qualche numero, per dare la dimensione del fenomeno: con costi di produzione medi di Trenitalia superiori a 22 euro a treno/km, il prezzo di vendita dell'intermodale terrestre nazionale è stato per anni pari a 5-6 euro a treno/km, mentre un efficiente nuovo entrante potrebbe produrre a costi attorno ai 10-11 euro a treno/km. Bastano questi tre numeri per capire che esiste una drammatica distanza da colmare prima di creare un vero mercato. Ora i nodi vengono al pettine: Trenitalia propone agli operatori un adeguamento sostanziale dei prezzi, in particolare per l'intermodale nazionale terrestre e questa decisione (assolutamente comprensibile, considerati i numeri), accoppiata alla crisi economica che persiste, sta determinando una drammatica caduta dei servizi intermodali nel nostro Paese. A Trenitalia che arretra il suo perimetro di produzione non si sostituisce nessun operatore ferroviario priva- >

**La liberalizzazione ha attivato 'enzimi' positivi, ma non ha ancora scalfito decenni di arretratezza del settore**



**GSE Group**  
la soluzione per i vostri  
progetti immobiliari

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

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

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

[www.gsegroup.com](http://www.gsegroup.com)

GSE Italia - Tel.: 0039 02 25 39 981 - Fax: 0039 02 27 30 09 38 - E-mail: [gseitalia@gsegroup.com](mailto:gseitalia@gsegroup.com)



Organizzano il convegno:

# "Dalla sinergia dei sistemi logistici nuovi impulsi per il traffico merci di oggi e di domani"



In programma l'11 NOVEMBRE 2009,  
ore 10,00-13,00

Presso la sede di CIM  
Centro Intermodale Merci di Novara,  
via Panseri 118 (Novara)

Per informazioni sul convegno:  
Assologistica, tel. 02.66.915.67,  
email: milano@assologistica.it

Per informazioni su come raggiungere CIM,  
tel. 0321.390.211

to, perché il mercato non è disponibile a pagare nemmeno il costo di produzione efficiente. Cosa si dovrebbe fare? Da un lato serve, per l'ex monopolista, una cura di risanamento molto intensa, per giungere a costi di produzione più sostenibili. Dall'altro è indispensabile un accompagnamento, fatto di misure di incentivazione pubblica, per adeguare progressivamente i prezzi dell'intermodale nazionale alla sostenibilità dei costi di produzione degli operatori efficienti. In assenza di azioni decise in tali due direzioni, si continuerà a fare chiacchiere sulla necessità di sviluppare l'intermodalità in Italia.



**Giuseppe Fabbri**  
Presidente  
del gruppo Eurofer

## "Trenitalia? Ha troppa rigidità organizzativa"

Il costo e l'offerta del trasporto su strada in Italia sono talmente vantaggiosi da penalizzare di fatto il trasporto su rotaia. In particolare i prezzi dei servizi stradali sono così competitivi da non consentire alcun paragone con quelli ferroviari, che invece sono impossibilitati a scendere sotto certe soglie limite. A questo gap tariffario vanno poi aggiunti livelli di inefficienza troppo elevati da parte delle ferrovie. In particolare va detto che RFI, il gestore delle infrastrutture ferroviarie, non mostra un atteggiamento positivo verso il traffico delle merci, con tracce dai costi troppo elevati e spesso incompatibili con le reali esigenze dei clienti. Quanto all'impresa ferroviaria Trenitalia manifesta una certa rigidità organizzativa, con scarsa flessibilità nel venire incontro alle necessità effettive del mercato, con in più una certa chiusura verso il nuovo e verso le leggi del libero mercato e della concorrenza. Per contro le nuove imprese presenti sul mercato (penso a Nordcargo, alle ferrovie tedesche o svizzere, a certe società regionali e territoriali) sono invece più flessibili per alcuni aspetti, anche se il loro raggio d'azione territoriale è più ridotto. Tutto questo si traduce comunque in costi: Trenitalia ha i vagoni ma li gestisce in modo rigido, disattendendo le aspettative della clientela; le ferrovie minori - date le loro dimensioni - hanno una gestione dei vagoni che costa però di più e una minor copertura territoriale. Va poi rilevato che RFI - a causa degli alti costi dei raccordi ferroviari - disincentiva le industrie a raccordare i loro magazzini. E ancora Trenitalia ha

progetti e strategie spesso incomprensibili; dà addirittura l'impressione di volersi ritirare dal settore merci (con anche la recente chiusura di alcuni scali, fatto peraltro deciso pure da altre aziende ferroviarie europee), andando contro la politica dei trasporti dell'Ue, che vede nel trasporto ferroviario un'alternativa alla strada da incentivare.



**Adamo Ruffo**  
*Marketing & sales manager  
di Gefco Italia*

#### **"Prestazioni inaffidabili e tracciabilità inesistente"**

Le criticità del servizio ferroviario sono le stesse da sempre: scarsa affidabilità, a meno di non richiedere treni completi; tracciabilità nulla, con totale incertezza sui tempi di arrivo e partenza. Per le merci il treno è un mezzo troppo aleatorio; va bene solo se si deve effettuare un trasferimento massivo, con quindi grandi volumi e treni interi. A tutto questo va aggiunta la scarsa competitività tariffaria: il vantaggio del servizio stradale sta diventando incolmabile, soprattutto in questi tempi di crisi generale dei traffici. Eppure in certi Paesi europei la rotaia funziona e bene: penso alle ferrovie austriache, che competono per certi segmenti (il collettame, per esempio) coi camion, garantendo anche transfer notturni, con quindi prestazioni veloci e tempestive. E' vero che il territorio austriaco è più piccolo di quello italiano, ma quanto a difficoltà dei tracciati (visto il carattere impervio del territorio alpino) è simile al nostro. Quanto alle infrastrutture ferroviarie vivono e si migliorano solo se c'è più utenza che impiega il treno per muovere le sue merci, ma l'utenza non c'è, perché il servizio è inaffidabile: e così si innesca un circolo vizioso dal quale è sempre più difficile uscire. Non credo che la privatizzazione di Trenitalia sia la vera soluzione a questi mali antichi. Quel che occorre è, tra le tante cose che si possono e devono fare, che la società ferroviaria nazionale punti su manager efficienti in grado di capire le esigenze reali della committenza e di soddisfarle. Quanto alle tariffe ferroviarie quel che più manca è una politica europea: noi operatori incontriamo difficoltà a interloquire coi vari attori del servizio ferroviario europeo, ognuno dei quali ha il suo approccio e il suo sistema commerciale, rendendo spesso ingestibile il tutto. Ci vuole al riguardo un disegno politico strategico a livello europeo. ■

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

Gruppo FBH

# ROTAIE VENETE: TEMPO DI FEDERALISMO

Tra Regione e Ferrovie dello Stato sorgeranno società miste anche per il trasporto merci, con la partecipazione di Trenitalia e Sistemi Territoriali.

di **Eleonora Rota**

Il Veneto ha posto le basi per una gestione regionale del trasporto su rotaia sia dei passeggeri sia, a ripista a livello nazionale, per le merci, tramite società miste. E a partire per prima sarà la società per le merci. Ma per il futuro ferroviario del Nord Est Ferrovie dello Stato si impegna al completamento dell'asse ferroviario alta capacità/alta velocità da Milano a Trieste, nell'ambito delle risorse programmate nella seduta del Cipe di agosto. Sono questi gli obiettivi contenuti nel protocollo d'intesa sottoscritto dal presidente della Regione Giancarlo Galan e dall'amministratore delegato di Ferrovie dello Stato S.p.A. Mauro Moretti. *"Abbiamo trasformato in vera autonomia regionale, reale e non predicata, un'evenienza - ha affermato Galan - che a prima vista sembrava addirittura lesiva del nostro potere di autogoverno"*. L'accordo nasce infatti come "conseguenza" della norma nazionale che, nel mettere a disposizione di Treni-

talia risorse per i servizi regionali, ha imposto di fatto la società ferroviaria nazionale come gestore senza gara: per usufruire dei finanziamenti era infatti indispensabile dare continuità ai contratti di servizio esistenti. *"Noi siamo andati molto oltre la mera accettazione di una continuità - ha ribadito il presidente del Veneto - e per superare le ragnatele in cui si articola il sistema ferroviario italiano siamo andati direttamente al vertice, mettendo in discussione non solo la questione dei contratti di servizio, ma l'intera partita del trasporto su ferro, sul quale intendiamo premere l'acceleratore per dare un servizio di qualità all'altezza delle esigenze di una regione come il Veneto e per un effettivo riequilibrio con le altre modalità di trasporto, specie con quella su gomma. Il protocollo d'intesa stabilisce l'impegno di FS, nell'ambito dei contratti di programma con il Governo, a considerare prioritario il completamento dell'asse*

*ferroviario interessato dal Corridoio 5 e in particolare la realizzazione delle tratte Milano - Padova e Venezia - Trieste"*.

**Per potenziare** e razionalizzare l'offerta ferroviaria, Regione Veneto e Ferrovie dello Stato perseguiranno inoltre l'obiettivo di costituire società regionali sia per il trasporto dei passeggeri sia delle merci, che vedano la partecipazione delle controllate Trenitalia e Sistemi Territoriali. Oltre a questo, il Veneto incassa anche una serie di ammodernamenti infrastrutturali per un investimento di circa 30 milioni di euro: permetteranno minori tempi di percorrenza e maggiore puntualità. Tra questi figurano, ad esempio, il quarto binario a San Bonifacio, un binario di interscambio a Noale e altri sulla Bassano - Maerne, modifiche agli ingressi e alle uscite dalle stazioni che permettono di passare da una velocità di 30 a una di 60 km/ora per 3 chilometri. Trenitalia metterà inoltre a disposizione almeno 139 milioni per la messa in esercizio di 6 treni a doppio piano, 10 convogli con 8 carrozze e interventi di rifacimento su 320 vagoni. A tale materiale si aggiungeranno i 23 convogli acquistati dalla Regione con 200 milioni di euro tramite gara affidata a Sistemi Territoriali. *"Questa dotazione - ha detto l'assessore alla viabilità del Veneto, Renato Chisso - ci fa affrontare da subito anche la scommessa, che vogliamo vincente, del Sistema Ferroviario Metropolitan Regionale"*. ■



Fotolia.com





## IL CENTRO LOGISTICO PER IL SUCCESSO DELLA TUA IMPRESA

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

### Centro logistico

Logistica specializzata per il settore del mobile  
Centro intermodale scambio merci gamma-totale  
Servizi doganali  
Trasporti e spedizioni  
Commercio all'ingrosso

### Obiettivi 2008

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



**INTERPORTO - CENTRO INGROSSO PORDENONE**  
40 SERVIZI ALL'IMPRESA E 810 SOTTOSERVIZI

INTERPORTO-CENTRO INGROSSO  
DI PORDENONE SPA  
Interporto, Centro Ingresso Settore F, n. 1  
33170 Pordenone  
Tel. 0434 573144 - Fax 0434 573232  
www.italpordenocentroingrosso.com  
info@italpordenocentroingrosso.com

# I LOGISTICI SONO INSODDISFATTI?

Troppe le problematiche irrisolte dalle nuove e più recenti norme che regolamentano il settore, spesso complesse e talvolta pure farraginose.

di Aldo Rosada

**C**on l'ennesima emanazione di normative sull'autotrasporto, nel 2009, la già negativa situazione economica degli operatori logistici si è ulteriormente aggravata dovendo incontrare maggiori costi operativi per modifiche procedurali nell'esercizio della propria attività. Nonostante l'impegno del sottosegretario di Stato Bartolomeo Giachino gli ultimi risultati ottenuti non sono stati affatto incoraggianti e la committenza logistica tra l'altro segnala:

- il suo non coinvolgimento al tavolo di concertazione finalizzato a ottenere una completa condivisione con le associazioni dell'autotrasporto sulle necessarie iniziative da intraprendere prima dell'emanazione delle normative di legge;

- la mancata costituzione dell'Osservatorio sulle attività dell'autotrasporto, che in passato, contrariamente a oggi, è stata sollecitata con insistenza dalle associazioni dell'autotrasporto;

- la mancata consultazione per la costruzione degli indici di costo del carburante e dei costi di esercizio dell'autotrasporto come previsto al comma 10 dell'art. 83-bis della legge n. 133/2008 modificato successivamente con D.L. n. 5/2009;

- la mancata tutela per un manteni-

mento in campo internazionale della già precaria competitività aziendale;

- la mancata tutela nelle sedi istituzionali del proprio ruolo e della propria funzione, al fine di evitare la prevaricazione esercitata da altri soggetti che sono presenti e operano nello scenario dell'autotrasporto.

**Il contenuto di alcune recenti disposizioni di legge si caratterizza per un eccesso di burocrazia**

**La committenza** da un lato è sì d'accordo con la necessità di una riforma dell'autotrasporto al fine di garantire in primo luogo la sicurezza nella circolazione stradale, dall'altro non può però condividere il contenuto di alcune disposizioni di legge che ultimamente sono state caratterizzate da una esasperata burocrazia. Al di là delle considerazioni di carattere generale ed entrando nel merito della normativa si riscontrano alcune incongruenze relative sia agli aspetti tariffari che alla nuova e famigerata *scheda di trasporto*.

**Tariffe minime obbligatorie per contratti verbali (Decreto Legge 5/2009 convertito nella Legge 33/2009):** il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti ha comunicato per i veicoli aventi una massa

complessiva superiore alle 26 tonnellate un costo dell'autotrasporto di €/km 1,80 per tratte da 51 a 150 km e di €/km 1,12 per tratte superiori ai 500 km;

- detti costi sono superiori di circa il 20-30% rispetto a quelli per ora applicati dal mercato e ben al di sopra dei reali costi che attualmente un autotrasportatore dovrebbe sostenere per garantire la sicurezza nella circolazione stradale;

- nell'intermodale contenitori un autotrasportatore ogni giorno effettua mediamente due servizi locali e per ogni servizio viene riconosciuta una



distanza minima di 150 km. Attualmente per ogni servizio all'autotrasportatore viene riconosciuta una tariffa di mercato di 170-180 euro anziché 270, come risulterebbe dalle comunicazioni del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti;

■ se verrà mantenuta l'impostazione del prezzo come abbiamo indicato al punto precedente, il trasporto intermodale (strada-ferrovia) non sarà più competitivo e il poco traffico attualmente effettuato sarà trasferito tutto alla strada con i conseguenti danni eco-ambientali determinati dall'ulteriore congestionamento di strade e autostrade.

### **Scheda di trasporto (Decreto Ministeriale 554/2009 e circolari ministeriali del 17.07.2009 e del 06.08.2009).**

L'istituzione della *scheda di trasporto* è stata richiesta dal ministero dell'Interno per poter age-



Fotolia.com

### **La scheda di trasporto è un documento non solamente complesso, ma pure di difficile interpretazione**

volare gli organi di Polizia Stradale oppure l'autorità competente nell'

individuare, durante i controlli agli automezzi, i soggetti coinvolti nella filiera dell'autotrasporto come espressamente previsto dall'art. 7 del Decreto Legislativo n. 286/2005;

■ per la tracciabilità dei soggetti coinvolti nella filiera

dell'autotrasporto e per poter accertare eventuali responsabilità come previsto dall'art. 8 del Decreto Legislativo n. 286/2005 si ritiene però che poteva essere emesso un documento di semplice lettura;

■ contrariamente a quanto indicato al punto precedente è stato emanato un documento complesso di difficile interpretazione, nel quale vengono richieste anche le generalità del compilatore della *scheda di trasporto* (manca solo la richiesta delle impronte digitali!);

■ è importante sottolineare che la *scheda di trasporto* prevede l'indicazione del *proprietario della merce*, ma non sempre - o meglio - quasi mai l'operatore logistico è informato sulle condizioni di vendita della merce, condizioni che gli permetterebbero di indicare giuridicamente e correttamente colui che ha la proprietà della merce durante il trasporto. Se si considera quanto indicato all'art. 2 lettera e) del Decreto Legislativo n. 286/2005 che recita: "*il proprietario della merce è l'impresa o la persona giuridica pubblica che ha la proprietà delle cose oggetto dell'attività di autotrasporto al momento della consegna al vettore*" (praticamente il caricatore) potrebbe essere stata richiesta l'indicazione del solo caricatore e non anche del proprietario della merce, quanto meno nei tra->





**Ready  
for  
China!**



**transport  
logistic**China

Including

**connecting business**

**8 - 10 June 2010**

Shanghai New International Expo Centre

**4th International Exhibition  
for Logistics, Telematics and Transport**

Meet the world's largest growth market at a single location. And take part at the industry's most important exhibition in China. See you in Shanghai!

[www.transportlogistic-china.com](http://www.transportlogistic-china.com)  
[www.aircargochina.com](http://www.aircargochina.com)

sporti internazionali e intermodali (mare-strada) e come previsto dal Decreto ministeriale, quando non si conosce il proprietario della merce, nella *scheda di trasporto* si deve indicare una motivazione che sia effettivamente attendibile;

■ anche se le circolari ministeriali contenenti le disposizioni operative sono atti interni destinati a indirizzare l'attività degli organi inferiori e/o sottostanti e non hanno efficacia vincolante né possono spiegare effetti giuridici nei confronti delle persone estranee alla Pubblica Amministrazione che le ha emanate neppure ai fini dell'interpretazione di determinate norme di legge (vedi sentenze della Corte di Cassazione - anche a Sezioni Unite - n. 14619 del 10.11.2000, n. 11011 del 04.07.2003 e n. 1948 del 24.02.1987) le stesse, contengono una non corretta distinzione tra documenti equivalenti e documenti equipollenti;

■ per quanto indicato al punto precedente si ritiene opportuno precisare che nel vocabolario di lingua italiana alla parola "equivalente" si legge: "detto di ciò che, per valore, quantità, misura, significato, o per altre qualità corrisponde ad altro", pertanto i documenti considerati equivalenti devono essere

completati con gli eventuali dati mancanti e previsti dalla scheda di trasporto; mentre alla parola "equipollente" si legge: "di uguale valore ed efficacia" pertanto i documenti considerati equipollenti non dovrebbero essere integrati con gli eventuali dati mancanti e previsti dalla *scheda di trasporto* come invece precisato nelle circolari ministeriali;

■ il risultato di questa normativa relativa all'approvazione della *scheda di trasporto*, così complicata e complessa, è consistito nell'aver ritardato l'esecuzione di ogni servizio di trasporto e la conseguente riduzione della produttività degli automezzi, con una mancata redditività dell'autotrasportatore.

