



Francesco Sartori

**"IL FUTURO LOGISTICO
DEL NORD EST? E'
A SUD DI PADOVA"**

TECNOLOGIE: LE NUOVE TENDENZE

ATTUALITA'

**Comunicare serve
specie con la crisi**

ANALISI

**Quali flussi logistici
per l'area milanese?**

CABOTAGGIO

**Le aziende nordestine
si sentono minacciate**

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 ultimo adattamento dal prodotto anche in spazi limitati.

VI SEGNALIAMO

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

Redazione Milano
Via Cornalia 19 - 20124 Milano
tel. 02.669.1567 - fax 02.667.142.45
internet: www.euromerci.it
e-mail: redazione@euromerci.it

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Progetto grafico
Mina Florio

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
SERDOCKS S.r.l.
Via Cornalia 19
20124 Milano
tel. 02.669.1567
fax 02.667.142.45
redazione@euromerci.it

Intervista a Francesco Sartori

**"IL FUTURO LOGISTICO DEL NORD EST
E' A COSTA DI ROVIGO"**

2

Attualità

**COMUNICARE SERVE,
SPECIE IN TEMPO DI CRISI**

6

Operatività

**MERCI E SPEDIZIONI
SI IMBALLANO COSI'**

8

Studi & Analisi

**LA LOGISTICA FA BENE
AI PUNTI VENDITA**

10

Autotrasporto

**CABOTAGGIO: UNA MINACCIA
PER LE AZIENDE NORDESTINE**

14

Operatori

**NON SOLO EXPRESS
NEL PRESENTE DI UPS**

18

Magazzino automatico del mese

**A CASTEL SAN GIOVANNI
LA MODA E' TECNOLOGICA**

22

Tesi di laurea del mese

**QUALI FLUSSI LOGISTICI
PER LA MACRO-AREA MILANESE?**

26

FOCUS

**NOVITA' E ULTIME TENDENZE
DAL MONDO DELL'ICT**

38

L'ANGOLO DI DONATELLA RAMPINELLI

34

E' ACCADUTO A...

48

ASSOLOGISTICA NORD EST

50

30 GIORNI

54



BORSINO immobiliare
della **LOGISTICA**

powered by
World Capital
www.worldcapital.it

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

www.borsinoimmobiliarelogistica.it

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

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

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



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



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



COSÌ VA L'ECONOMIA...

Il "pil" cresce, i consumi meno

LE NOTIZIE POSITIVE SUI TRENDS DEL "PIL" IN EUROPA E NEGLI STATI UNITI SONO STATE ACCOLTE CON ESALTANTI VALUTAZIONI DA PARTE DEI VARI GOVERNI. MA DA FESTEggiARE INVECE C'E' DAVVERO POCO. I CONSUMI INFATTI STENTANO A RIPRENDERE E SOPRATTUTTO GLI INDICATORI RELATIVI ALLE INTENZIONI D'ACQUISTO DI BENI DUREVOLI NON LASCIA-NO BEN SPERARE. IL GIUDIZIO GLOBALE RESTA QUINDI INCERTO, ANCHE PERCHE' NON SI AVRA' UNA VERA RIPRESA FINTANTO CHE LA DISOCCUPAZIONE RIMARRA' IN EUROPA E NEGLI USA VICINA AL 10%. DECINE DI MILIONI DI PERSONE SENZA LAVORO SIGNIFICANO CALO DEGLI ACQUISTI NON SOLO DA PARTE DI ESSE STESSA MA UN EFFETTO INDIRETTO D'INCERTEZZA DA PARTE DI ALTRE DECINE E DECINE DI MILIONI DI CONSUMATORI. LE AZIONI INTRAPRESE PER RILANCIARE L'ECONOMIA SONO ANDATE QUASI TUTTE A FAVORE DEL SALVATAGGIO DEI SISTEMI FINANZIARI E DELLO STIMOLLO ALL'ACQUISTO DI BENI DI CONSUMO, MA POCO O NULLA SI E' FATTO E SI STA FACENDO PER RIDURRE L'IMPATTO DELLA MANCANZA DI LAVORO. IL VERO NODO PERMANE QUESTO E SOLTANTO QUANDO SI VEDRA' L'OCCUPAZIONE IN PROGRESSO SI POTRA' DAVVERO CELEBRARE L'USCITA DALLA PIU' PROFONDA CRISI DI TUTTI I TEMPI.