**In conclusione**, nell'interesse economico globale del nostro Paese, si ritiene indispensabile più che auspicabile un attento intervento istituzionale al fine di tutelare gli interessi di tutte le parti sociali (nessuna esclusa). ■

**Occorre un  
attento intervento  
istituzionale,  
al fine di tutelare  
tutte le parti  
sociali  
(nessuna esclusa)**



# Polo Logistico Codogno



Stato avanzamento lavori giugno 2009

## Ubicazione dell' intervento

Il polo logistico/industriale di Codogno è ubicato direttamente sulla s.s. 9 via Emilia, risulta quindi comodissimo per la facilità di collegamento con l' Autostrada A1. Il casello di Piacenza Nord si trova a soli 5 km e quello di Ospedaleto Lodigiano a soli 6 km, entrambi dopo le recenti modifiche alla viabilità della A1 e della A21, permettono di prendere le direzioni Milano, Bologna, Torino, Genova e per tutti i trafori in direzione Francia e Svizzera.

## Caratteristiche principali

- Capannone a destinazione logistica
- mq. 28.731 di magazzino
- compartimentato in 4 blocchi da 6.000 mq.
- altezza sottotrave m. 12
- n° 28 pedane mobili per carico/scarico
- piazzali di carico/scarico profondità 30 mt.
- predisposizione impianto antincendio sprinkler
- mq. 1.867 di uffici, servizi e spogliatoi



## Melegnano vic.ze

Direttamente sulla s.p. 150, a pochi km dal casello A1 di Melegnano, proponiamo ultime disponibilità di capannoni artigianali/industriali:

- mq. 1.060 - riscaldato con 2 servizi igienici
- **disponibile subito**
- mq. 6.220 - riscaldato con 8 servizi igienici
- 2 pedane mobili per carico/scarico
- dotato di impianto antincendio sprinkler
- mq. 175 di uffici e spogliatoi
- **disponibile da marzo 2010**
- altezza massima sottotrave di m. 7,50

Per info



ARCOBALENO IMMOBILI s.r.l.

02 982241

www.arcimm.it

uffici: 26831 Casalmalocco (LO) - strada provinciale 159 km 2+150 / fax 02 98260087 / e-mail: commerciale@arcimm.it

# MODA, UN SETTORE RAPIDO E DINAMICO

E' questa l'immagine del comparto emersa dal recente "Fashion & luxury goods forum", evento che DHL ha organizzato a Bologna.

di **Giulia Vivis**

**B**ologna ha ospitato il forum "Fashion & luxury goods: elementi di successo per l'ottimizzazione della supply chain", organizzato da DHL e rivolto ai principali operatori del settore per analizzare il mercato della moda e per illustrare l'impegno del 3PL verso un comparto dinamico che rappresenta un fiore all'occhiello del "made in Italy" nel mondo. Nel corso della giornata si sono analizzati tutti gli aspetti della catena logistica per il settore moda e articoli di lusso: dallo stoccaggio ai servizi espresso, dalla movimentazione dei capi di abbigliamento alle normative doganali che regolano questa particolare tipologia di prodotto. DHL può infatti contare su oltre 50 anni di esperienza nell'industria fashion. Grazie a relatori consulenti ed esponenti del top management DHL in Italia e all'estero, l'incontro è stato un confronto a 360 gradi sulle opportunità offerte dai mercati nazionali e internazionali, con un occhio di riguardo all'Estremo Oriente.

**Per supportare** l'intero comparto (collezioni pret-a-porter, ordini specifici di capi, gestione dei magazzini) il 3PL offre una serie di servizi e la propria conoscenza che consentono di massimizzare le vendite, di gestire la catena di approvvigionamento e distribuzione, tramite assistenza completa. Previste

soluzioni logistiche personalizzate per supportare l'industria della moda nel ridurre i costi e i tempi di consegna. Il successo nel mercato del fashion è infatti strettamente legato alla rapidità, all'identificazione di nuove tendenze e al

**Le nuove tendenze vanno subito captate e il riassortimento deve essere velocissimo ovunque**

rapido riassortimento: quello che oggi è sulle passerelle di Milano, domani sarà già disponibile nei negozi di Mumbai.

**Il giro d'affari** del settore a livello mondiale è attualmente pari a 323 miliardi di dollari. Il comparto si conferma inoltre uno dei più dinamici: gli esperti prevedono infatti per la moda e

gli accessori di lusso una crescita del 38,9% nel periodo 2009-2012, un dato indubbiamente positivo per il mercato del lusso e per gli operatori che ne gestiscono la supply chain. L'appuntamento bolognese ha rappresentato l'occasione per confermare l'importanza del settore moda nello sviluppo del business di DHL. Il 3PL infatti si riconferma anche nel 2010 sponsor internazionale delle "fashion weeks" nelle principali capitali mondiali (Berlino, New York, Los Angeles, Città del Messico, Mosca, Mumbai, Sydney, Miami, Hong Kong, Londra e Milano). Continua quindi la partnership italiana con CNMI (Camera Nazionale della Moda Italiana) per le "collezioni moda uomo e donna", che vede DHL al suo fianco in occasione delle sfilate di Milano Moda Donna tenutesi lo scorso settembre. ■



Fotolia.com



# Engineering 2K S.p.A.



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

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

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



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



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

Strada 3 Palazzo Rg, Anagni (NI) - Tel. 07770121 Fax 07770133 - Email [info@eng2k.com](mailto:info@eng2k.com)

[www.eng2k.com](http://www.eng2k.com)

# E' PIACENTINO IL MEGA CE.DI DELLA UPIM

Occupa 54 mila mq, dà sul fronte autostrada e alla sua realizzazione hanno concorso Deka Immobilien, Engineering 2K e Realty Vailog.



di **Carlo Walder**

[carlo.walder@gmail.com](mailto:carlo.walder@gmail.com)

**P**ontenure (in provincia di Piacenza) ha di recente ospitato l'inaugurazione del nuovo centro distributivo nazionale di Upim, un immobile di 54.000 mq frutto degli accordi presi nel 2008 tra gli sviluppatori immobiliari italiani di Vailog, il fondo immobiliare tedesco Deka Immobilien GmbH quali investitori e la stessa Upim, utilizzatrice finale. La costruzione è stata affidata a Engineering 2K di Assago (Milano), tra i leader italiani di costruzioni immobiliari logistiche con numerosi progetti già portati a termine nelle zone di Piacenza, Novara, Frosinone, Bologna, Rovigo e altre.

**L'immobile** è ubicato sul fronte dell'autostrada A1 (Milano - Bologna), nelle vicinanze del casello di Piacenza Sud; presenta caratteristiche di ultima generazione, sia in fatto di ottimizzazione di stoccaggio delle merci sia in termini di eco compatibilità, aspetto che sta molto a cuore alle tre società coinvolte. A livello immobiliare rappresenta il centro distributivo ideale: ha una forma con pochi spazi inutilizzati, presenta un'altezza di 12,40 metri, 78 bocche di carico su tre fronti, impianto sprinkler ESFR, raccordo ferroviario, portineria 24 ore al giorno, parcheggi auto e camion e su-

perficie uffici. Da segnalare l'importante investimento, sia in termini economici sia tecnici, effettuato per installare un mega impianto fotovoltaico che occupa

**Si tratta di una struttura di ultima generazione anche dal punto di vista dell'eco-compatibilità**

l'intera superficie del tetto. L'operazione di Pontenure dimostra che, se ben organizzata e articolata, con tempistiche e ruoli ben definiti, nonché il quotidiano dialogo tra cliente finale (logistico), sviluppatori più costruttori e investitori, si ottengono risultati eccellenti quanto a efficienza e risparmio, sia per lo sviluppo e la costruzione sia per l'utilizzo quotidiano dello "strumento" magazzino.



**Luca Coppola  
UPIM**

**"Il centro massimizza l'efficienza della supply chain"**

Abbiamo intervistato i manager delle tre società coinvolte nel deal. "Upim - dice Luca Coppola, direttore logistico della nota catena di negozi - ha scelto di muovere a Pontenure le sue attività logistiche centrali e di far costruire ex-novo il centro logistico per scegliersi

*una location posizionata in modo ottimale per massimizzare l'efficienza della supply-chain e potersi permettere di riprogettare l'intero layout e tutte le attività operative interne, affinché fossero in linea con il modello logistico-distributivo che l'azienda ha deciso di adottare. L'impianto presenta poi un'ubicazione ideale per accessibilità degli automezzi, essendo vicino all'asse autostradale. Questo fatto è fondamentale dal momento che la struttura piacentina è l'unico centro distributivo nazionale, dal quale serviamo 9 transit point dislocati principalmente nel centro-sud Italia. Da qui gestiamo due filoni commerciali: le collezioni stagio-*





nali (articoli per la casa, abbigliamento, profumi, ecc.) che influiscono per l'85% delle nostre attività e le merceologie (prodotti continuativi, intimo, calze, ecc.) per il 15%. All'interno dell'immobile abbiamo installato un sorter che occupa in pianta circa 5.600 mq, con un nastro da 90 cm di lato e una capacità di trasportare colli da 1 hg a 90 kg di peso, grazie al quale riusciamo a movimentare 11.000 articoli all'ora. Sono 4,5 milioni i capi appesi che movimentiamo all'anno, stoccandoli su due livelli e con impianto di condizionamento automatico. Tutti i 54.000 mq dell'impianto sono riscaldati con termoconvettori aerei che permettono alle circa 200 persone occupate giornalmente tra dipendenti e cooperative di lavorare nelle migliori condizioni. Molto importante è stata per la nostra decisione anche la possibilità di avere un raccordo ferroviario esterno al magazzino che non togliesse spazio alla superficie di stoccaggio. Per Upim utilizzare il raccordo significa 3-4 treni a settimana in uscita, per circa 3.000 vagoni all'anno. Altresì importante la sicurezza dell'impianto, che è

## CHI HA COSTRUITO L'IMMOBILE

**E**ngineering 2K è una società per azioni, costituita nel 2000 e facente parte del gruppo FBH. Opera nei settori industriale, terziario, civile e urbanistico con una specializzazione consolidata nel comparto dell'immobiliare logistico. Presente sul mercato, in veste di general contractor, offre una gamma completa di servizi, dalla progettazione alla realizzazione di impianti *chiavi in mano*. Al suo interno è prevista anche una divisione *facility management* che coordina l'attività di manutenzione ordinaria e straordinaria in esclusiva per primari operatori logistici ubicati su tutto il territorio nazionale. Engineering 2K ha un forte orientamento al cliente cui offre soluzioni di ingegneria e studi di fattibilità personalizzati con particolare attenzione alle tematiche di innovazione, risparmio energetico e rispetto ambientale. E' oggi tra i leader di mercato italiani, grazie alla realizzazione di quasi un milione di metri quadrati, registrando un fatturato in costante crescita, nel 2008 vicino a 60 milioni di euro. E' certificata ISO 9001:2000 e nel 2008 ha ottenuto l'attestazione S.O.A. per l'esecuzione di lavori pubblici.

completamente recintato e sorvegliato 24 ore al giorno".

**Eric Veron**  
**REALTY VAILOG**  
**"Un immobile bello ed efficiente in pochi mesi"**

il deal Upim - Vailog - Dekka nasce principalmente grazie all'esperienza e al "track records" ricco di successi di Vailog, società italiana di sviluppo immobiliare quotata alla Borsa di Milano co-

me Realty Vailog, che hanno convinto Upim a sceglierla come sviluppatore dell'immobile più strategico per la sua attività distributiva. Eric Veron, managing director di Vailog spiega che è parte della strategia aziendale avere una "land bank" di terreni pronti per essere sviluppati a seconda delle richieste dei clienti. "Lo sviluppo immobiliare di Pontenure - dice - nasce con l'acquisizione del terreno nel 2005 e con il relativo iter procedurale di richiesta permessi, analisi tecniche e due diligence. Una volta firmato l'accordo con Upim nella seconda metà del 2008 e definite le specifiche con un capitolato preciso, abbiamo cominciato a lavorare sul sito che era privo di tutte le urbanizzazioni necessarie per un immobile logistico di 54.000 mq. In pochi mesi siamo riusciti a fornire una struttura bella, efficiente e funzionale. E' dotata di un impianto fotovoltaico di 2,8 megawatt di potenza di dimensioni identiche alla superficie del tetto dell'immobile, frutto di un investimento di circa 12 milioni di euro ed è l'impianto più grande sul tetto di un singolo immobile industriale in Italia; ridurrà le emissioni di CO2 di 1.600 tonnellate all'anno. Come per gli immobili di Castel San Giovanni, anche Pontenure otterrà la certificazione ambientale internazionale BREEAM". >





# C'era una volta...

## "La scansione del codice a barre"

### PROCESSI AUTOMATIZZATI CON LOCANIS G-TRACK™

Con G-TRACK™ i colli vengono gestiti come nei magazzini automatici ma ad una frazione del costo. Il tracciamento automatico di colli e carrelli evita la lettura dei codici a barre, abbatte gli errori ed elimina i tempi morti. Meno carrelli e maggior velocità: il sistema di localizzazione G-TRACK™ coordina e dirige le operazioni dei carrellisti ottenendo prestazioni uniche al mondo; completamente integrato nel vostro sistema di gestione merci - garantito.

 **LOCANIS**  
LOGISTICS TECHNOLOGY

LOCANIS AG  
Münchner Straße 1B  
D-85774 Unterföhring

telefono: +49-89-74 8900-151  
telefax: +49-89-74 8900-199  
info@locanis.com - www.locanis.com



**Ludovico Calchi Novati**

**DEKA IMMOBILIEN**

**"Puntiamo su edifici moderni"**

Con un portafoglio italiano complessivo del valore di 800 milioni di euro all'interno del quale ci sono anche uffici e un hotel a Milano, Deka Immobilien GmbH è il fondo immobiliare tedesco facente parte del gruppo Deka Bank, proprietario del magazzino di Pontenure e partner finanziario di Vailog nella transazione. Ludovico Calchi Novati, rappresentante Deka Immobilien in Italia, rimarca il fatto che la sua società investe in immobili logistici nel nostro Paese fin dal 2003 con l'acquisizione del complesso di Castel San Giovanni (Piacenza) di 100.000 mq e che l'investimento di Pontenure, con l'acquisizione di un immobile moderno, ecocompatibile, con adeguate connessioni ferro-gomma, un'ottima visibilità dall'autostrada, nonché un "prime tenant" come Upim, è la conferma del consolidamento della presenza della sua azienda nel nostro Paese. *"La forza di Deka - chiarisce Calchi Novati - consiste nel fatto di non avere necessità di finanziamenti bancari per le sue nuove acquisizioni, dal momento che autofinanzia con la raccolta autonoma di fondi. Siamo così in grado di continuare a valutare nuove opportunità e investire in ottimi prodotti a prezzi inferiori rispetto agli anni scorsi e con una minore concorrenza. Le caratteristiche degli immobili logistici che cerchiamo sono l'alta qualità e la modernità; si tratta di costruzioni con una superficie minima di 40.000 mq e un'altezza minima di 10,5 m sotto tetto, flessibili in pianta con struttura cross-docking e un numero di bocche di carico adeguato, superficie uffici (di circa il 5%) e terreno in proporzione (doppio dell'immobile) con ottime strade di accesso e ubicazione. Per quello che riguarda il conduttore, come nel caso di Upim, cerchiamo clienti solidi e dinamici con contratti di locazione per almeno '6+6' anni, meglio ancora se '9+6'. La crisi economica non ci spaventa perché stiamo valutando altri potenziali acquisti "logistici" in zone che reputiamo strategiche quali Milano, Bologna, Roma e lungo l'autostrada Torino-Venezia, sempre però con un occhio alla qualità dell'immobile e al potenziale inquilino".* ■

Value Added

προστιθέμενη αξία

부가 가치

付加価値

à Valeur Ajoutée

**NYK LOGISTICS  
& MEGACARRIER**

增值

повышенно-ценно

de Valor Añadido

**Valore Aggiunto**

der Wertschöpfungsprozess

## NYK Logistics (Italy) SpA

### Romentino Hub

Via Cavašè - Romentino Park,  
28068 Romentino (No)  
Tel: +39 0321 86901  
Fax: +39 0321 869027  
email: [info.milano@it.nyklogistics.com](mailto:info.milano@it.nyklogistics.com)

### Headquarter

Via Privata Piemonte, 1  
20010 Aruno (MI)  
Tel: +39 029025171  
fax: +39 0290377052  
email: [info.milano@it.nyklogistics.com](mailto:info.milano@it.nyklogistics.com)

## NYK Logistics South Europe

### Padova branch

Via Inghilterra, 16 int. 2C,  
35127 Camin (Padova)  
Tel: +39 049 7625269  
Fax: +39 049 8705046  
e-mail: [info.padova@it.nyklogistics.com](mailto:info.padova@it.nyklogistics.com)

# S&OP, UN CIRCOLO VIRTUOSO PER MOLTI

Il “sales & operation planning” gestisce tutta la catena degli approvvigionamenti, favorendo la comunicazione tra gli attori in gioco.

di **Filippo Lazzara**

**N**ella tesi che ho discusso al master in economia e management della logistica, infrastrutture e trasporti dell'Università Luigi Bocconi di Milano, non si parla di container, camion e magazzini bensì si analizza - con il mero intento di farlo conoscere - un processo comune a molte aziende e che sta alla base di un'ottima gestione logistica. Per essere competitive, le organizzazioni devono sapere gestire il cambiamento, sia esso interno o esterno all'azienda, in modo efficace, facendo della supply chain la loro variabile critica di successo. Il *sales & operation planning* si è candidato appunto a essere il sistema necessario per la gestione integrata di tutta la catena di approvvigionamento con l'ambizione di

annullare i differenti problemi di comunicazione tra i diversi attori in gioco.

**Il sales & operation planning**, meglio noto come ciclo S&OP, ha il merito di allineare tutti i dipartimenti aziendali ai diversi livelli di pianificazione. Ha dato inoltre la possibilità di indirizzare strategicamente le attività per conseguire un vantaggio competitivo sul mercato. L'istituzione di tale processo ha portato infatti, negli anni, a un progressivo migliora-

mento del servizio al cliente e un conseguente aumento delle vendite. Questo ha significato una maggiore rotazione in magazzino, consentendo di diminuire il numero di prodotti obsoleti, nonché gli “slow moving”.

**Il sistema ha il merito di allineare tutti i dipartimenti aziendali ai diversi livelli di pianificazione**

**La riduzione dei costi** di inventario e di smaltimento ha permesso di allocare diversamente ingenti risorse finanziarie in termini di business. Il ciclo S&OP permette un più facile coordinamento delle diverse funzioni aziendali, portando al raggiungimento di una ottima integrazione interfunzionale. Obiettivi e risultati vengono condivisi e opportunamente misurati, puntando

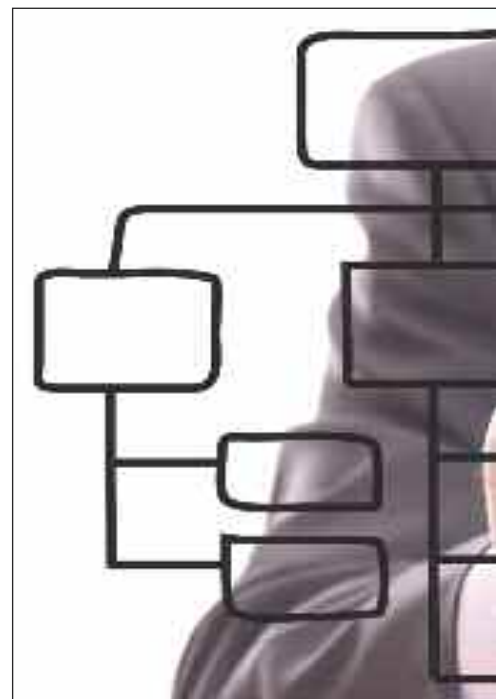
## QUALI I REALI VANTAGGI PER IL BUSINESS

### **Benefici maggiori**

- Migliore customer service risultante da un corretto bilanciamento tra demand e supply.
- Basso livello di inventario nella supply chain per la stessa ragione.
- Alta produttività risultante da tassi di produzione stabili e dalla proprietà dell'inventario centralizzata.
- Più veloce e controllato il lancio dei nuovi prodotti sul mercato.
- Netta riduzione in quantità e valore di items obsoleti e slow moving.

### **Benefici minori**

- Aumento del lavoro di squadra tra tutte le figure aziendali.
- Migliore pianificazione finanziaria in meno tempo e con meno sforzi.
- Migliore chiarezza e controllo del business, dei suoi cambiamenti e dei suoi risultati.
- Aumenta l'efficienza delle decisioni con meno sforzi e meno tempo.



sempre all'eccellenza. Il processo di *sales & operation planning* assume un ruolo determinante in tutti i business. Ciò è particolarmente vero nelle supply chain multi-business, multi-divisionali e globalizzate. Il processo costituisce il ponte tra i livelli strategico (pianificazione di business e budgeting) e tattico (master planning) di pianificazione. Temi quali l'allocazione delle produzioni, il grado di utilizzo degli impianti, il dimensionamento degli organici e delle scorte, le proiezioni di domanda e di acquisto sono trattati nel ciclo di S&OP, che avviene con frequenza mensile.

**Il suddetto ciclo** sviluppa un processo atto a gestire al meglio le risorse sia umane che strumentali di cui si dispone, al fine di poter raggiungere gli obiettivi aziendali rispettando le esigenze dei clienti. Si concentra sull'inevitabile processo di cambiamento sia logistico (di volumi) che finanziario. È lo strumento che più di ogni altro consente sempre di avere il business sotto controllo, non solo minimizzando le incertezze, ma ottimizzando anche i tempi. L'S&OP risulta quindi "driver" per un continuo miglioramento in tutti i settori della nostra at-

## CHI E' L'AUTORE

**F**ilippo Lazzara, classe 1980, ha conseguito la laurea in comunicazione e marketing presso l'università di Palermo; successivamente ha partecipato al master in economia e management della logistica, infrastrutture e trasporto dell'Università Bocconi di Milano. La sua principale esperienza lavorativa è legata a Johnson Wax, azienda presso la quale attualmente è impiegato in qualità di *special pack manager*, dopo essere stato *logistic planner*. Qui ha la responsabilità dei rework material, sia per ciò che concerne il budgeting che l'organizzazione e il controllo dei piani di produzione, i rapporti coi fornitori nazionali e internazionali e la manutenzione del material master per il corretto approvvigionamento e successiva vendita di tutte le merci prodotte in giro per il mondo e commercializzate in Italia e nell'Europa dell'Est. Ultimamente è stato dichiarato super user europeo per i rework material e ha partecipato a un processo di formazione degli omologhi colleghi di tutta Europa.



tività. Si tratta, infatti, di un processo con cui attuare in modo efficace i piani di vendita e di marketing, attraverso una strutturata pianificazione integrata. Collega il piano strategico e il "corplan" con l'esecuzione operativa di ciascun dipartimento aziendale. In modo tale da poter ottenere una visione generale sullo stato delle attività commerciali e di marketing, delle proiezioni di vendita a breve e medio termine, dei problemi logistici ed eventuali proposte di miglioramento, nonché un inquadramento della posizione finanziaria assoluta o relativa all'anno precedente o al ciclo precedente, quindi un'analisi globale dello

stato di salute del business aziendale. Il processo S&OP è, inoltre, veicolo di comunicazione ufficiale, pertanto minimizza la possibilità che si verifichino colli di bottiglia improvvisi, piuttosto, ne evita l'insorgenza riducendo al minimo gli imprevisti.

**È proprio** per questo motivo che il ciclo S&OP ha un orizzonte di pianificazione, un rolling di 18 mesi, per consentire una verifica dei piani tattici e allinearli in itinere agli obiettivi strategici, allocando di volta in volta le risorse finanziarie e umane per l'effettiva realizzazione di un progetto. Tutto ciò consente una gestione proattiva delle eventuali *issues* che possono verificarsi. Le decisioni relative ai piani strategici per l'azienda, gli eventuali cambiamenti e aggiornamenti, sono gestiti formalmente attraverso una serie di incontri che hanno luogo con cadenza mensile. Tuttavia è fondamentale sottolineare che il *sales & operation planning* merita un'analisi ghestaltica: è un processo e non una semplice somma di riunioni; infatti si tratta di una serie di step i quali necessitano di struttura, informazioni qualitative, preparazione dei partecipanti e si svolgono con un timing fisso e per questo precedentemente schedato. ■ >



## PRINCIPALI PROCESSI E FASI DELLA "S&OP"

La **marketing activity review**, detta altrimenti MAR, ha luogo ogni giovedì della prima settimana del mese fiscale: vi partecipano sales director, marketing director, finance director, brand managers, trade strategy managers, technical manager, market demand planner, logistic operation manager, special pack manager, financial controller e category analyst. È in questa occasione che ogni categoria di business, nella persona del brand manager, presenta il proprio piano di marketing per i 18 mesi di riferimento, specificando il timing per ognuna delle azioni che si vorrebbero intraprendere. Insieme si valutano le implicazioni finanziarie (investimento, break even point, ritorno dell'investimento, profitto) con il supporto del financial analyst e del sales strategies analyst, nonché della logistica per quel che concerne i costi logistici e la fattibilità produttiva. All'interno della MAR vengono presentati i risultati che scaturiscono dalle indagini di mercato per l'analisi del settore, le azioni intraprese dalla concorrenza, l'andamento delle vendite e delle promozioni. Questo meeting è importante anche perché al suo interno viene discusso il lancio dei nuovi prodotti, eventuali re-stage e dell'eliminazione dei prodotti meno profittevoli dal portafoglio



aziendale.

Durante la MAR si valuta il feedback ricevuto dalle fabbriche, che per esempio possono avere avuto problemi di capacità rispetto ai volumi di produzione del ciclo precedente e di conseguenza si intraprendono azioni di rettifica dei forecast di vendita. Questi ultimi rivestono una fondamentale importanza nel processo del "Sales & Operation Planning" in considerazione del fatto che la gran parte delle grandi aziende multinazionali ha una *programmazione della produzione di tipo push, trainata dalle previsioni di vendita. Tanto più queste saranno accurate tanto meno si avranno problemi di out of stock o over stock.*

La **demand review** è un meeting che ha luogo il mercoledì della seconda settimana del mese fiscale

e ad esso vi partecipano sales director, marketing director, finance director, brand managers, trade strategy managers, technical manager, market demand planner, logistic operation manager, special pack manager, financial controller e category analyst. La logistica, che insieme al finance è responsabile del meeting, propone di concerto con i brand manager azioni finalizzate alla riduzione dello stock, all'esaurimento degli slow moving, piuttosto che condividere con il resto del management eventuali "issues" di produzione, di trasporto o legate alla gestione di magazzino, avvalendosi di report precedentemente elaborati. La logistica (special pack manager e market demand planner), inoltre, relaziona circa i key performance indicator (KPI) quali obsoleti e slow moving, inventory turn, forecast quality, case fill, ecc. Ogni responsabile di categoria, con l'aiuto di un tool di "what if analysis", appositamente creato, simula le ripercussioni finanziarie e logistiche del proprio piano valutando più alternative. Solo in sede di "demand", alla presenza del management, viene presa la decisione finale tra le alternative presentate. *Le assumptions guidano i forecast pertanto i forecast cambiano solo a condizione che cambiano le assumptions. Ciò comporta che tutti i forecast siano supportati da assumption documentate.* Vengono dunque finalizzati i volumi (forecast) che dovranno essere comunicati al manufacturing al fine di potere specificare l'effettiva domanda di produzione di tutti gli SKU (sales key unit), siano essi finish good o components di un prodotto rilavorato localmente per la marketing company di appartenenza. La comunicazione dei volumi di vendita ai quali seguiranno le produzioni relative dovrà essere il più possibile accurata e veritiera, ciò detto bisogna assicurarsi di riflettere a sistema "what we think we will sell" e non "what we wish to sell". Nello stesso giorno la logistica ha il compito di finalizzare tutto il processo di sales operation planning, avvalendosi di tools che via via sono stati sviluppati. Le informazioni infatti vengono condivise tra marketing company e manufacturing plant in forma digitale via ERP (Sap, Oracle, ecc.) qualora gli attori in gioco ne fossero provvisti, altrimenti via excell workbook.

**Supply review:** ricevuti i forecast di vendita seguono, dal lato manufacturing, le valutazioni di fattibilità, che includono l'approvvigionamento di materie prime, l'analisi di capacità delle linee produttive e le implicazioni finanziarie correlate. Nel caso si dovessero intravedere problemi a breve, medio o lungo termine legati alla produzione, è compito dei responsabili di produzione allertare le marketing company che hanno la possibilità di rivedere i volumi o destinare



# CHE FARE IN ATTESA DELLA RIPRESA?

Dal “medioevo” economico in cui ci ha fatti piombare l’attuale crisi si può uscire adottando nuovi comportamenti nel segno della “flessibilità”.

di **Roberto Crippa e Livia Larghi**

**A**bbiamo affrontato già altre volte su queste pagine il tema in questione: una crisi, ampiamente riconosciuta come la più profonda degli ultimi 20 anni, sta determinando profonde trasformazioni strutturali non solo sul piano macroeconomico e dei rapporti tra politica, finanza e mercato, ma anche su quello dei modelli di impresa e delle strategie di *supply chain*. In uno scenario di difficile coesistenza tra pressanti esigenze di breve e imperativi di radicale trasformazione per affrontare preparati il dopo-crisi, le imprese si muovono in un dedalo di marcate contraddizioni tra “ciò che sono state” e “ciò che dovrebbero, o dovranno, essere”. Ne scaturisce un quadro a forti tinte, la cui armonizzazione è tutt’altro che intuitiva: mettere a fuoco tali contraddizioni è il primo passo per (re)ingegnerizzare *supply chain* più idonee al futuro che le attende.

**Il nocciolo** della questione è il seguente: una crisi le cui radici non appartengono al mondo delle *operations* ha determinato una situazione di emergenza, che si è innestata su di un più ampio processo di globalizzazione da tempo in atto, con tutte le sue implicazioni in termini di allun-

gimento/dilatazione delle *supply chain*, di spostamento del baricentro della domanda verso i Paesi emergenti, di redistribuzione del ruolo di “produttore” nelle varie zone geografiche. Il cocktail

## La situazione attuale costringe a sopravvivere nel breve e a modificare schemi di riferimento consolidati

è stato esplosivo: si è evidenziato un sistema in trasformazione dal quale sono emerse varie aree di debolezza non più coperte da una domanda in crescita, che hanno amplificato ed enfatizzato la necessità di un cambiamento radicale nei modelli e nelle prassi di *supply chain management*. Sopravvivere nel breve e dover al contempo cambiare rapidamente schemi di riferimento consolidati: il disorientamento che ne consegue è facilmente intuibile. Di fronte ai principali elementi di discontinuità, le cure di oggi rischiano di diventare le patologie di domani.

**Sebbene** sia assai difficile azzardare previsioni sul futuro, è opinione largamente diffusa che occorreranno anni prima che la crescita equipari i tassi e volumi ante crisi. Ciò impone

il pensare a imprese più “manovriere”, alleggerite nelle strutture indirette e capaci di funzionare a costi più bassi. La reazione immediata a questa esigenza (e non sarebbe potuto essere altrimenti) è stata il taglio, più o meno oculato, dei costi. Ma occorre di più: non è sufficiente “non fare il pieno” per spendere meno in





carburante, piuttosto bisogna pensare a un veicolo più parco nei consumi, *differente* dai suoi predecessori.

**In un'impresa** questo implica un ridisegno strutturale dei processi e dell'intero *network* delle *operations*, qualcosa che va accuratamente pianificato per tempo, in quanto può richiedere anni per essere portato a compimento ed assimilato dall'intera organizzazione. È un vero e proprio progetto e, come molti progetti di medio/lungo termine, è anche un buon candidato ad essere "tagliato" per ridurre le spese nel breve (ad esempio in quanto ritenuto di portata troppo vasta e dai risultati non immediati). *E' ora* il momento per cambiare ottica... ma quanti lo stanno realmente facendo?



**Oltre** alla diversa velocità di crociera, avremo probabilmente a che fare con dinamiche di domanda molto più variabili di prima, il che è un problema ancor più serio che non quello di un minore tasso *medio* di crescita. Non è sufficiente eliminare le inefficienze interne e lavorare per avere processi ottimizzati: occorre ora disporre di catene logistiche estese in grado di sopportare accelerazioni e decelerazioni improvvise. Tutto ciò ha a che fare con agilità e resilienza delle *supply chain*, che devono essere espressamente ingegnerizzate per consentirlo, coinvolgendo anche un ridisegno dei rapporti di fornitura e l'accettazione di alcune "ridondanze mirate". Misurata in condizioni medie, una *supply chain* resiliente è meno ottimizzata di una *lean supply chain* (assetto, quest'ultimo, che contribuisce al contenimento dei costi e che ha, quindi, piena ragione di essere, laddove la variabilità di business lo consente), ma le "condizioni medie" saranno sempre meno significative. Ossessionate dalla riduzione a breve dei *costi visibili*, molte imprese stanno procrastinando gli interventi strutturali volti ad assicurare maggior capacità di assorbimento di imprevisti, perseverando invece nel mantenimento di assetti ottimizzati per scenari che probabilmente non saranno quelli che ci aspettano nel futuro.

**Diretta conseguenza** dei processi di globalizzazione e di simultanea ricerca di maggior resilienza e concentrazione sulle *core competence* (tra l'al-

tro un importante ingrediente nella ricetta per il contenimento delle strutture e dei relativi costi) è la progressiva frammentazione geografica e gestionale dei processi delle *operations*: l'impresa-rete diverrà un modello sempre più ricorrente. L'altra faccia della medaglia? La necessità di un coordinamento sempre più forte a livello strategico e operativo e con essa una forte esigenza di visibilità lungo un *network* sempre più disperso. L'incremento dei nodi lungo la rete operativa contrasta però con un "difetto" insito in gran parte degli attuali modelli di *supply chain*: la perdita di efficienza in corrispondenza dei punti di interfaccia tra i diversi attori coinvolti. Un ulteriore problema è l'incremento dei potenziali rischi connessi a una maggior interdipendenza. Ovvio a questi inconvenienti impone un ridisegno radicale dei rapporti e delle "regole del gioco" di filiera (oculata scelta dei partner, maggior coordinamento e trasparenza).