"E' A COSTA DI ROVIGO IL FUTURO DEL NORDEST"

Lo sostiene il presidente di Vibrocemento, che in questa zona, a sud di Padova, propone oltre 1 milione di mq di area da adibire a magazzini.

di Ornella Giola



FRANCESCO SARTORI

Fondata nell'immediato dopoguerra da Odino Sartori, Vibrocemento ha sviluppato una forte specializzazione negli immobili per logistica. "Anche se - come spiega il figlio di Odino, Francesco Sartori, oggi al vertice della società - la logistica è inizialmente entrata un po' per caso nella nostra attività, in quanto siamo partiti come azienda specializzata nella realizzazione dei prefabbricati. Un cliente, successivamente fallito, per rientrare del debito contratto con noi ci aveva ceduto il suo capannone e di lì è iniziata la nostra lunga storia con il mondo della logistica, nel quale col tempo abbiamo affinato competenze e know how, al punto tale da poter fornire prodotti immobiliari chiavi in

mano". QUANDO È AVVENUTO ESATTAMENTE IL SUO INGRESSO NELL'AZIENDA?

■ Eravamo a metà degli anni Ottanta, in pieno boom della domanda di immobili per logistica: la nostra società ha saputo fin da subito fornire risposte adeguate a quelle imprese di trasporto e di logistica che richiedevano grandi spazi per la movimentazione delle loro merci. Il tutto grazie alla nostra profonda conoscenza del territorio e al know how dei nostri collaboratori (progettisti e costruttori).

LA VOSTRA ZONA DI INFLUENZA È SEMPRE STATO IL VENETO E IL NORD EST O AVETE OPERATO ANCHE IN ALTRE AREE?

■ Questa è la nostra area di elezione, dove tuttora operiamo, ma in passato siamo stati presenti anche in Emilia

"Nella logistica siamo entrati in punta di piedi, ma ora abbiamo competenze per offrire soluzioni chiavi in mano"

ed esattamente a Bologna, dove in una struttura da noi realizzata abbiamo ospitato Tecnologica, il mitico 3PI voluto e fondato da Pirelli. In effetti è la zona a sud di Padova, con Monselice, cui di recente si è affiancata la macro area logistica di Rovigo, quella in cui siamo maggiormente attivi. Si tratta di un'area poco congestionata dal punto di vista dell'offerta e più economi-

ca.

VOGLIAMO PARLARE DELLA STRUTTURA DI MONSELICE: QUALI CARATTERISTICHE PRESENTA?

■ Innanzitutto si trova a sud di Padova (da cui dista appena 16 chilometri), nella bassa padovana, una valida alternativa alle ormai da tempo sature aree produttive, commerciali e direzionali di Padova, nonché ben collegata ai maggiori capoluoghi di provincia di Veneto ed Emilia Romagna. Oltre all'esistente, sarà presto operativo un secondo casello di uscita a Monselice, sulla A 13 Padova-Bologna, principale arteria autostradale con il centro-sud Italia e i Paesi del-



l'Est Europa. La lottizzazione si estende su circa 400 mila mq edificabili: negli immobili che qui abbiamo realizzato sono adesso presenti società del calibro di Ceva, Tnt, Baxter, Abb, Valbona, Gimi e altre.

E CHE DIRE DELL'ALTRA AREA, QUELLA DI COSTA DI ROVIGO?

■ E' una zona strategica per la logistica, che presenta affinità con Piacenza, l'altra grande area di sviluppo logistico del Nord Ovest italiano. Si sviluppa su oltre 1 milione di metri quadrati (di cui oltre 800 mila potranno essere occupati da insediamenti) collegati alla A13, alla superstrada Transpolesana (Rovigo-Verona) e al tratto autostradale della Valdastico Sud (Vicenza-Rovigo). Dispone anche di un raccordo ferroviario nella tratta Rovigo-Verona, che verrà utilizzato per realizzare un terminal intermodale. Il

futuro logistico del Nord Est è qui.

QUALI CARATTERISTICHE PRESENTANO I VOSTRI IMMOBILI?