**Purtroppo** l'incertezza dominante e la ricerca di vantaggi di breve (unitamente a una ancora incompleta comprensione delle tematiche di *supply chain risk management*) ha invece recentemente condotto ad adottare comportamenti che vanno in direzione opposta, determinando una "chiusura" nei confronti di una cooperazione di canale strutturata e matura. Salvo alcune eccezioni, la *supply chain collaboration* è al contempo un imperativo di medio/lungo periodo e, quindi, una "non priorità" nel breve termine.

**Come** già accennato in precedenza, la capacità di esercitare un controllo e >

### Occorrono catene logistiche estese, in grado di sopportare accelerazioni e decelerazioni improvvise



Fotolia.com

un coordinamento centralizzato per governare un'impresa-rete indirizzandone i comportamenti è un fattore critico di successo. Ciò è stato ben compreso da parte delle organizzazioni di maggiori dimensioni: *global sales & operations planning* e disegno strategico del *network* sono processi da condurre tipicamente a livello di divisioni, *business unit* e, laddove richiesto, *corporate*. Poiché la maggiore ampiezza di controllo cozza contro la capacità effettiva di mantenere un'adeguata profondità di quest'ultimo, è anche necessario evitare un eccessivo impoverimento dei livelli di autonomia decisionale lungo l'azienda estesa. Il modello vincente per un'impresa-rete è quello di una "intelligenza diffusa" che va preservata, pur nell'ambito di una concertazione di indirizzi e di linee-guida.

**Ancora una volta** si tratta anche di un problema di visibilità, ma non solo: è fondamentalmente una questione di

stile di *management*. In un clima generalizzato di riduzione dei costi è facile (così è avvenuto e sta avvenendo in molti casi) far coincidere l'esigenza sacrosanta di governo centrale con iniziative volte a svuotare la periferia di (apparentemente) costose "strutture pensanti": il miglioramento dei costi di breve non sarà compensato dagli effetti negativi di una perdita di competenze in uno scenario di accresciuta incertezza e variabilità.

**E' un insegnamento** che viene dalla biologia: la specializzazione è sinonimo di efficienza in ecosistema stabile, ma quando le condizioni esterne mutano repentinamente la stessa specializzazione espone a rischi tanto gravi

di non adattamento da minare la sopravvivenza della specie. Lo stesso principio si applica tal quale ai modelli delle competenze: più queste sono settoriali e specialistiche, meno sono idonee a gestire con successo un contesto in rapida e profonda evoluzione quale quello che caratterizza le attuali operations. Mentre il medio/lungo periodo richiede ai professionisti della *supply chain* competenze trasversali e capacità di visione, la focalizzazione di breve su temi molto specifici ed operativi privilegia modelli di conoscenza più settoriali e mirati.

**La distonia** che si viene a determinare tra fabbisogno di "nuovi talenti" e "patrimonio professionale" di impresa è un rischio concreto, che si collega anche a quanto evidenziato a proposito di governo centrale ed intelligenza locale. Pressate da esigenze contingenti, molte organizzazioni stanno impoverendosi in termini di capitale umano. Cancellare competenze è un processo veloce, ricostruirle richiede anni: come ci si presenterà all'uscita dalla crisi? Con quale equipaggio si affronterà la navigazione in un mare molto più vasto, difficile e incerto di prima?

**In conclusione** tutti sperano ovviamente che questo "medioevo economico" ceda presto il passo a un successivo Rinascimento, ma molte imprese stanno facendo ancora troppo poco per arrivarci preparate: ancorate a precedenti schemi di riferimento, lavorano fondamentalmente per incrementare l'efficienza dello *status quo*. Azioni doverose... ma solo dopo averne valutata la futura ■

### Le eccessive specializzazione e settorialità non riescono a gestire con successo situazioni di rapido cambiamento

**Provincia di Prato**  
 Comune di Carmigniano



**VENDESI**  
**AFFITTASI**

**Distanza:** 9 km da Prato Est, 18 km da Firenze, 71 km da Padova  
**Magazzino:** mq. 8.900 H. mt. 10,00  
**N. Ribalte:** 50  
**Ufficio:** mq. 1.050  
**Note:** Immobile tipo fronte strada, di recente costruzione, ideale da salire a piattaforma distributiva

distribuzione

**Provincia di Venezia**  
 Comune di Annone Veneto



**VENDESI**  
**AFFITTASI**

**Distanza:** 7 km da Venezia (uscita AA - San Siro di Livenza), 10 km da Portofino (uscita A28 - Miraflo)  
**Magazzino:** mq. 14.700 H. mt. 10,00  
**N. Ribalte:** 25  
**Ufficio:** mq. 1.050  
**Note:** Immobile doppio fronte strada, ideale da usare a piattaforma distributiva, possibile ampliamento altri mq. 4.700

distribuzione

**Provincia di Milano**  
 Comune di Vignate



**VENDESI**  
**AFFITTASI**

**Distanza:** 13 km da Milano  
**Magazzino:** mq. 5.000 H. mt. 7,00  
**N. Ribalte:** 60  
**Ufficio:** mq. 1.450  
**Note:** Immobile tipo fronte strada, di recente costruzione, ideale per centri e specializzati, interessante location in zona anche della nuova DSS-be-10

trasporti

**Provincia di Catania**  
 Comune di Catania



**VENDESI**  
**AFFITTASI**

**Distanza:** 7 km da centro Catania  
**Magazzino:** mq. 14.000 H. mt. 10,00  
**N. Ribalte:** 25  
**Ufficio:** mq. 900  
**Note:** Immobile un fronte strada, di nuova costruzione, impianto tecnico, ampi piazzali

logistica

**Provincia di Milano**  
 Comune di Milano



**AFFITTASI**

**Distanza:** 14 km AA, 11 km A1/95C  
**Magazzino:** mq. 7200 H. mt. 8,00  
**N. Ribalte:** 40 c.a.  
**Ufficio:** mq. 1.200  
**Note:** Immobile doppio fronte strada, ultimamente posizionato per servizio Milano città (fronte tangenziale est)

trasporti

**Provincia di Milano**  
 Comune di Melegnano vic.ze



**VENDESI**  
**AFFITTASI**

**Distanza:** 12,5 km da Milano  
**Magazzino:** mq. 40.000 H. mt. 12,00  
**N. Ribalte:** in base esigenze  
**Ufficio:** in base esigenze  
**Note:** Immobile un/doppio fronte strada ultimamente posizionato, possibilità di frangimento

trasp. log. distr.

**Provincia di Frosinone**  
 Comune di Anagni



**VENDESI**  
**AFFITTASI**

**Distanza:** 55 km da Roma  
**Magazzino:** mq. 20.000 H. mt. 12,00  
**N. Ribalte:** in base esigenze  
**Ufficio:** in base esigenze  
**Note:** Immobile un/doppio fronte strada, possibilità di frangimento

logistica

**Provincia di Lodi**  
 Comune Tavazzano con Villavesco



**AFFITTASI**

**Distanza:** 6 km da Lodi  
**Magazzino:** mq. 27.000 H. mt. 10,00  
**N. Ribalte:** 100  
**Ufficio:** mq. 3.000  
**Note:** Immobile tipo fronte strada, recente, possibilità di frangimento in lotto di 3.000 mq

logistica

**Provincia di Milano**  
 Comune di Agrate vic.ze



**VENDESI**  
**AFFITTASI**

**Distanza:** 13 km da Milano  
**Magazzino:** mq. 75.000 H. mt. 10,50  
**N. Ribalte:** su doppio fronte  
**Ufficio:** in base esigenze  
**Note:** 700mq/lotto

log. trasp.



# RICICLO DEI "RAEE" BILANCIO D'ESORDIO

Il Rapporto 2008 fornisce i risultati del sistema di recupero rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche nel primo anno d'attività.

di **Marina Melissari**

AD SGL Logistica – Segretario nazionale RELOADER – [www.reloaderalia.it](http://www.reloaderalia.it)

**L**a presentazione di questo rapporto - dichiara Giorgio Arienti, presidente del centro di coordinamento RAEE (rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche) - fotografa il 2008, l'anno della svolta, il primo di vera operatività, in seguito all'accordo di programma tra Anci (l'associazione dei Comuni italiani) e il centro di coordinamento (CdC) RAEE, del nuovo sistema di gestione di tali rifiuti. Il passaggio della responsabilità del ritiro e trattamento dei rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche dagli Enti locali ai Sistemi collettivi (che rappresentano i produttori), avvenuto gradualmente nel corso dell'anno scorso, ha permesso la nascita e lo sviluppo di un sistema di gestione organico e diffuso su tutto il territorio nazionale". I dati nazionali riferiscono che in Italia sono stati raccolti complessivamente 65.713.414 Kg di RAEE nel corso del 2008. Nei tre mesi da ottobre alla fine dell'anno la crescita della raccolta ha subito un'accelerazione sensibile, attestandosi a circa la metà del totale (30.986.029 Kg), testimoniando l'impulso trasmesso dall'accordo siglato con Anci nel luglio 2008, che ha codificato con un sistema di regole il rapporto fra comuni e produttori.

**Le iscrizioni** dei centri al CdC in 12 mesi sono passate, in effetti, dalle 22 registrate in gennaio alle 2.785 del mese di dicembre 2008. Tuttavia secondo Filippo Bernocchi, delegato alle politiche ambientali dell'Anci, non si sa che cosa succede nei 3.000 comuni che non si sono ancora iscritti, se si svolgano delle azioni per la raccolta dei RAEE e

**Le Regioni più virtuose sono le settentrionali, ma la Sardegna recupera 6/7 volte di più della terraferma**

con quali modalità di gestione. E' singolare dover prendere atto di questa situazione, se si pensa che è stato realizzato un sistema di incentivi, sotto forma di rimborsi o corrispettivi, per compensare la gestione svolta dai Comuni nella fase di avvio del sistema. Con il corrispettivo 2008 saranno erogati quasi 19 milioni di euro, mentre altri 2.550.000 euro sono stati resi disponibili per realizzare nuovi centri di raccolta. Passando dall'analisi nazionale a una disamina dei dati ripartiti su scala regionale si conferma che le cose si fanno di nuovo complicare: è un'Italia a tre velocità, con il Nord

si sono ancora iscritti, se si svolgano delle azioni per la raccolta dei RAEE e



nettamente in testa (Lombardia, Veneto e Piemonte i primi in classifica) che distanzia deciso il Centro (Toscana e Lazio rispettivamente quarta e sesto) e il Sud (Basilicata e Molise che è l'ultimo). Un dato positivo discordante è fornito dalla Sardegna che ha attivato velocemente il rapporto con il CdC RAEE, producendo valori di raccolta e recupero di 6/7 volte maggiori rispetto alla terraferma. Questo fenomeno si spiega con il forte affetto dei sardi per il proprio territorio e conferma l'equazione: «eccellenza nel sistema dei RAEE = maturità della popolazione», intesa come la somma di attenzione, consapevolezza e giusta comunicazione.

**Tradotta** la classifica in quantità *pro capite* di RAEE raccolti e recuperati, è comunque poco piacevole pensare che la media del Lazio è di 570 grammi a testa, nonostante il sesto posto in graduatoria, per non parlare dei 130 grammi della Sicilia, contro la quantità di 4 Kg *pro capite* stabilito

dalla Direttiva Europea, che ora è in fase di rivisitazione e ampliamento degli standard e delle applicazioni originari. Nel dicembre scorso, in occasione di un convegno del consorzio Ecodom (raccolge il maggior numero dei produttori di "grandi bianchi" coprendo il 70% del mercato italiano) il presidente Piero Moscatelli si rammaricava del fatto che *"ogni anno, ciascun italiano produce 17 kg di rifiuti elettrici ed elettronici e che di questi ne vengono attualmente riciclati soltanto 2 kg, troppo pochi rispetto ai Paesi europei più virtuosi"*. Svezia e Norvegia infatti recuperano quantità pari a 14 Kg di RAEE per abitante; l'Irlanda, che ha iniziato nel 2006, a giugno 2007 è già arrivata a 7 Kg per abitante; la Francia, che non ha conseguito risultati proprio brillanti in questo campo, raccoglie 4 Kg sui 14 pro capite. Sempre secondo i dati forniti dal presidente Moscatelli, moltiplicando il numero dei chili *pro capite* prodotti per il numero dei cittadini italiani, si ottiene come risultato che oggi sono circa 1 milione le tonnellate di televisori, PC, telefonini, piccoli e grandi elettrodomestici, giocattoli e lampade fluorescenti che ogni anno in Italia giungono a fine vita e diventano rifiuto. Un quantitativo rilevante - soprattutto in considerazione dei

## QUANTITATIVI DI RAEE RACCOLTI NELLE SINGOLE REGIONI

REGIONE	TOTALE KG RAEE RACCOLTI
LOMBARDIA	16.629.070
VENETO	9.374.286
PIEMONTE	7.744.840
TOSCANA	4.791.410
EMILIA - ROMAGNA	4.333.268
LAZIO	3.107.261
FRIULI VENEZIA GIULIA	2.986.556
TRENTINO ALTO ADIGE	2.920.063
SARDEGNA	2.552.116
MARCHE	2.425.782
UMBRIA	2.199.653
CAMPANIA	2.073.444
PUGLIA	1.107.823
LIGURIA	918.776
CALABRIA	714.908
ABRUZZI	682.396
SICILIA	629.060
BASILICATA	210.104
VALLE D'AOSTA	184.585
MOLISE	128.013

volumi unitari e del potenziale inquinante delle sostanze contenute in questa tipologia di rifiuti - e destinato a crescere del 38% entro il 2020. Insomma il quadro nonostante i considerevoli sforzi compiuti non è proprio roseo al momento.

**In un anno ogni italiano produce 17 kg di rifiuti elettrici ed elettronici; se ne riciclano appena 2 kg**

**Il dibattito** aperto tra i rappresentanti del CdC RAEE, dell'Ance, di Federambiente e di AssoRAEE ha infatti significativamente sottolineato quanto siano evidenti le criticità del sistema italiano RAEE che rendono inevitabili le difficoltà del percorso: lentezza della macchina legislativa, latitanze amministrative, rallentamenti burocratici, scarsa attenzione a veicolare il messaggio culturale e comportamentale, contrasti tra interessi di categoria. Ed eccone denunciate alcune conseguenze: l'assenza di regole certe e condivise e di standard organizzativi che producono disomogeneità nella gestione dei centri di >

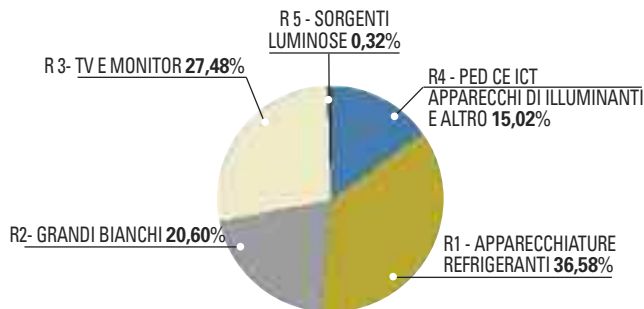
tamenti burocratici, scarsa attenzione a veicolare il messaggio culturale e comportamentale, contrasti tra interessi di categoria. Ed eccone denunciate alcune conseguenze: l'assenza di regole certe e condivise e di standard organizzativi che producono disomogeneità nella gestione dei centri di >



## CHI RECUPERA DI PIU'

Il "Rapporto annuale 2008 sul sistema di ritiro e trattamento dei Rifiuti da Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche in Italia" è disponibile sul sito del centro di coordinamento RAEE ([www.cdcaee.it](http://www.cdcaee.it)) e su quello di Reloader ([www.reloaderitalia.it](http://www.reloaderitalia.it)) nell'area download.

### RIPARTIZIONE DEI RAEE TRA I 5 RAGGRUPPAMENTI NEL 2008



**Legenda:** La classifica per Kg raccolti vede in testa i frigoriferi (Cat. R1 - 36,58% del totale), seguiti da TV e monitor (Cat. R3 - 27,48%) e in terza posizione i "grandi bianchi" (Cat. R2 - 20,60% del totale raccolto). Al penultimo posto i piccoli elettrodomestici R4 e in fondo le sorgenti luminose R5 (lampadine).

raccolta; l'intermittente funzionalità del Registro dei produttori di RAEE, preposto all'assegnazione dei centri di raccolta ai Consorzi di produttori sulla base delle quote di mercato coperte con i loro prodotti; e, ancora, decreti che non arrivano.

**E' il caso del Decreto** Ministeriale di "semplificazione delle modalità con cui i Distributori potranno effettuare il ritiro uno-contro-uno", vale a dire il ritiro gratuito del vecchio elettrodomestico all'acquisto di uno nuovo da parte del consumatore (DL 152 - 3 aprile 2006 - art. 195, comma 2 e DL 151 - 25 luglio 2005 - art. 6 comma 1-bis). Il ritardo di questo decreto, atteso per la fine del 2008, non consente l'attivazione della raccolta da parte della distribuzione, il cui contributo potrebbe incidere significativamente sui dati di recupero. In ritardo anche il decreto di approvazione dello statuto del centro di coordinamento RAEE che deve essere sottoscritto dal ministro dell'Ambiente

in accordo con altri due ministri. Il Centro di coordinamento RAEE è stato costituito nel marzo 2007, ancor prima che il DLgs 151 entrasse in vigore, come espressione dei Consorzi di produttori, allo scopo di fornirsi di un ente "terzo" dedicato a individuare e stabilire le procedure per il recupero dei RAEE e a garantire condizioni di equità e trasparenza nei confronti degli stessi consorzi tenuti ad applicarle. In questo tempo, il CdC ha avviato all'assenza del decreto mediante una procedura di autocertificazione e ha continuato il suo lavoro.

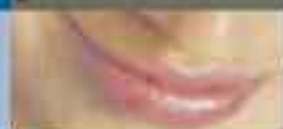
**"Se ciascuno farà la sua parte - sottolinea con forza Giorgio Arienti - come è accaduto in Norvegia ed in altri Paesi del Nord Europa, il sistema del recupero dei RAEE che già produce i suoi risultati, potrà in**

*tempo breve raggiungere l'eccellenza."*

E' difficile non essere d'accordo. Il Rapporto annuale 2008 si conclude così: "L'anno 2009 si è aperto con l'attestazione del dato di raccolta su quello registrato nei mesi conclusivi del 2008. La prospettiva, se non intervenissero auspicabili elementi di novità nel corso dell'anno, è di raggiungere una raccolta di circa 150.000 tonnellate di RAEE. Questa quantità si auspica possa essere incrementata dall'avvio del ritiro "uno contro uno" da parte della distribuzione, che costituirà un elemento cardine del sistema per raggiungere tassi di raccolta via via maggiori e in linea con le nazioni virtuose europee. Con la prospettiva di attivazione di questo canale di conferimento il sistema, nella sua interezza, si potrà presumere avviato verso una crescita continua negli anni a venire per il concomitante fattore di consapevolezza e conoscenza che la diffusione della raccolta porterà nei cittadini". ■

### RAEE RACCOLTI DAL SISTEMA MULTICONSORTILE NEL 2008

MESE	TOTALE KG RAEE RACCOLTI
GENNAIO	20.620
FEBBRAIO	347.512
MARZO	1.028.728
APRILE	2.613.225
MAGGIO	3.893.165
GIUGNO	4.656.998
LUGLIO	6.700.590
AGOSTO	6.552.118
SETTEMBRE	8.914.430
OTTOBRE	11.047.455
NOVEMBRE	10.181.316
DICEMBRE	9.757.258
<b>TOTALE COMPLESSIVO</b>	<b>65.713.414</b>



# 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 T. (TO)  
Tel. +39 011 2977400 [www.fmlogistic.com](http://www.fmlogistic.com)

# UNA PRODUZIONE RAZIONALIZZATA

Si ha nell'impianto della Sirman servito da trasloelevatore con dispositivo a forche telescopiche per stoccaggio e prelievo di semilavorati in pallet.

di Sara Perotti

**S**irman S.p.A. nasce dall'intuizione del fondatore Nereo Marzaro, che nel 1969 apre il suo primo laboratorio a Pieve di Curtarolo (Padova) per la produzione di affettatrici professionali. Da azienda a conduzione familiare, Sirman ha progressivamente ampliato la propria offerta, con particolare attenzione dapprima alla ristorazione (tagliaverdure, cutter, tostiere, frullatori, ecc.) poi alla GDO (tritacarne, sega-ossa, insaccatrici, impastatrici, ecc.) e ha allargato il proprio mercato, collocandosi ad oggi, con i suoi 70.000 pezzi venduti nel 2008 (di cui 20.000 affettatrici) e un fatturato di 45 milioni di euro (di cui 50% export), come una delle realtà leader nel cam-

po delle macchine per la ristorazione e la lavorazione delle carni. Alla luce della significativa crescita a cui ha as-

**La nuova struttura ha una superficie di 3 mila mq e mantiene la produzione per isole delle affettatrici**

sistito (per molti anni si sono registrati incrementi di fatturato dell'ordine del 30-40%), l'azienda ha sviluppato il proprio network creando progressivamente diverse sedi produttive distaccate. Ad oggi si contano, oltre alla sede centrale a Pieve di Curtarolo (con direzione finanziaria, amministrativa, commerciale, tecnica, magazzino prodotti finiti e spedizione), nove unità produttive (sette delle quali nella provincia di Padova), de-

dicata ognuna a specifiche linee di prodotto, e due filiali di vendita con deposito a Chicago (Usa) e Shanghai (Cina), per un totale di 24.000 mq totali di area coperta e 180 dipendenti all'attivo.

**La produzione** delle affettatrici (prodotto che tuttora identifica l'azienda) si caratterizza per essere molto frazionata e diversificata per assecondare le esigenze dei vari mercati. E' gestita per isole di lavoro ed è realizzata in 3 diversi stabilimenti, di cui 1 produttivo e di magazzino e 2 di produzione. Il management aziendale ha recentemente avviato un progetto di rinnovamento e riprogettazione della gamma, che ha portato a realizzare presso la sede centrale un nuovo reparto produttivo di 3.000 mq dedicato alla produzione di affettatrici. La nuova unità, su una superficie di 3.000 mq, è progettata mantenendo la produzione per isole ed è asservita da un magazzino autoportante adibito allo stoccaggio di semilavorati (produzione interna o acquistata da fornitori prevalentemente italiani) e servito da trasloelevatore con forche telescopiche per stoccaggio a doppia profondità di pallet.

**La soluzione** automatizzata, realizzata con il supporto di In-



LO STABILIMENTO SIRMAN A PIEVE DI CURTAROLO (PD)







## CHI E' IL FORNITORE DELLA SOLUZIONE

Il gruppo **Incas**, grazie all'esperienza che ha maturato in quasi 30 anni di attività, con 1.500 clienti e 22 milioni di euro di fatturato, soddisfa le esigenze di informatizzazione logistica e material handling in qualsiasi settore industriale. I sistemi progettati dalla società sono pensati per aziende che fanno del servizio al cliente una loro strategia, dove tutti i processi devono essere ottimizzati per velocizzare le operazioni, come la gestione del magazzino e delle spedizioni, picking tramite terminali a radiofrequenza, a sintesi vocale o con moduli pick-to-light, il monitoraggio delle linee, la movimentazione interna, lo smistamento automatico, la pianificazione viaggi, la tracciabilità dei mezzi e delle consegne. Le soluzioni fornite – aggiornabili e assistite nel tempo – si completano con un servizio di help desk telefonico e di collegamento da remoto in tempo reale, che consentono ai tecnici Incas di mettere a disposizione del cliente le proprie competenze per risolvere ogni problematica.

cas S.p.A. (si veda il riquadro qui a lato) si completa con un sistema di rulliere motorizzate e una navetta doppia a rulli per la movimentazione in ingresso/uscita delle UdC dal magazzino automatizzato e da/verso postazioni di prelievo, con moduli software per la gestione del magazzino e del magazzino automatico. Ad oggi l'impianto, supportato dall'impiego della radio-frequenza, gestisce 2.500 codici di semilavorati (di cui circa 800 di classe A) e 300 referenze a picking giornaliero. La politica di gestione delle scorte è diversificata e comprende sia produzione gestita rigidamente su commessa, sia produzione gestita su previsione (si tratta di lotti minimi economici calcolati sulla base del fabbisogno storico).

**L'impianto** è costituito da un magazzino autoportante a doppia profondità, che si sviluppa lungo un'unica corsia di lavoro (lunghezza 74 metri) su un'altezza di circa 15,4 metri. Un trasloelevatore a forche telescopiche con doppio motore per deposito in doppia profondità effettua le operazioni di movimentazione interna e il trasferimento delle UdC da/verso la testata (potenzialità di movimentazione del trasloelevatore calcolata nella zona di carico pari a 72 cicli semplici/ora; 52 cicli semplici/ora calcolata nella zona di scarico e 31 cicli combinati/ora calcolata nella zona di picking); il convogliamento da/verso le postazioni di picking è realizzato mediante un sistema di rulliere motorizzate. Le UdC gestite sono eterogenee, sia dal

punto di vista degli articoli (il sistema ospita pallet mono-referenza e multi-referenza) che dal punto di vista dimensionale (si va da contenitori con base euro-pallet 1.200x800xh=500-830 mm a contenitori a base pallet 1.200x1.200xh=1.700 mm).

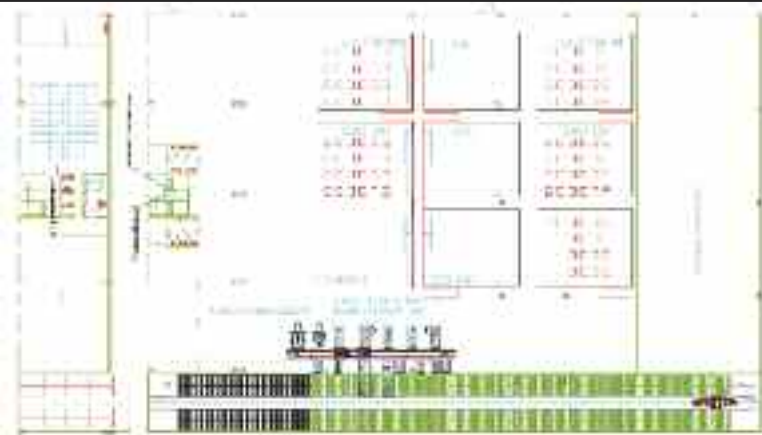
### Il magazzino gestisce 2.500 codici di semilavorati (800 di classe A) e 300 referenze a picking

re inoltre centrato per evitare eventuali spostamenti durante la movimentazione in automatico. A tale scopo, la merce in ingresso è oggetto di una serie di controlli qualità (controllo integrità degli assi inferiori del pallet e controllo sagoma mediante un apposito sistema in linea), una volta superati i quali si procede con l'inserimento a magazzino attraverso un sistema di "navettaggio" automatizzato. La navetta impiegata è in gra-

do di ospitare contemporaneamente due UdC; tale scelta risponde alla necessità di ridurre i tempi di trasferimento vincolati alle moderate velocità, conseguenza dei carichi elevati da movimentare (ovvero fino a 1.000 kg/UdC).

**La variabilità** dimensionale delle UdC da gestire comporta una suddivisione del sistema in zone di stoccaggio distinte. In particolare, l'impianto prevede una prima zona caratterizzata da una potenzialità ricettiva pari a 2.252 posti pallet e dedicata a contenitori con base euro-pallet 1.200x800 mm (di cui rispettivamente 616 per UdC con altezze pari a 500 mm e 1.636 per UdC con altezze pari a 830 mm); un'ulteriore zona di 284 posti pallet è predisposta per ospitare UdC con base a pallet 1.200x1.200xh = 1.700 mm. Le politiche di allocazione a magazzino sono, come anticipato, in parte legate alle caratteristiche dimensionali delle UdC; per la restante parte sono gestite dal software che coordina il sistema automatizzato, a partire da algoritmi di ottimizzazione basati sulla divisione degli articoli in classi A/B/C in base al loro indice di accesso. >

**Dal punto** di vista informativo, la soluzione implementata prevede tre pacchetti software (moduli) fra loro integrati. Un primo modulo (WMS EasyStor), che sovrintende tutto il magazzino, si incarica delle procedure di accettazione e assegnazione della destinazione della merce; gestisce la mappa dell'intero magazzino e tiene sotto controllo la giacenza dei materiali nelle diverse aree, comprese le isole di lavoro ed, evidentemente, il magazzino automatico. Un secondo modulo (EasyLogic) riceve le richieste di flusso dal WMS e le traduce in comandi di movimentazione da inviare ai vari PLC di campo. Infine, vi è un terzo modulo (PLC) che ha la conoscenza dei segnali (stati e allarmi) dal campo e provvede conseguentemente all'esecuzione dei comandi ricevuti dal WMS. La comunicazione fra PLC e il PC di gestione viene realizzata tramite connessione Ethernet con infrarossi; tale soluzione consente di fornire al sistema di controllo a bordo del trasloelevatore le missioni da realizzare e ricevere le informazioni di ritorno.



**SOPRA: LAYOUT DELL'IMPIANTO DI AUTOMAZIONE  
A DESTRA: PARTICOLARE DELL'IMPIANTO DEL TRASLOELEVATORE  
A FORCHE TELESCOPICHE PER DEPOSITO IN DOPPIA PROFONDITÀ**

**Il sistema** dispone di due baie di ingresso/uscita per pallet, diversificate in funzione delle dimensioni delle unità di carico, ciascuna attrezzata con sistema automatico di controllo pondo-volumetrico e di integrità assi delle UdC. Sono presenti due postazioni di picking atte all'alimentazione delle isole di montaggio, servite da cinque baie, di cui una dedicata all'uscita delle UdC intere (ad esempio nel caso di componenti particolarmente ingombranti o pesanti). Il sistema è inoltre dotato di numerose stazioni di "buffer", in cui le UdC oggetto dei successivi prelievi (e tipicamente i materiali di classe A) sostano temporaneamente per essere immediatamente disponibili, evitando così riciccoli di materiale e riducendo il rischio di eventuali ritardi nelle operazioni di picking.

**Le isole** di lavoro in cui si assembla il prodotto finale (affettatrici professionali di vari modelli) sono attrezzate con

terminali fissi in radio-frequenza, che hanno sostituito il precedente supporto cartaceo. Sulla base delle commesse in programma, un software provvede al calcolo del quantitativo dei semilavorati necessari ed effettua chiamate verso il magazzino automatizzato per il prelievo del materiale; al contempo, esiste la possibilità per il software di gestire anche chiamate "a rifornimento" (mediante modalità "kanban") per poter rifornire le scorte di minuteria che già sono presenti nelle isole di montaggio.

**Si è presentato** il caso di un magazzino di fabbrica per la produzione di affettatrici professionali in cui è stato recentemente implementato un impianto automatizzato per lo stoccaggio e il prelievo dei semilavorati. La soluzione è stata completata dall'introduzione di un sistema software integrato per la gestione del magazzino automatizzato e delle chiamate (sia su commessa che di tipo kanban) delle isole di assemblaggio, che sono state dotate di radio-frequenza. L'impianto (ad oggi impiegato al 70% rispetto alla propria potenzialità) ha permesso di rispondere alle esigenze

### Due le baie di ingresso e uscita dei pallet, diversificate in funzione delle dimensioni delle unità di carico





aziendali in termini di maggiore razionalizzazione della produzione e delle liste di prelievo, accompagnata da un'ottimizzazione dei flussi grazie al nuovo sistema di gestione. Inoltre, il passaggio dalla precedente modalità di lavoro esclusivamente su commessa, con rifornimenti manuali e supporto cartaceo, all'attuale gestione (con possibilità di lanciare chiamate kanban grazie al software attivo nelle isole di lavoro) supportata dalla radio-frequenza ha permesso di ottenere vantaggi notevoli, quali una più elevata velocità di rifornimento, una maggiore vicinanza fisica del materiale, e un generale miglioramento nella pianificazione. Per il futuro, l'azienda punta a trasferire nel nuovo stabilimento anche la produzione di ulteriori prodotti (attualmente realizzati negli altri stabilimenti di sua proprietà) ed estendere il piano di riorganizzazione interna, programmando conseguentemente

**E' previsto un sistema software per la gestione del magazzino e delle chiamate delle isole di assemblaggio**

investimenti anche in alcune delle altre sedi produttive. Il responsabile dell'ufficio tecnico, Stefano Zambon, commenta: "Da questo investimento ci aspettiamo di abbattere notevolmente i costi della gestione logistica, nonché di contare su un supporto alla razionalizzazione della produzione, dei componenti e del magazzino, per continuare a offrire un prodotto e un servizio competitivo e quindi continuare ad essere un'azienda di riferimento nel mondo delle attrezzature per la ristorazione". ■

investimenti anche in alcune delle altre sedi produttive. Il responsabile dell'ufficio tecnico, Stefano Zambon, commenta: "Da questo investimento ci aspettiamo di abbattere notevolmente i costi della gestione logistica, nonché di contare su un supporto alla razionalizzazione della produzione, dei componenti e del magazzino, per continuare a offrire un prodotto e un servizio competitivo e quindi continuare ad essere un'azienda di riferimento nel mondo delle attrezzature per la ristorazione". ■



**Tutto, da un'unica mente: sistema ottimizzato.**



**NOVITA'** Porta a sovrapposizione rapida SwiftEdge con sistema di protezione Anticrash 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. Hörmann offre pedane di carico, sigillanti, boccaporti e portoni industriali integrabili perfettamente gli uni agli altri, che vantano un know-how di oltre 50 anni di esperienza. Vi accorgete della differenza.

**HÖRMANN**  
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



Per informazioni:

**www.hormann.it**

Tel. 0461-244444 • Fax 0461- 241557

# COSÌ "MOVINT" AFFRONTA LA CRISI

Con durata ridotta di un giorno, costi fermi al 2007 e una parte di spazio espositivo dedicato al solo settore dell'usato certificato.

di **Anna Mori**



**ROBERTO MARCHINI**

**M**ovint-Explogistica, in programma dal 27 al 29 maggio 2010 a Bologna, si presenta agli operatori della logistica e della movimentazione interna con importanti novità e significative conferme a favore di espositori e visitatori. La rassegna mantiene la cadenza triennale e riduce di un giorno la durata di svolgimento. Il mantenimento delle tariffe dell'edizione 2007 e la riduzione a tre giorni della durata della manifestazione sono state due scelte fatte consapevolmente con l'obiettivo di far contenere i costi agli espositori stessi in un momento particolarmente difficile dell'economia mondiale". Esordisce così Roberto Marchini, exhibition manager della manifestazione.

**CI SONO ALTRE NOVITÀ?**

■ Per la prima volta Movint propone

uno spazio espositivo esclusivamente dedicato al settore dell'usato certificato (macchine, mezzi e strumenti). Questa proposta costituisce un valore aggiunto che la rassegna mette a disposizione di tutti gli operatori presenti in mostra, coinvolgendo nuove tipologie di espositori e visitatori.