■ Si tratta di strutture moderne sotto ogni punto di vista (materiali, principi costruttivi, piazzali, pavimentazioni, impianti anti-incendio, ecc.), dove è possibile aumentare il coefficiente di stoccaggio, grazie soprattutto al layout interno, con caratteristiche progettuali e costruttive che consentono di stoccare una maggior quantità di merce e pallet.

NELL'ATTUALE SITUAZIONE DI MERCATO, CHE RUOLO DEVE GIOCARE UNO SVILUPPATORE?

Oggi molte delle società di logistica

nostre interlocutrici stringono contratti di outsourcing con la committenza sempre più brevi. Fatto questo che si riversa anche sugli operatori immobiliari ai quali è richiesta una ancor più rapida capacità di reazione e una maggior flessibilità. Sebbene in tempi di crisi, non ci è possibile poi abbandonare una parte di rischio, calibrando le fasi dello sviluppo così da disporre di un portafoglio di aree e capannoni sufficienti a far fronte alle richieste della domanda quando la crisi sarà passata. Tuttavia è impensabile credere che si raggiungeranno tassi di crescita paragonabili a quelli degli anni migliori di prima della crisi, anzi assisteremo a una sorta di consolidamento, con un'economia lenta e stabilizzata, proprio come successo in Giappone negli anni Novanta. La necessità da parte delle aziende di ristrutturarsi e di abbattere conseguentemente i costi porta verso l'insediamento in nuove zone decentrate e con strutture più efficienti, in grado di soddisfare anche le nuove esigenze normative.

NON TEMETE LA PRESENZA SUL VOSTRO TERRITORIO DI COMPETITOR INTERNAZIONALI?

■ La competizione internazionale non ci fa paura. Il confronto è sempre un fatto positivo per il mercato.

ANCHE VOI PUNTATE SUL FOTOVOLTAICO?

Sì, in questo momento conviene dotare gli immobili di soluzioni di tale tipo, grazie anche ai benefici di legge. Bisognerà vedere più avanti se sarà >

“La competizione internazionale non ci fa paura: il confronto è comunque un fatto positivo per il mercato”



**Ready
for
China!**



transport logisticChina

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
www.aircargochna.com



sempre così vantaggioso.

SE GLI IMMOBILI ECO-SOSTENIBILI OGGI HANNO PIÙ SUCCESSO (GRAZIE ANCHE AGLI INCENTIVI DI LEGGE), LO STESSO NON SI PUÒ DIRE DEI MAGAZZINI RACCORDATI CON LE FERROVIE. COME MAI, A PARER SUO?

Il problema è delle ferrovie: se non si realizzano le infrastrutture necessarie a favorire i collegamenti intermodali, la rotaia resterà sempre svantaggiata rispetto ai trasporti su strada e i capannoni continueranno a fare a meno dei raccordi ferroviari.

QUINDI È ANCHE LEI DEL PARERE CHE LA LOGISTICA SENZA LE ADEGUATE INFRASTRUTTURE HA VITA CORTA?

Senza dubbio. Prenda per esempio la costruzione del passante di Mestre, la cui recente apertura ha accorciato i tempi di percorrenza, avvicinato città distanti fra loro e

“Le infrastrutture sono fondamentali per la logistica, come dimostra la costruzione del passante di Mestre”

favorito l'accesso a zone economicamente più appetibili e interessanti, proprio perché fuori dal congestionamento dei grandi centri urbani.

LE MEDIE IMPRESE ITALIANE STANNO INIZIANDO A TERZIARIZZARE, AFFITTANDO GLI IMMOBILI PER LOGISTICA O PERMANE LA TENDENZA AL LORO ACQUISTO?

Le medie imprese continuano a prediligere la proprietà dei capannoni, ma il problema è che quando acquistano spesso sbagliano: immobilizzano infatti del capitale prezioso e si dotano di spazi in parecchi casi inadeguati, poiché non riescono a prevedere di quanto effettivamente crescerà il loro business e così rischiano di disporre di immobili o troppo piccoli o ■

INFO  www.vibrocemento.com



Assologistica



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano:

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

In collaborazione con:

www.asservatori.net

Consorzio CF & Management

Scienze di Management, Finanza e Risorse Umane

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 buffer 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)



Info: Assologistica - Via Cornalia 19 - MI - Tel. 02 6691567 - www.assologistica.it

COMUNICARE SERVE SPECIE CON LA CRISI

Le “p.r.” non fanno vendere: mai luogo comune è stato più deleterio. Questa scelta dovrebbe essere invece al centro del processo decisionale.

di **Giusy Raimo**

Era vero ieri, lo è sempre di più oggi: se non comunichi non esisti. Puoi essere l'azienda migliore del mondo, ma se non sei percepita come tale, non lo sei. Il futuro delle aziende di successo è sempre più caratterizzato dal riportare la comunicazione, come tecnica, al centro del processo decisionale. In questa fase succede spesso che molte aziende, anche di grandi dimensioni, tagliano proprio gli investimenti in comunicazione e ci si chiede qual è il pensiero strategico alla

base di questa scelta. Se ci si sofferma sul compito più importante della comunicazione, quello di governare le relazioni tra gli stakeholders, si può capire perché è così centrale. Infatti la comunicazione è una funzione che presidia la reputazione, identifica gli stakeholders (non solo azionisti, ma mondo politico ed economico, fornitori, stampa, Comunità, gruppi organizzati e non organizzati) raccoglie le loro percezioni, analizza i rischi/benefici reputazionali di queste percezioni, propone e svilup-

pa politiche atte a valorizzare la conoscenza dell'impresa presso di loro e le azioni vere e proprie di comunicazione.

Il marketing è stato una grande intuizione di Philip Kotler, che tanti anni fa lo ha teorizzato, con le sue 4P product (prodotto), price (prezzo), place (distribuzione) e promotion, (promozione). Parlando di promozione, Kotler si riferisce al prodotto che è solo una delle componenti della comunicazione d'impresa. Pensate alle



Pamela Calderoli
GEODIS LOGISTICS ZÜST AMBROSETTI
Chi investe in marketing e comunicazione poi ha più quote di mercato

“Il primo impulso davanti alla crisi è di tagliare le spese, considerate non strategiche, quelle prive di ritorni immediati e tangibili. Una delle categorie più colpite è l'investimento in marketing e comunicazione soprattutto a livello strategico e quindi la pianificazione, l'organizzazione, l'ideazione di messaggi efficaci per la comunicazione, così come l'analisi del mercato e della concorrenza, l'identificazione dei mercati target per il marketing. Naturalmente è comprensibile come nelle aziende si sia portati a eliminare ogni costo che non sembri imprescindibile, ma le aziende dovrebbero anche essere coscienti dell'inganno contenuto nei risultati di queste operazioni: ciò che apparentemente è un sollievo per le casse aziendali si risolve spesso in un impoverimento a medio e lungo termine. In particolare lo studio delle grandi crisi dimostra che le aziende che continuano a investire in marketing, a fine crisi, sono detentrici di quote di mercato maggiori e resistenti nel tempo. Questo è ancora più evidente nel settore B2B, che non essendo spinto da un impulso emotivo, come nel B2C, si fonda su processi di acquisto più razionali e tecnici che, nella maggior parte dei casi, coinvolgo-

no più funzioni dell'azienda come l'ufficio acquisti, l'amministrazione, l'ufficio legale, la direzione e i tecnici. La metodologia di vendita è basata su processi relazionali molto complessi: un sales manager, soprattutto nel settore della logistica, riesce ad entrare in un'azienda dopo un lungo periodo di attesa fuori dalla porta, di tentati appuntamenti e di mailing estenuanti. Seppure è da considerare che il cliente B2B è un cliente più fedele del cliente B2C, che tende a stabilire una relazione fiduciaria più profonda e prolungata nel tempo con il suo provider. E allora come procedere nei piani di marketing e di comunicazione, considerando comunque i tempi di crisi? Conviene basarsi su di una logica di comunicazione e marketing integrato. Non solo e sempre pubblicità, che, per essere efficace, necessita di investimenti molto elevati e duraturi nel tempo. Si deve pensare ad altri strumenti. Preferire attività di sponsorship mirate, non i grandi congressi generalisti, ma partecipare a convegni evidenziando la propria expertise, oppure, per esempio, essere presenti a gruppi di lavoro delle associazioni di categoria. Scegliere di promuovere i propri servizi con il direct marketing focalizzato al fine di mantenere e aumentare i contatti, ma abbattendo i costi. Aumentare le attività a basso budget, come per esempio l'ufficio stampa e la divulgazione di comunicati stampa o le interviste al top e middle management, che risultano quasi a costo zero, e che comportano un impatto no-

Fotolia.com



aziende che operano, per esempio, nei servizi, nel Business to Business, nella logistica o nella ristorazione. Esse comunicano attraverso i punti vendita, il personale, i locali, i loro mezzi, attraverso anche svariate attività sostenibili e responsabili per l'intera Comunità.