**LA CRISI DEL SETTORE MATERIALS HANDLING E DI ALCUNI SUOI SOTTOSEGMENTI (PENSIAMO AL MONDO DEI CARRELLI ELEVATORI) POTREBBE AVERE EFFETTI ANCHE SULL'ORGANIZZAZIONE DI UN EVENTO FIERISTICO COME IL VOSTRO. COME PENSATE DI FAR FRONTE A QUESTA EVENTUALITÀ?**

■ E' inevitabile che lo stato di crisi dell'economia mondiale si ripercuota sul settore dell'handling e della logistica in genere, colpendo di conseguenza anche il settore delle fiere. Contiamo tuttavia di poter assicurare alla manifestazione la più qualificata e numerosa partecipazione dei maggiori produttori di carrelli elevatori e dei mezzi per il trasporto interno. Il mantenimento delle tariffe al valore del 2007 e adeguate agevolazioni economiche sono alcune delle iniziative messe in atto per facilitare

la partecipazione delle aziende all'evento. Crediamo che la capillare promozione della mostra sui maggiori mercati internazionali rappresenti un valido strumento di marketing per tutti gli espositori. E' importante sottolineare che, pur in un momento di grossa crisi dei mercati, le aziende del settore logistico non possono esimersi dal salvaguardare sul mercato il loro "brand", azzerando qualsiasi investimento di marketing. Abbandonare le fiere e altri canali comunicazionali significa permettere ad altre aziende più lungimiranti di crearsi le basi per un aumento delle loro quote di mercato.

**QUALI RISCONTRI AVETE OTTENUTO DALLA PASSATA EDIZIONE DELLA SEZIONE EXPOLOGISTICA E QUALE PESO INTENDETE DARLE ORA?**

■ Explogistica non ha risposto finora alle nostre attese. Riteniamo di poter ottenere molto di più per questa rassegna e vogliamo fare di Explogistica l'evento espositivo più importante per la logistica. Puntiamo molto sul coinvolgimento delle associazioni del settore.

**PERCHE' - SECONO VOI - IN ITALIA LE FIERE DI LOGISTICA PURA NON RIESCONO A DECOLLARE?**

■ Per lo stesso motivo per cui a nostro avviso manca ancora in Italia una cultura logistica a livello dei Paesi più >

**"Pur in un momento difficile come l'attuale le aziende non possono non salvaguardare il loro brand"**



# Efficienza logistica, vantaggio **Automhatico**.

**Automha: il system solution provider per la gestione completa dell'automazione interna.**

## **AUTOSAT**

L'innovativa macchina totalmente realizzata da Automha in grado di automatizzare tutti i tipi di scaffalatura "drive-in", anche in ambienti a temperatura refrigerata (fino a -25°C).

- > Prelievo, deposito, riordino di tutti i tipi di pallet
- > Facile spostamento con muletto convenzionale
- > Gestione automatica del debarco/carico
- > Movimentazione fronte magazzino
- > Radiocomanda
- > Alimentazione con batterie ricaricabili



## **AGVs**

Automha è commercialista in Italia degli AGV Atab per l'Italia.

Gli AGV Automha: veicoli a guida induttiva, ottica o laser per una gamma di ultima generazione che offre soluzioni meccaniche altamente modulari e progettazioni speciali appositamente customizzate. Disponibili anche per ambienti a temperatura controllata (fino a -5°C).

- > Integrabilità e flessibilità di layout
- > Controllo completo dell'operatore automatico
- > Ecocompatibilità
- > Alimentazione con batterie ricaricabili



Automha offre soluzioni globali per semplificare le attività ed aumentare il potenziale produttivo della vostra azienda attraverso l'analisi, la progettazione e la realizzazione di sistemi integrati ad alta tecnologia.

> Magazzini automatici con trasloelevatori > Magazzini automatici miniload per picking > Magazzini verticali > Sistemi di handling > Veicoli a guida automatica > Autosat > Robotica > Revamping

# EUROMERCI il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



## I FOCUS 2010

### Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

### Marzo

- Trasporto intermodale
- Logistica del food & beverage

### Aprile

- ICT e Software per la logistica
- Logistica del farmaco

### Maggio

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

### Giugno

- Trasporto marittimo
- Logistica del fashion

### Luglio-agosto

- Mercato immobiliare
- Cina e mercati asiatici

### Settembre

- Logistica del freddo
- Cargo aereo

### Ottobre

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Autotrasporto

### Novembre

- ICT e Software per la logistica
- Logistica sostenibile

### Dicembre

- Trasporto intermodale
- City logistics

 **MOVINT**



avanzati. Ci sono pochi grandi operatori e l'offerta fieristica è troppo parcellizzata sul territorio nazionale. Vi è, quindi, un numero elevato di piccole manifestazioni che hanno dimensioni locali. Inoltre in Italia c'è il totale disinteresse a questo tipo di manifestazione da parte delle aziende pubbliche o semi pubbliche.

#### QUAL È LA VOSTRA RICETTA AL RIGUARDO?

■ Non l'abbiamo ancora trovata, ma una risposta potrebbe essere quella di coinvolgere direttamente gli operatori nell'organizzazione della manifestazione attraverso la collaborazione con le associazioni di categoria. E' quello che vogliamo realizzare con Expologistica.

#### QUALE RUOLO POTREBBERO GIOCARE LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA PER FAVORIRE INVECE UN EVENTO FIERISTICO CON AL CENTRO PROPRIO LA LOGISTICA?

■ Il ruolo dell'associazione diventa fondamentale nell'approccio con le aziende associate, allo scopo di conoscere e valutare le esigenze e i bisogni delle imprese in un momento così difficile dal punto di vista economico: si pensi alla difficoltà di ottenere finanziamenti per nuovi progetti e per offrire le migliori opportunità dal punto di vista commerciale, coinvolgendo operatori di nuovi mercati.

#### QUALE VALORE AGGIUNTO (CHE OGGI NON C'È) DOVREBBE POTER OFFRIRE UNA FIERA AI SUOI ESPOSITORI, AL FINE DI CONTINUARE AD AVERE UN SENSO PER LORO PARTECIPARE?

■ La partecipazione a una fiera rimane ancora, pur nell'era di internet e delle vendite online, uno strumento di promozione e di vendita molto importante. La fiera resta un luogo di confronto comune tra i vari produttori, nonché il momento più importante per presentare nuovi prodotti e nuove soluzioni. La fiera inoltre può mettere a disposizione, e Movint-Expologistica lo farà senza dubbio, l'opportunità di una serie di incontri il più possibile mirati tra produttori da una parte e compratori dall'altra. ■



PER NOI NON È IL CASO. È LA **REGOLA.**

Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

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



# MOVIMENTARE COLLI E' IL SUO MESTIERE

Fin dagli anni Settanta Trasma progetta e produce sistemi di handling. Da 15 anni commercializza pure macchine specifiche per questo settore.

a cura di **Anna Mori**

**T**rasma S.r.l. è una società bergamasca con esperienza più che trentennale nel settore logistico. In particolare è dedicata fin dagli anni '70 alla progettazione e produzione di sistemi di handling (convogliamenti per trasporto colli e pallet, rullivie, ascensori/discensori, navette automatiche, pallettizzatori, applicazioni speciali). Nell'ultimo quindicennio - per rispondere a una specifica esigenza del mercato - la società si è proposta all'esterno con un'ulteriore forza data dalla rappresentanza acquisita per la vendita sul territorio nazionale di un'intera gamma di macchine automatiche ideali per la movimentazione colli. Franco Togni, presidente di Trasma, spiega come la scelta sia stata *"strategica ed efficace, evidente nelle numerose importanti referenze attive*

*sull'intero territorio nazionale".* La società propone il miglior strumento per unire il fronte magazzino al carico/scarico, garantendo un flusso costante di spedizione/ricezione merci notevolmente superiore rispetto alle procedure manuali, ovvero i trasportatori estensibili flessibili, sia a gravità che motorizzati.

**Questi**, progettati per sostenere le rigorose esigenze di centri di distribuzione e punti di smistamento pacchi di tutto il mondo, offrono una soluzione di movimentazione efficiente in termini di costi, non solo per i grossi centri di distribuzione, dove velocità e risparmio degli spazi per le aree di stoccaggio sono indispensabili, ma anche per aziende minori che necessitano un movimento di merci fluido e continuo

o un ausilio in asservimento a produzione o fine linea spedizione. Quelli a gravità, sia a rulli sia a rotelle, aumentano fino al 50% l'efficienza di movimentazione dei materiali durante le operazioni di carico/scarico sfuso di autocarri, con un rapido rendimento del capitale investito.

**Estremamente** flessibili questi trasportatori sono dotati di rotelle orientabili frenate che ne permettono il facile posizionamento, ma - vantaggio ancora più peculiare - è il facile immagazzinamento in quanto è possibile "compattarli" riducendoli ad appena un terzo, o meno, della loro lunghezza totale di estensione. Per le aziende senza regolazione delle piattaforme o senza piattaforme di caricamento, Trasma propone poi il sistema Trailer Loader per il carico e lo scarico di autocarri, rimorchi ecc. Il caricatore per rimorchi Trailer Loader, è caratterizzato da un trasportatore a nastro inclinato comprendente un trasportatore flessibile estensibile e motorizzato, supportato da una struttura con messa in piano automatica per servizio pesante. Grazie all'esperienza acquisita Trasma propone altresì sorter automatici modulari per colli; per la loro modularità estremamente semplici in installazione, garantiscono una forte economicità e una facile rivisitazione nel tempo del lay out. Il tutto con notevoli risparmi di spazio e grande redditività. ■



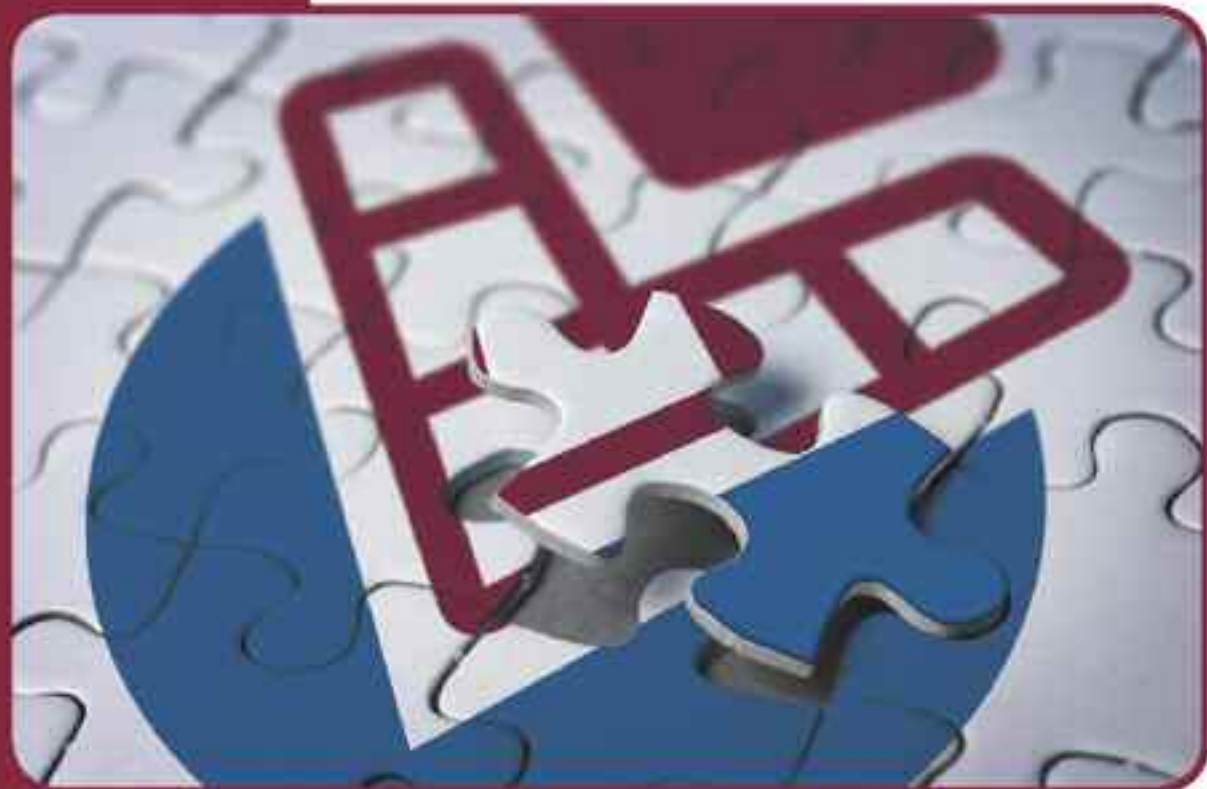
SITO  [www.trasma.com](http://www.trasma.com)



**FRANCO TOGNI**



# Global Logistics 2009



2 giorni di FULL CONTACT  
tra la domanda e l'offerta del settore

## EXECUTIVE SUMMIT sulla LOGISTICA e SUPPLY CHAIN

18 e 19 Novembre 2009 Verona/Bussolengo

Gli ingredienti del  
Global Logistics:

- ▶ Incontri one-to-one su appuntamento
- ▶ Conferenze tematiche
- ▶ Workshop dimostrativi
- ▶ Innovazioni in mostra
- ▶ Case history di successo
- ▶ Momenti conviviali tra i partecipanti
- ▶ Partecipazione su invito
- ▶ 100% B2B tra i protagonisti del settore

Global Logistics è organizzata da:



**global corporate**

Business Development

Global corporate s.r.l.  
via S. Francesco d'Assisi n.22  
10121 Torino  
[www.global-corporate.it](http://www.global-corporate.it)



**global logistics**

The way of Innovation

[www.global-logistics-summit.it](http://www.global-logistics-summit.it)

# LOGISTICA DEL FOOD CARRELLI SU MISURA

Sono tanti i modelli che il gruppo propone per questo segmento di mercato. Tutti prestano particolare attenzione al fattore “sicurezza”.

a cura di **Eleonora Rota**

**G**razie all’impiego di tecnologie avanzate, i carrelli elevatori Caterpillar – distribuiti in Italia da CGM - sono in grado di rispondere in modo ottimale alle esigenze logistiche dell’industria alimentare. Tra le tante soluzioni tecnologiche adottate dalla Casa costruttrice sono compresi i motori AC, gli esclusivi montati PowerRamlic e l’avviamento abilitato tramite tastierino numerico. Le ridotte necessità di manutenzione (a intervalli di 500 o 600 ore, a seconda dei modelli) contribuiscono a ridurre i fermi macchina.

**Per le applicazioni** di picking a bassi livelli di prelievo nei magazzini di prodotti alimentari CGM propone il carrello elettrico commissionatore Caterpillar “NO20NE”. La macchina si caratterizza per l’impiego di soluzioni destinate a garantire elevata produttività, nonché sicurezza e comfort per l’operatore. Una delle principali innovazioni introdotte è il volante di nuova concezione (multifunzione): consente all’operatore di sterzare e controllare la velocità con una sola mano. Disponibili come opzioni anche il sistema di sterzo a 360 gradi con volantino convenzionale e il dispositivo con comandi laterali che consente di manovrare il carrello rimanendo a terra. Grande attenzione è stata dedicata agli aspetti legati all’ergonomia e alla facilità d’uso. E così il vano riservato all’opera-

tore, molto spazioso, (+40% di spazio rispetto alla versione precedente e ai più comuni commissionatori) consente un comodo accesso e può essere facilmente utilizzato come varco per passare dall’altro lato della macchina. Il carrello commissionatore “NO20NE” garantisce una portata massima di 2000 chilogrammi (carico sollevabile) e una velocità massima di 12 Km/h. Da segnala-

re ancora il gruppo di carrelli frontali comprendente le serie “EPNT” (a tre ruote) ed “EPN” (a quattro ruote), con portate di 1,6-1,8 e 2,0 tonnellate, che si caratterizzano per la loro elevata produttività e per la riduzione dei fermi macchina. Tutti i modelli della gamma sono dotati del sistema per il rilevamento della presenza dell’operatore, che impedisce azionamenti accidentali. Il sistema comprende in particolare un allarme per il freno di stazionamento, un indicatore per le cinture di sicurezza e infine anche un blocco lift-tilt.

**Tra le soluzioni adottate motori AC, montati PowerRamlic e l’avviamento con tastierino numerico**

## ANCHE IN VERSIONE RETRATTILE

**N**el campo dei carrelli retrattili, sono particolarmente adatti alle esigenze di movimentazione dell’industria alimentare le macchine Caterpillar della famiglia “NR-N”. La gamma comprende vari modelli che impiegano tre diversi chassis e offrono quattro valori di portata: 14, 16, 20 e 25 quintali. I “NR-N” si caratterizzano per elevato contenuto di tecnologie innovative, robustezza e un aspetto estetico moderno. Il carrello “NPV20ND” è, per esempio, destinato al trasporto orizzontale e al sollevamento contemporaneo di due pallet. La macchina ha una portata massima di 2 tonnellate (2 pallet da una tonnellata ciascuno) e un’altezza massima di sollevamento di 2 metri. Il timone, con leve e manopole ergonomiche, offre pulsanti di facile uso e le funzioni di blocco/bypass e creep speed.



# **Sviluppate il vostro business migliorando la vostra visibilità**

**Potete farvi conoscere da oltre 100.000 aziende che acquistano servizi di trasporto e logistica merci ed avere nuove opportunità commerciali.**



**Dal 1995 Cd Selection International**

**Dal 1926 Guida Tuveri**

**Dal 1996 Transportonline.com**

**I mezzi di comunicazione più consultati da chi acquista  
servizi e forniture per il trasporto e la logistica delle merci**

**Contattateci o registratevi **GRATUITAMENTE**  
sul nostro portale [www.transportonline.com](http://www.transportonline.com)**

**Compilate e spedite via fax: 011 842.590 oppure chiamate: 011 840.855**

Azienda..... Referente.....  
Indirizzo..... Città.....  
Tel..... Fax..... E-mail.....  
Categoria.....  
Annotazioni.....

**PUBLI  
TRANS**

PUBLITRANS Srl  
Concessionaria  
esclusiva in Italia  
e all'estero.