Nei momenti

di crisi capita che si tagli proprio la comunicazione, perché, si dice, non fa "vendere". Non c'è errore peggiore. Per vendere, un'azienda, prima di tutto, deve esistere e avere una sua personalità (posizionamento), differente dai concorrenti. Deve esistere, avere una reputazione nella mente dei suoi consumatori o clienti. Deve esistere per la Comunità. Esistere per le banche, per il mondo politico ed economico, per le organizzazioni. Oggi a maggior ragione. ■

CHI E' L'AUTRICE



Giusy Raimo inizia con il collaborare con enti pubblici nella realizzazione di eventi culturali e politici; a Milano frequenta un master in relazioni pubbliche e fa gavetta presso agenzie locali. A Bologna fonda nell' '86 lo Studio Raimo, lavorando per le più significative aziende emiliane, come Panigal, Sabiem, Toyota Carrelli Elevatori Italia, la Holding TBE, Ova Bargellini, la multinazionale svedese Gambro e MG2. Con enti pubblici: la Regione Emilia Romagna, la Provincia e il Comune di Bologna, il Comune di Umbertide. Con Cooperative come La Coop Estense, Coop Adriatica, Camst, Cosepuri. Associazioni come Unionapi Emilia Romagna, Confindustria Emilia Romagna. Associazioni non profit come Avis, Lipu e Aido. Centri culturali come il Centro San Domenico, Cà la Ghironda, Il museo Bargellini. Ha organizzato corsi di relazioni pubbliche e comunicazione. E' stata consigliere nazionale e delegata per l'Emilia Romagna e Marche di FERPI (federazione italiana di relazioni pubbliche).

tevole in termini di visibilità aziendale. Esaminare le possibilità di web marketing o di strumenti innovativi di marketing, come i social network. Considerare che mantenere un cliente è meno oneroso che cercarne di nuovi: e quindi realizzare programmi di intimacy. Affinare la business intelligence, cercando di definire al meglio il mercato, i competitors e i prospects per non disperdere gli investimenti. Gli investimenti in marketing e comunicazione restano quindi determinanti per non fare di un periodo nero, un momento di "non ritorno". Ma attenzione, ogni investimento deve rimanere il più possibile ponderato".



**Adamo Ruffo
GEFCO ITALIA**

**Ci aspetta una sfida importante:
ricostruire il dialogo**

"La comunicazione è fondamentale nel settore della logistica per due motivi. Innanzi tutto è innegabile che stiamo vivendo una "crisi di valori" nata dall'insorgere di una profonda frattura tra stakeholder in un quadro di principi non più condivisi. Ricostruire il dialogo è la sfida più difficile da affrontare e "comunicare" risulta lo strumento migliore per ridurre il divario di fiducia che non solo già esiste, ma rischia ancora di allargarsi fra le aziende di logistica e

il rispettivo pubblico. In seconda battuta, il taglio degli investimenti - in un momento in cui i mercati rispondono sempre meno - non deve andare a scapito della conoscenza del brand, perché quando l'economia riprenderà, avere un'awareness inadeguata rischierebbe di costare molto caro. Ecco perché di nuovo le relazioni pubbliche possono fare la differenza a sostegno della reputazione e per affrontare la contrazione dei consumi. In che modo la comunicazione diventa l'anima della reazione alla crisi? Dobbiamo capire innanzitutto come la crisi influenzi percezioni, attese e comportamenti dei clienti. E da questa comprensione va individuata la comunicazione più adatta per sostenere la propensione all'acquisto dei servizi logistici. Per Gefco la comunicazione deve essere corretta ed efficace, finalizzata a dare al cliente maggiori certezze sull'offerta commerciale vecchia e nuova, con trasparenza, tempestività e semplicità. Ma non è solo un problema di linguaggio; c'è anche quello economico, con i budget che si stringono. Questo richiede un "ripensamento", magari con qualche accorgimento in più: per esempio ridimensionando la grandezza dei messaggi, utilizzando di più il web o sfruttando le promozioni e i pacchetti; oppure spostando l'attività di comunicazione da quella più classica che coinvolge i mezzi più dispendiosi a quella più "mirata" e meno costosa, come il direct marketing, le relazioni pubbliche e l'organizzazione di piccoli eventi".

MERCI E SPEDIZIONI SI IMBALLANO COSÌ

Questa attività richiede attenzione anche nelle operazioni accessorie come l'etichettatura, la protezione e l'apposizione delle informazioni.

di **Paolo Sartor**

L'imballaggio rappresenta uno dei fattori più importanti del ciclo logistico e di trasporto, ma purtroppo molto spesso viene considerato come elemento marginale, quasi del tutto trascurabile. In realtà è provato che forme e tecniche di imballo inadeguate rappresentano una delle principali cause di danni da trasporto. Stime effettuate inducono a rilevare che circa l'80% dei danni da trasporto dipende da situazioni prevedibili, mentre il rimanente 20% da caso fortuito e quindi non prevedibile.

L'argomento è d'importanza cruciale anche perché se escludiamo alcuni tipi di copertura assicurativa, le attuali polizze per le merci trasportate negano quasi sempre il risarcimento di danni per perdite causate da vizio da imballaggio, al punto che le compagnie assicurative parlano di omissione o inadempimento contrattuale nei loro confronti. Le stesse convenzioni internazionali valide per definire le responsabilità vettoriali da applicare nell'utilizzo delle diverse modalità di trasporto parlano di esclusione totale di responsabilità in caso di vizio da imballaggio così come le Condizioni generali applicate dagli spedizionieri dove all'articolo 42 (danni derivanti da insufficienza di imballaggio) dicono espressamente: "Lo spedizioniere non risponde dei danni di qualsiasi

natura relativi a merci non imballate o insufficientemente imballate".

Le coperture assicurative negano quasi sempre il risarcimento per vizio da imballaggio

tratta di contenere il più possibile lo "spazio morto", spazio cioè disponibile sulle unità di carico, ma non utilizzabile per la scomoda e poco maneggevole sa-

Oltre a offrire buone qualità di resistenza e leggerezza, l'imballaggio deve garantire la massima modularità nello stivaggio delle unità di carico, indipendentemente dal sistema di trasporto utilizzato. Si

tratta di contenere il più possibile lo "spazio morto", spazio cioè disponibile sulle unità di carico, ma non utilizzabile per la scomoda e poco maneggevole gomma dei colli o per l'irregolarità del pianale di carico. Inoltre una corretta gestione dell'ordine e dei documenti di trasporto, compresa la definizione di imballi coerenti con le esigenze logistiche della specifica merce, si traducono in sostanza in minori costi per l'azienda produttrice/commerciale e per il vettore, grazie al miglior utilizzo dello spazio (magazzino e mezzi di trasporto), minori rischi di danni al prodotto durante il trasporto, minori costi di manipolazione e movimentazione interna. E tutto questo sia nel proprio stabilimento e magazzino, sia pure nei depositi intermedi e presso i clienti finali.

Il trasportatore, assumendosi la responsabilità della spedizione dal carico



QUALCHE CONSIGLIO UTILE

Durante il trasporto vibrazioni e colpi sono inevitabili: a prescindere dalla qualità e dalla fattura del prodotto, è importante che l'imballaggio sia tale da proteggerlo sufficientemente, evitando così possibili danni lungo il tragitto e che i clienti rimangano insoddisfatti. Alcune precauzioni assicurano di non dover perdere poi tempo prezioso e denaro. E' buona norma seguire alcune regole elementari per prevenire danni e/o inconvenienti durante il ciclo di trasporto. Nell'imballaggio esterno è bene utilizzare sempre imballaggi nuovi, di buona qualità e abbastanza resistenti da poter reggere il peso del prodotto e da poter essere accatastati con altri pacchi; assicurarsi che la scatola sia abbastanza grande da poter contenere anche imbottiture di protezione e infine eliminare qualsiasi etichetta o marchio di spedizione dalla scatola. Per l'imbottitura, utilizzare materiale che impedisca al prodotto di potersi spostare durante il trasporto. Gli articoli più fragili e delicati vanno incartati uno a uno. Collocare il materiale di imbottitura su tutti i lati del prodotto. Infine i pacchi devono essere perfettamente sigillati, con del nastro adesivo apposto per le spedizioni. Non chiudere con corda o altra carta da imballaggio. Le etichette di ricerca e le etichette/indirizzo devono essere applicate sul lato superiore della scatola, cioè il lato più grande a superficie piatta. Non incollare mai le etichette sulla linea di chiusura della scatola o sul nastro adesivo. Ed infine, come ulteriore sicurezza, inserire una seconda etichetta/indirizzo all'interno del pacco.