[www.transportonline.com](http://www.transportonline.com)  
[www.tuveri.it](http://www.tuveri.it)

Direzione amministrativa:  
20052 Monza (MI)  
Via Romagna 30  
tel. (039) 2301939 r.a.  
fax (039) 2301943  
direzio@tuveri.it

Direzione commerciale:  
10025 Pino Torinese (TO)  
Strada Tratoro 10/2  
tel. (011) 840 855 r.a.  
fax (011) 842 590  
publitrans@transportonline.com



# CONTRATTO DI OUTSOURCING QUELL'ACCORDO CHE E' FUORI DAGLI SCHEMI GIURIDICI

Il rapporto di terziarizzazione della funzione logistica gode di una certa autonomia e non trova un'adeguata regolamentazione in ciò che è "tipicamente" previsto dal Codice Civile.

degli Avv. **Alessandra Vignone** e **Grazia Torrente**

[alessandravignone@eversheds.it](mailto:alessandravignone@eversheds.it) - [graziatorrente@eversheds.it](mailto:graziatorrente@eversheds.it)

Il contratto di outsourcing di servizi logistici è l'accordo mediante il quale un soggetto, detto fornitore, si assume la gestione di una o più fasi dell'attività logistica di un altro soggetto, detto committente, con organizzazione di mezzi a proprio carico e si obbliga quindi a fornire la prestazione dei servizi funzionali a dette attività, dietro il pagamento di un corrispettivo.

**Tale contratto** non trova adeguata regolamentazione negli schemi tipici previsti dal codice civile italiano e viene inquadrato come contratto atipico. Il nostro ordinamento, in assenza di uno schema predefinito, attribuisce alle parti ampia autonomia nella definizione del contenuto contrattuale, a condizione che l'accordo che si intende stipulare realizzi "interessi meritevoli di tutela". Attraverso il riconoscimento del più ampio principio di autonomia negoziale, infatti, il legislatore ha garantito la possibilità di porre in essere formule contrattuali *ad hoc* atte a soddisfare - nel migliore dei modi - i bisogni, nonché le esigenze specifiche delle parti.

**Tuttavia**, parte della dottrina e della giurisprudenza limitano l'autonomia contrattuale, disciplinando tali fattispecie atipiche con la disciplina del contratto tipico con cui hanno più analogie. In particolare l'attività logistica, per sua natura, ha ad oggetto

**In logistica la definizione di tale accordo rimanda a quello di appalto di servizi, intesi come risultato di attività di lavoro**

diverse prestazioni e servizi e non può quindi ricondursi a un contratto tipico, ma a diversi contratti tipici tra cui: l'appalto, il contratto di deposito, il contratto di spedizione, il contratto di trasporto, il contratto di mandato e il contratto di somministrazione.

**In realtà** la definizione data di contratto di outsourcing dell'attività logistica richiama la fattispecie dell'appalto e in particolare dell'appalto di servizi, servizi che si intendono come risultato di un'attività di lavoro: la prestazione dell'appaltatore consiste nella prestazione di un servizio determinato che non è costituito da una

attività, ma da un risultato utile per le parti contraenti. Tale caratteristica del contratto di appalto fa sì che esso possa essere applicato analogicamente al contratto di outsourcing dell'attività logistica. Sorge però il problema di determinare se in presenza di una pluralità di servizi logistici si debbano applicare, con riferimento alle singole prestazioni, le norme sull'appalto o le norme dei contratti a cui esse sono riconducibili, oppure entrambe le norme.

**Non si tratta** di una disquisizione meramente teorica, ma la soluzione di tale questione ha delle conseguenze sul piano pratico di notevole rilevanza per le parti interessate. Basti pensare alla prescrizione dei diritti derivanti dal contratto che le parti inten-





## EVERSHEDS BIANCHINI PARTNER LEGALE, MA NON SOLO

Lo Studio opera da oltre 34 anni con uffici a Milano e a Roma. Da aprile 2009 è presente direttamente con un proprio ufficio anche a Tirana, in Albania, e conta oggi più di 60 professionisti. E' multi specializzato e organizzato per aree di diritto (commerciale, societario, risorse umane, real estate, contenzioso, fiscale, antitrust, amministrativo e penale commerciale) e per settori di mercato (trasporti, costruzioni, ambientale ed energie rinnovabili, istituzioni finanziarie, assicurazioni, alimentare, outsourcing, farmaceutico e retail). Lo Studio ha una consolidata esperienza sia nell'attività di consulenza legale sia nell'assistenza contenziosa, arbitrale e di risoluzione alternativa delle controversie. La sua filosofia è quella di dare supporto ai clienti nella loro attività e nelle loro scelte imprenditoriali in Italia e all'estero e lavorare con loro per costruire un rapporto di partnership che vada ben oltre la consulenza strettamente legale. Dal 2002 è parte di Eversheds International che conta oltre 3.500 avvocati dislocati in 47 uffici in Europa, Africa, Medio Oriente e Asia. Grazie a questa rete i clienti hanno la possibilità di essere seguiti da un team di avvocati che combina la perfetta conoscenza del mercato locale con una visione internazionale.

dono far valere. Infatti, se si applicano le norme sull'appalto la prescrizione è quella ordinaria di dieci anni. Se invece si applicano i singoli contratti a cui le prestazioni caratteristiche dell'attività logistica si riconducono (ad esempio il trasporto e la spedizione), il termine di prescrizione è pari a un anno.

**Analogamente**, in materia di inadempimento contrattuale, ove sorga una controversia e le parti decidano di promuovere un'azione giudiziaria, il Tribunale competente sarà chiamato a individuare la disciplina applicabile per la decisione del caso. Sarà pertanto necessario accertare se vi è un inadempimento dell'accordo nel complesso, ossia se una delle parti ha violato una pluralità di obbligazioni

previste nel contratto di outsourcing dell'attività logistica o se l'inadempimento posto in essere da una delle parti si riferisca a singole prestazioni. Nella prima ipotesi, secondo la giurisprudenza, il giudice dovrà applicare le norme dell'appalto o della somministrazione; nella seconda ipotesi le norme del contratto tipico cui le obbligazioni violate si riconducono, quali per esempio il trasporto, la spedizione o il deposito.

L'**autonomia** contrattuale riconosciuta alle parti consente loro di regolamentare il rapporto di outsourcing, integrando il dettato normativo (norme sull'appalto o norme dei contratti a cui le prestazioni previste dal contratto di outsourcing sono riconducibili), mediante previsioni specifiche che si rendono necessarie per soddi-

sfare le esigenze di tutela delle parti. Si consideri, ad esempio, l'opportunità di disciplinare i casi di cessazione del rapporto contrattuale sia nell'ipotesi di inadempimenti posti in essere dalle parti e sia in quella dell'esercizio di recesso anticipato dal contratto. In tali circostanze, solo mediante una specifica pattuizione, si possono introdurre modalità certe per determinare l'indennizzo dovuto nel caso di recesso e individuare esattamente quali violazioni delle obbligazioni del contratto determinano l'automatica risoluzione del contratto. In attesa di un'adeguata disciplina da parte del legislatore è quindi opportuno prevedere nel contratto di outsourcing dell'attività logistica da concludersi una dettagliata ed esaustiva regolamentazione delle obbligazioni delle parti e tutto questo al fine di evitare l'incertezza della norma applicabile. ■

### Le parti possono regolamentare il rapporto integrando il dettato normativo con previsioni che le tutelano

SITO  [www.eversheds.it](http://www.eversheds.it)



Fotolia.com

# NOVITÀ PRODOTTI

a cura di **Michele Preziosi**

## LE PROPOSTE ANTI-CRISI DI PSION TEKLOGIX

Il fornitore globale di soluzioni per il mobile computing risponde alla crisi, annunciando parecchie novità per i propri terminali palmari Ikôn e Neo. Tra quelle di maggior rilievo l'estensione a tre anni del periodo di garanzia standard e un ulteriore miglioramento delle caratteristiche tecniche di questi due prodotti. Pda ricco di opzioni ospitato in un package di ridotte dimensioni, Ikôn assicura funzionalità e flessibilità abbinate a doti di ergonomia, piacevolezza estetica e semplicità d'uso. E' un dispositivo avanzato di acquisizione dati che integra funzioni di comunicazione voce e dati. Recentemente questo terminale è stato equipaggiato con uno schermo con una luminosità superiore del 20%, facendone il dispositivo ideale per l'uso esterno in condizioni di esposizione diretta alla luce solare. Neo è invece un terminale flessibile

ideato per soddisfare le esigenze dei settori della logistica e della supply chain, le applicazioni retail e punti di vendita, nonché il mondo industriale. L'originale display inclinato di facile lettura è un compromesso ottimale tra stile e comfort nel caso di utilizzo prolungato e garantisce un'eccellente visibilità durante le operazioni di acquisizione dati. Oltre al prolungamento della garanzia e al miglioramento dei servizi, Neo è stato di recente arricchito di nuove applicazioni per i lavoratori mobili.

## "MAP&GUIDE" IN VERSIONE AGGIORNATA

Con più di 50.000 installazioni in tutta Europa, "Map&guide professional" è il software cartografico per il calcolo dei percorsi, leader nel settore dell'autotrasporto. Con una vasta gamma di funzionalità studiate appositamente per chi lavora giornalmente in questo settore, il software consente di pianificare con esattezza i percorsi attraverso tutta Europa. Nella nuova versione 2009 sono presenti dati e specifiche per potenziare la pianificazione degli itinerari per i mezzi pesanti. Sono stati infatti integrati i dati di Navteq Transport: e così possibile migliorare l'efficienza e abbattere i costi operativi dell'autotrasporto, unendo alle funzionalità di calcolo dei percorsi un set di dati specifici per mezzi pesanti. Il dataset Navteq Transport comprende informazioni su limitazioni fisiche quali altezza, peso, larghezza e lunghezza; limitazioni amministrative quali divie-



ti di svolta, limiti di velocità specifici per mezzi pesanti e trasporto vietato per merci pericolose; avvertimenti in presenza di aree collinari, salite e curve; punti di interesse specifici per autotrasportatori; limitazioni connesse al trasporto di materiali pericolosi e itinerari preferenziali. Info: email: [info@mapandguide.it](mailto:info@mapandguide.it) o numero verde 800.25.35.15.

## UN'INEDITA CABINA PER CELLA FRIGO TARGATA CROWN

Lavorare quando la temperatura scende sotto zero è difficile per gli operatori dei carrelli elevatori, ma ancora di più per i macchinari. Per una movimentazione efficiente dei pallet e di altri carichi una cabina riscaldata non basta. È necessario anche un carrello resistente e ottimizzato per condizioni estreme. Per questo Crown ha creato la cabina per cella frigo ESR 5000 (dell'omonimo carrello elevatore), una macchina ottimizzata per gli ambienti fino a 30°C sotto zero. Le saldature e i perni del telaio del nuovo carrello sono rivestiti con un composto speciale anticorrosione a base di cera. Le connessioni elettriche esposte sono ricoperte di sigillante siliconico e i componenti critici sono dotati di riscaldatori termostatici. Il vano motore è protetto da strati aggiuntivi di vernice e da uno strato pesante di vernice trasparente. Viene utilizzato olio idraulico di formula speciale e tutte le parti mobili sono rivestite

con grasso a bassa temperatura; in questo modo Crown ha garantito che le prestazioni del carrello rimangano elevate anche a temperature assai basse. Totalmente integrata con il carrello, la cabina aiuta a facilitare al massimo la movimentazione dei carichi in condizioni difficili, grazie alle sue caratteristiche. Grandi finestri riscaldati con tergicristalli

anteriori e posteriori garantiscono visibilità in tutte le direzioni, anche verso l'alto. Per prevenire i pericoli imprevedibili di una cella frigo, la cabina ha una robusta struttura con tubi in acciaio profilato, protetta da un tetto e telaio





Cultura e Formazione

Assologistica

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

prolungato. C'è persino un portello di fuga sul tettuccio; previsti vetri ermetici, riscaldatori e ventole a controllo elettronico, più cinque prese d'aria regolabili. Un sedile largo con supporto lombare con regolazioni a seconda del peso di ciascun operatore e comandi integrati nel bracciolo agevolano l'attività e la prontezza di riflessi. Con una vasta selezione di opzioni e di comandi (multifunzione, potenziometrici o a doppia leva), la cabina garantisce prestazioni produttive in ogni fase di un turno all'interno di un ambiente sottozero. Come una portiera automobilistica, quella montata nella cabina per cella frigo ESR 5000 ha comode cerniere anteriori, che permettono all'operatore di entrare e uscire facilmente, anche grazie alla posizione del gradino.

## **PARECCHIE NOVITÀ IN CASA HÖRMANN**

Il costruttore propone la serranda avvolgibile



HSS 3560, che – con velocità pari a 3 metri al secondo - impiega pochissimo tempo nell'apertura, in modo da consentire il passaggio agevole dei muletti. Al contempo però non rimane aperta più a lungo del necessario, riducendo notevolmente le dispersioni termiche. Da segnalare poi i portoni sezionali industriali ASR 40 e ASP 40, contraddistinti da profili con

sezione di soli 65 millimetri e smussati sull'esterno. Questa peculiare struttura, che genera maggior penetrazione di luce naturale dal lato esterno del portone riducendo nel contempo il deposito di polvere e acqua, conferisce un aspetto elegante, dato anche dalle giunzioni invisibili degli elementi. Per la protezione antincendio di edifici che presentino i fori per i portoni di dimensioni massime 8 x 6 metri, Hörmann propone portoni tagliafuoco scorrevoli KST. Sono disponibili nella versione a uno o due battenti con classe REI 120 e in entrambi le varianti con portina pedonale senza soglia inserita. Da segnalare infine HFB (Hörmann Forklift Barrier), un'innovativa tecnologia per pedane di carico che, grazie ai perni in acciaio estraibili, permette di evitare la collisione dei carrelli elevatori con il portone e conseguenti danni e riparazioni costose. Un'ulteriore novità è il portone a scorrimento rapido V 2715 SE R, che grazie a un motore tubolare integrato nell'albero di avvolgimento si adatta perfettamente agli spazi ridotti.

## **I NOSTRI CORSI DI OTTOBRE/NOVEMBRE 2009**

### **STRATEGIE E INNOVAZIONE NELLA LOGISTICA**

- Il cruscotto e i kpi per guidare  
la logistica verso l'eccellenza ..... 27 ottobre
- Progettazione del network di supply chain..29 ottobre
- Come cambia la relazione logistica  
industria-distribuzione ..... 11 novembre
- Il marketing logistico e la creazione  
di nuovi servizi ..... 12 novembre

### **PROCEDURE E REGOLE PER LA GESTIONE OPERATIVA**

- La dogana: ostacolo o opportunità? ..... 6 ottobre
- Gestione trasporti ..... 13 ottobre
- Prova dell'avvenuta esportazione ..... 20 ottobre
- Il contratto logistico ..... 5 novembre
- La certificazione doganale A.E.O. .... 10 novembre
- L'abc delle operazioni doganali ..... 24 novembre

### **PER ISCRIVERSI:**

COMPILARE LA SCHEDA DI ISCRIZIONE  
ED INVIARLA ALLA SEGRETERIA ORGANIZZATIVA  
Fax 02 97387976 oppure  
e-mail: [culturaformazione@assologistica.it](mailto:culturaformazione@assologistica.it)

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

AI SOCI ASSOLOGISTICA  
ED ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE  
È RISERVATA UNA RIDUZIONE DEL 50%

### **Per ulteriori informazioni:**

Tel. 02 66989866 Cell. 334 6852762  
E-mail: [culturaformazione@assologistica.it](mailto:culturaformazione@assologistica.it)  
E-mail: [laura.morace@assologistica.it](mailto:laura.morace@assologistica.it)

[www.culturaformazione.com](http://www.culturaformazione.com)

# DALL'ASSOCIAZIONE ANCORA PIU' VALORE ALLA LOGISTICA

Lo dice il neo-segretario della diramazione territoriale nordestina, secondo il quale occorre anche elevare il livello di "capacity" dei soci.

di Irene Zaino e Federico Paluan

**B**isogna dare più valore alla logistica. È l'indirizzo chiaro che arriva dall'Associazione Logistica Nord Est per superare il periodo di crisi. Sembra uno spot da "training aziendale", ma in realtà il concetto introduce un ragionamento più vasto: bisogna dare più valore alla logistica non solo in termini di performance lavorative, di tecnologie impiegate, di capacità di fare lobby per catalizzare investimenti. È necessario adoperarsi anche per capire le situazioni e riconoscere gli strumenti che possono aiutare le aziende ad elevare il proprio livello di *capacity* attraverso la conoscenza. Ed è con una delle "ricette" più vecchie e classiche, infatti, che si può superare un momento in cui la "fame" di nuove soluzioni e la ricerca di nuove opportunità anche su mercati oramai consolidati, si fa particolarmente sentire. Ne è convinto Piergiorgio Cargasacchi, nuovo segretario generale della diramazione territoriale nordestina di Assologistica. Nominato agli inizi di un difficile 2009, Cargasacchi fa il punto della situazione sull'attività dell'associazione in questi mesi.

**LA INCONTRIAMO ALLA FINE DI UN CONVEGNO DAL TITOLO "POSTA ELETTRONICA CERTIFICATA, GESTIONE DOCUMENTALE E DEMATERIALIZZAZIONE NEI SERVIZI PUBBLICI LOCALI. STRUMENTI PER LA QUALITÀ**

**E L'EFFICIENZA A SERVIZIO DEI CITTADINI E L'AMBIENTE. SEMBRA UN TEMA ADATTO AD AZIENDE CHE SI OCCUPANO DI SERVIZI DI DIGITALIZZAZIONE PIÙ CHE DI LOGISTICA. CI VUOLE SPIEGARE?**

■ Lo sviluppo incrocia percorsi che non sempre si snodano chiari davanti a noi. Voglio dire, dobbiamo essere attenti a capire ciò che accade, a comprendere il nuovo e le sue possibili applicazioni alla vita quotidiana delle aziende. La nostra attenzione deve quindi spaziare e certamente coprire tutte quelle tematiche che riguardano gli aspetti tecnici di materiali, tecnologie o di *performance* specifici della logistica, ma deve anche monitorare ciò che riguarda il "fare azienda" in senso generale. Perché alla fine la logistica è fatta da aziende.