a partenza allo scarico a destino - è tenuto a garantire la tempestiva e corretta consegna a destino dei prodotti e la resa di imballi e relativa documentazione. Deve inoltre attenersi a quanto prescritto dalle vigenti normative in materia di Sicurezza e Codice Stradale. Gli si richiede inoltre la stipula di una polizza assicurativa "per conto degli aventi diritto" che preveda la copertura della somma assicurata almeno pari al valore della merce trasportata. Si ricorda ad esempio che le recenti disposizioni contenute nel decreto legislativo numero 286 del 2005 in materia di autotrasporto merci nazionale hanno fornito un nuovo limite di responsabilità vettoriale per danni perdite e/o avarie alle merci trasportate e pari a 1 euro per chilogrammo lordo di merce trasportata.

I servizi di distribuzione dovranno essere effettuati dal trasportatore nel totale rispetto delle modalità e istruzioni operative previste nel contratto di fornitura o da specifiche inserite nel documento di trasporto. All'atto del carico della merce a partenza il trasportatore deve verificare i quantitativi affidatigli in conformità con quanto indicato nel documento di trasporto e segnalare eventuali anomalie e/o mancanze o difformità del carico.

Il trasportatore s'impegna al ritiro di resi e/o prodotti respinti dai destinatari, se previsto da una specifica conferma d'ordine, nonché a provvedere all'eventuale riconsegna o dirottamento dei prodotti nel luogo convenuto. Se il destinatario richiede un servizio non preventivamente concordato, l'autista è obbligato a comunicare alla sede

centrale tale richiesta e ad attendere formale autorizzazione. Il trasportatore è comunque obbligato a comunicare alla sede ogni anomalia riscontrata allo scarico. Spetterà in ogni caso alla sede dare istruzioni e modalità da seguire per risolvere l'inconveniente. In linea

**Imballi corretti
si traducono
in minori costi
sia per l'azienda
produttrice
o commerciale
che per il vettore**

generale ogni anomalia dovrà essere riportata sui documenti di trasporto, allegando tutta la documentazione, (premurandosi ad esempio di scattare e fornire la foto della merce in caso di danni alla medesima).

Il trasportatore si impegna al ritiro di imballi vuoti e/o pallet in buone condizioni d'uso. I pallet devono essere ritirati facendo attenzione alle diverse tipologie e misure (ad esempio EUR, EPAL) e in numero uguale a quelli consegnati. In caso di mancata/p parziale restituzione di tali unità da parte del destinatario, il trasportatore deve farsi rilasciare un buono con l'indicazione di numero di pallet, numero e data della bolla, timbrata e firmata dal responsabile a destino. La mancata restituzione dei pallet e/o dei buoni in originale (che andranno allegati ai documenti di trasporto) normalmente comporta per il trasportatore l'addebito di una penale nei sensi dell'art. 1382 del Codice Civile e variabile dagli 8 ai 12 euro + IVA per pallet. ■

PUNTI VENDITA SU CON LA LOGISTICA

Una catena distributiva efficiente è fondamentale per migliorare le performance del business. Lo conferma uno studio di SDA Bocconi.

di **Ornella Giola**

Per i responsabili dei punti vendita una filiera logistica efficiente è uno strumento chiave di miglioramento delle performance e dei risultati. E' quanto rileva uno studio realizzato per conto di Ceva Logistics da SDA Bocconi School of Management. Il 79% degli intervistati (un campione di cento responsabili di punti vendita in tutta Italia) ritiene infatti che disporre di un servizio logistico migliore consentirebbe un aumento dei ricavi. Alla domanda sull'impatto che un servizio logistico più efficiente potrebbe avere da questo punto di vista, il 51% del campione ritiene che la crescita di fatturato sarebbe di "media" entità, mentre per il 28% l'incremento potrebbe risultare anche "significativo".