RENZO SARTORI

**QUINDI L'ASSOCIAZIONE LOGISTICA NORD EST CERCA, TRA LE ALTRE COSE, DI VALUTARE E DEFINIRE COME FARE CULTURA ALL'INTERNO DELLA LOGISTICA?**

■ L'Associazione si propone di portare all'attenzione degli associati le situazioni che possono dare un contributo al lavoro quotidiano, con un accento particolare sul contenimento dei costi. Per chi decide di seguire le nostre iniziative cerchiamo, in sintesi, di promuovere momenti di condivisione e di crescita professionale, metodologica e organizzativa. Su questo mi sento di dire che i risultati sono incoraggianti.

**CI DICA QUALCOSA DI PIÙ...**

■ Intendo dire che da quando abbiamo iniziato un sistematico lavoro di *network building*, grazie anche alla disponibilità dei nostri associati, abbiamo visto crescere di molto il livello di cooperazione. Si sono venute a creare molte situazioni di condivisione di buone prassi utili a tutti, occasioni di accesso ad opportunità che altrimenti sarebbero rimaste inaccessibili ai singoli. In-



PIERGIORGIO CARGASACCHI





FEDERICO PALUAN



ALCESTE SANTUARI

somma, *insieme* stiamo creando delle opportunità che *da soli* invece, sicuramente perderemmo. Per fare un esempio, stiamo mettendo a disposizione degli associati la competenza maturata dal nostro gruppo di lavoro nell'ambito della progettazione e gestione dei fondi di finanziamento europei, nazionali e regionali, unita alla disponibilità di una rete qualificata di associati e di aziende con cui abbiamo relazioni in grado di

supportare tali iniziative. In molti casi si tratta di pmi, molto dinamiche e dotate di un buon livello di professionalità, ma che singolarmente prese, non avrebbero requisiti e organizzazione per accedere a tali opportunità.

#### QUALI LE PROSPETTIVE?

■ Le prospettive sono buone, e sono indissolubilmente legate alla continuità del nostro impegno. Peraltro e come di-

cevo, l'esperienza che stiamo facendo, le basi che abbiamo già gettato, il dinamismo dei nostri associati e dello stesso team di lavoro, guidato dal presidente Renzo Sartori, e del quale faccio parte insieme al professori Alceste Santuari, coadiuvati dal responsabile di segreteria organizzativa, Federico Paluan, mi fanno ben sperare. Si aprirà una stagione assai interessante per gli associati, ricca di proposte e contenuti di qualità, disponibili per chi avrà voglia e curiosità di accrescere con noi la conoscenza delle molte sfaccettature del mondo della logistica. A proposito della crescita associativa, poi, ci stiamo anche preparando ad accogliere nuove adesioni, segno che il lavoro vero, fatto di incontri, di relazione e di condivisione, alla fine premia, confermando l'Associazione come luogo privilegiato d'incontro. ■

*Nelle foto i membri del team dell'Associazione citati da Cargassi nell'intervista. A capitanoarli è Renzo Sartori.*



# Assologistica, l'Associazione nazionale

## che tutela e promuove gli interessi della logistica

ASSOLOGISTICA è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei soggetti generali e specializzati, dei terminali spaziali (aerei, marittimi e ferroviari) e aeroportuali.

Segue il personale dell'Associazione e il personale e titolare di attività, sia all'interno dell'attività e lo qualità delle imprese, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. In particolare, l'Associazione è infatti costituita in forma di società a partecipazione paritetica per la logistica e gli speciali settori che le affluiscono.

Il compito principale che il settore della logistica sta svolgendo, infatti, si esprime con estrema efficacia in tutti gli settori produttivi e di servizio (con contributi) l'attività della situazione di livello nazionale, sia al livello internazionale.

Inoltre, unica al mondo, l'Associazione ha il compito di fornire ai propri associati, in modo completo, di base di una vera e propria attività operativa della logistica. Essa fornisce informazioni di dettaglio, sia in forma di assistenza di integrazione, sia in forma di consulenza, sia in forma di intervento, sia in forma di contratto nel campo della logistica, del Governo, della Pubblica Amministrazione, della Pubblica Istruzione e di tutti i mercati internazionali.

Assologistica ha costituito un centro culturale, Assologistica Cultura e Formazione, il quale organizza corsi di formazione per personale del settore della logistica e della Supply Chain, Workshop, convegni ed eventi di tutto.

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



# Assologistica

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattate:

ASSOLOGISTICA - Via Canale 7/R - 20134 Milano - tel. 02 867 0567 - 02 867 0219 - fax 02 867 142 45

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

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

# CENTRI LOGISTICI CHI CI STA

di Carolina Quaglia



Il nuovo complesso logistico-industriale della multinazionale Amada è in provincia di Piacenza. Occupa 15 mila mq; sarà pronto in sette mesi.



INFO  [www.eng2K.com](http://www.eng2K.com)

## QUALCHE NUMERO

L'immobile piacentino presenta le seguenti misure:

- superficie area totale: 15.000 mq,
- numero immobili previsti: 2 per un totale di 8600 mq,
- palazzina uffici: 5400 mq su 4 piani; i primi 2 piani destinati all'accoglienza dei clienti,
- area "show room", cuore pulsante dell'immobile: 1900 mq,
- magazzini a uso logistico: 1300 mq.

Gli immobili sono eco-compatibili, con facciate di vetri a basso impatto emissivo e con pannelli solari per la produzione di acqua calda. Sul tetto dello showroom e del deposito ci sarà un impianto fotovoltaico.

**E**partito il conto alla rovescia che vedrà concretizzarsi, in poco più di sette mesi, l'innovativo complesso logistico-industriale situato su un'area complessiva di oltre 15.000 mq e che comprenderà due strutture indipendenti per una superficie di circa 8.600 mq. La multinazionale giapponese Amada, leader di mercato nella produzione, commercializzazione e installazione di macchinari per la lavorazione della lamiera, ha infatti scelto proprio il territorio piacentino - e in particolare il comune di Pontenure - per stabilire la nuova sede italiana, l'unica sul territorio nazionale, che diventerà entro breve una delle quattro principali filiali europee. Engineering 2K, in qualità di *general contractor* dell'opera, ha curato sia la progettazione architettonica che quella esecutiva, realizzando un accurato studio di fattibilità. "La palaz-

*zina uffici di quattro piani avrà una superficie lorda di pavimento di 5.400 mq - commenta così Antonio Schinardi, progettista dell'opera e presidente di Engineering 2K - Molte le finiture di pregio utilizzate per gli interni dei primi due piani, destinati all'accoglienza dei clienti: la scala e la passerella aerea della hall sono interamente in acciaio, i pavimenti e i rivestimenti sono in marmo italiano, le porte sono in cristallo serigrafato, i controsoffitti presentano pannelli metallici corredati di faretti illuminanti. Adiacente alla zona uffici, verrà innalzato lo show-room (1.900 mq), il vero 'cuore pulsante' della filiale, dove i clienti potranno assistere alle dimostrazioni di utilizzo di queste grandi macchine industriali. Completerà il progetto la costruzione del deposito ad uso logistico (1.300 mq) destinato a stoccare i macchinari e i pezzi di ricambio".* La struttura esterna

degli edifici combinerà tra di loro le ampie e luminose vetrate con le finiture dei pannelli in spaccato di pietra naturale di colore nero ebano. Tutto è rigorosamente "made in Italy". Il contenimento dei consumi energetici è assicurato dalla facciata continua con vetri a basso impatto emissivo, dall'impiego di materiali termoisolanti e dall'utilizzo dei pannelli solari per la produzione di acqua calda sanitaria. "Sulla copertura dello show-room e del deposito verrà installato un impianto fotovoltaico di 780 pannelli in silicio cristallino, interamente progettato e realizzato da Engineering 2K - dice Armando Lorenzini, AD della società - La potenza nominale stimata di tale impianto è di circa 140 kWp per una produzione annua di energia elettrica di 150.000 kWh in grado di evitare l'emissione di 80 tonnellate annue di anidride carbonica". ■

# PS

&  
PORT & SHIPPING TECH

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](http://www.shippingtech.it)

Promosso da:



Municipalità Portuale di Genova



Porto di Genova



Camera di Genova



Camera di Liguria



Camera di Commercio  
Genova

Con il patrocinio di:



CONFITAEMA

Confederazione Italiana Arzatori



**AILOG**  
Associazione Italiana di Logistica  
e di Supply Chain Management



SPEDI PORTO



AssoLogistica

**FEDESPEDI**  
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE  
IMPRESSE DI SERVIZI LOGISTICI



Associazione Porti Italiani  
(Assoporti)



Camera di Commercio Genova



CONFINDUSTRIA  
GENOVA

Organizzato da:

**CU** ClickUtility

Per maggiori informazioni:

Dott.ssa Gloria Cottafava - Segreteria Organizzativa  
Via Sottoripa 17, 16124 Genova Tel. +39 010 4217101  
info@shippingtech.it - www.shippingtech.it

BOCCACCIOPASSONI SNC - Ufficio Stampa  
www.boccacciopassoni.com - TEL. (+39) 010 56 92248

a cura di **Giulia Vivis**

## ASSOLOGISTICA CONCORDA CON CONFINDUSTRIA

L'intervento tenuto dal vice presidente di Confindustria Trevisani nel corso dell'assemblea di Assoportori a Roma è stato del tutto condiviso da Assologistica. La ripresa del sistema industriale nazionale deve poter contare su un settore armatoriale-portuale-transportistico e logistico sano, efficiente e competitivo. Quindi non oberato ulteriormente da tasse e balzelli di varia natura. Assologistica ha apprezzato l'analisi svolta nell'intervento conclusivo dal ministro Matteoli, condividendone le preoccupazioni per i tempi di ripresa del settore e la determinazione nel realizzare gli impegni assunti nel DPEF a sostegno dell'occupazione e delle aziende nella fase di ripresa, che si mostra purtroppo lenta. Con particolare favore Assologistica ha accolto la decisione annunciata dal ministro di rimandare, come è stato richiesto da tutto il settore e da Confetra, l'efficacia del provvedimento di aumento ulteriore di tasse e diritti marittimi, già superiori a quelli dei Paesi competitori e che ha provocato le recenti dichiarazioni dei più importanti armatori mondiali decisi a lasciare i porti nazionali.

## TOYOTA SCEGLIE CEVA COME UNICO PROVIDER LOGISTICO

Il 3PL ha ampliato per i prossimi tre anni la partnership con BTCesab, azienda leader nel settore dei carrelli elevatori in Italia e in corso di integrazione con Toyota Carrelli Elevatori Italia. Il contratto affida quindi all'operatore logistico la gestione dell'intera supply chain distributiva, incluse le attività ad alto valore aggiunto, rendendo così Ceva il logistics provider esclusivo della futura Toyota Material Handling Italia, che nascerà dall'integrazione delle succitate società. Il 3PL si occuperà a livello nazionale della distribuzione e del ritiro da rivenditori e clienti dei carrelli elevatori a marchio Toyota, BT e Cesab. Continuerà a fornire i servizi già previsti dal precedente contratto, quali la gestione delle attività di magazzino dei



carrelli e l'organizzazione di una navetta di collegamento dallo stabilimento italiano del cliente al proprio magazzino. Sarà inoltre responsabile delle attività di handling anche per i transpallet manuali. Per la gestione di queste attività verranno riservati all'azienda 2.500 mq all'interno del magazzino di Zola Predosa, in provincia di Bologna.

## "PALLET POLLING" ADOTTATO ANCHE DAI BIG DELLA GDO

L'adozione del sistema di pallets pooling, anche da parte di importanti soggetti della grande distribuzione organizzata, è una buona notizia per le importanti ricadute economiche che essa ha per un settore – quello della distribuzione delle merci – che soffre più di altri l'attuale fase di crisi". E' quanto ha dichiarato Roberta Gili, presidente del Freight Leader Council, a conclusione di una riunione del direttivo FLC che ha esaminato lo stato del settore. Il "pallet pooling" è un sistema che risolve i problemi legati alla restituzione dei pallet vuoti (perdita di tempo, mercato parallelo dell'usato, rischi di evasione fiscale), grazie a società proprietarie di tali unità che vendono alle aziende il servizio di imballaggio.

## LA BEI FINANZIA IL GRUPPO GRIMALDI

La Banca Europea per gli Investimenti (BEI) ha firmato, a Napoli, con Grimaldi Compagnia di Navigazione Spa un contratto di finanziamento di 80 milioni di euro per l'ampliamento della flotta del gruppo italiano di shipping. Si tratta della seconda tranche di un prestito complessivo da 250 milioni che la BEI ha approvato in favore di Grimaldi lo scorso anno. Per il gruppo partenopeo l'operazione è finalizzata all'acquisto della nave cruise Europa, realizzata da Fincantieri e destinata alle rotte adriatiche tra Italia e Grecia. Per la BEI il finanziamento soddisfa i requisiti delle politiche di investimento nelle cosiddette Autostrade del Mare, le linee marittime per il trasporto merci e passeggeri alternative alle tradizionali vie stradali e aeree. Minor inquinamento e riflessi positivi sull'occupazione diretta e indiretta, in special modo in aree da sviluppare nel Sud Italia, sono infatti aspetti che rientrano nelle politiche di finanziamento della BEI. In totale l'investimento da 250 milioni di euro è utilizzato per co-finanziare quattro cruise ferry, per un valore complessivo di circa 580 milioni di euro. Le navi costruite per Grimaldi sono i più grandi traghetti per merci e passeggeri utilizzati nel Mediterraneo: la loro capacità di trasporto è pari infatti a 2.140 passeggeri e a 3.600 metri lineari di carico. ■



# HORIGEL

## CONSERVIAMO NEL TEMPO. CONSEGNAMO IN TEMPO.

La Horigel nasce nel 1993, su iniziativa dei fratelli Ruvituso, come concessionaria su Palermo e Messina dei gelati Nestlé, Motta e Antica Gelateria del Corso.

Con le esperienze maturate nel settore del freddo dal padre, Lillo Ruvituso che opera nel settore da più di vent'anni, l'azienda affronta una crescita molto rapida, che nel 2000 la porta a realizzare una prima cella a Bassa Temperatura per gestire i primi conti deposito e razionalizzare la distribuzione.

Subito dopo la Horigel fa il grande passo, si trasforma in S.p.A. e comincia a focalizzarsi sul mercato della logistica integrata specializzata nel freddo (-25° C.) rivolgendosi alla DO e GDO oltre che ai produttori.

Forte di oltre 100.000 metri cubi a Catania, in posizione logistica ottimale, e con due stabilimenti a Palermo in piena città, la Horigel fa da piattaforma distributiva per alcune tra le insegne più importanti: Coop, Conad, Despar, GS, Sidis, Sigma, e altre, e continua la sua evoluzione spinta dal dinamismo dei due fratelli: Diego, che cura la parte commerciale e logistica, e Lorena che si occupa della finanza e controllo.

Con una previsione di fatturato 2009 stimata in 12 milioni di euro, e potendo contare su una eccellente massa critica, Horigel riesce a consegnare in 24 ore partite di merce anche molto piccole in tutta la Sicilia

La partnership con Cavalieri Trasporti per la distribuzione del 'fresco' in Sicilia e i recenti accordi distributivi per lo stoccaggio e la distribuzione di OROGEL, SAMMONTANA e NESTLÉ per il territorio siciliano, sono la reale testimonianza del dinamismo con cui l'azienda ha voluto affrontare gli anni di crisi per la contrazione dei volumi della GDO.



**HORIGEL S.P.A.**

Via Castellana, 352 - 90135 Palermo  
Telefono 091.8436500 - Fax 091.8436501  
[www.horigel.it](http://www.horigel.it) | [info@horigel.it](mailto:info@horigel.it)

**Horigel** 

La qualità si fa strada.

### **Tecnica**

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

### **Flessibilità**

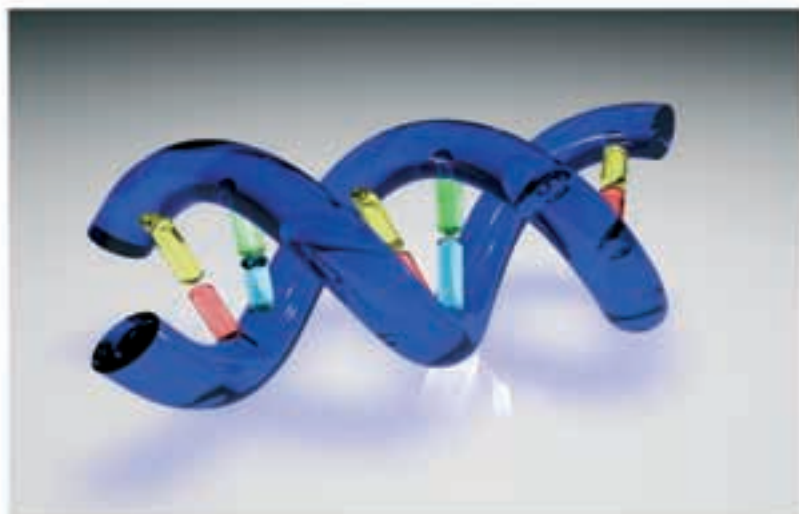
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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