to, in termini di rapidità, puntualità, efficienza e personalizzazione avrebbe un notevole effetto sui ricavi per due ordini

Appena un negozio su quattro viene rifornito dai centri di distribuzione del produttore

re è sempre più esigente e arriva al momento dell'acquisto molto preparato: ampiezza della gamma di offerta e rapidità nell'ottenere un prodotto nuovo o un pezzo di ricambio saranno sempre più elementi chiave per soddisfare

diata disponibilità del prodotto richiesto, mentre per il 25% acquisterà rilevanza l'ampiezza dell'offerta di prodotti alternativi disponibili presso il punto vendita.

L'indagine mostra, inoltre, che mentre il 38% dei negozi viene rifornito principalmente da magazzini e centri di distribuzione della supply chain dell'azienda, solo un negozio su quattro viene rifornito dai centri di distribuzione del produttore. Il 37%, invece, riceve i prodotti direttamente dal fornitore manifatturiero senza l'intermediazione di un operatore logistico. I punti vendita si dichiarano mediamente soddisfatti per tutti gli aspetti del servizio di consegna ricevuto dai centri di distribuzione: in una scala crescente da 1 a 5 il livello di soddisfa-

IMPORTANZA DEI BENEFICI POTENZIALI GENERATI DA UN SERVIZIO DI CONSEGNA VELOCE E PUNTUALE (SCALA 1-BASSO, 5-ALTO)

Maggiore soddisfazione e fidelizzazione del cliente	4,6
Minore necessità di avere una scorta presso il punto vendita	3,8
Recupero di spazio per la diminuzione dello stock	3,5
Possibilità di ampliare la gamma di prodotti con un piccolo stock	3,5

Solo il 21% reputa che consegne più efficienti non avrebbero impatto sulle performance. Un servizio logistico avanza-

ti clienti. Il 62% degli intervistati, infatti, ritiene che il consumatore attribuirà un valore sempre maggiore all'imme-

Fotolia.com



zione dichiarato per velocità, puntualità, visibilità sulle scorte e sullo stato dell'ordine è circa 3,5.

Il consumatore è diventato più esigente rispetto ai tempi d'attesa dei prodotti che ha richiesto: secondo il 55% degli intervistati un tempo di consegna che il cliente finale può ritenere soddisfacente, rispetto agli standard di settore, è al massimo di tre giorni, ma un consumatore su cinque richiede di poter disporre del prodotto non oltre le 24 ore dall'ordine. I punti vendita, inoltre, conoscono i propri clienti e sono in grado di individuare i fattori chiave che determinano il loro livello di soddisfazione. Requisito fondamentale è l'immediata disponibilità nel negozio del prodotto richiesto: in una scala di valore crescente da 1 a 5 a questo attributo è stato assegnato un punteggio di 4,5. Per il consumatore è importante anche potere ordinare il prodotto (punteggio: 4,1) e riceverlo nei tempi concordati (4,4). Nel caso in cui il cliente non trovi all'interno del punto vendita il prodotto richiesto, nella maggior parte dei casi eventualmente ritorna presso lo stesso negozio in un secondo momento per controllarne la disponibilità. ■



FASTLANE OTTIMIZZA LE CONSEGNE

Fastlane" è il nuovo prodotto logistico di Ceva progettato per le aziende di diversi settori alle quali offrire un servizio che risponda al meglio alle esigenze dei consumatori finali e ottimizzi tempi e modalità di consegna, nonché disponibilità del prodotto nei punti vendita. Si basa su attivazione e gestione di una serie di magazzini "a servizio evoluto", localizzati sul territorio in modo ottimale, al fine di ridurre i tempi di trasporto e ottimizzare il livello di servizio offerto ai punti vendita. L'organizzazione di questo processo prevede la presenza di magazzini di più grandi dimensioni che riforniscono periodicamente i magazzini "a servizio evoluto". Tali magazzini sono organizzati per ottimizzare la gestione delle scorte di prodotto: aree specifiche vengono create a seconda del tipo di prodotto e i prodotti vengono raggruppati e riforniti in funzione di logiche di programmazione molto sofisticate, senza la necessità di aspettare l'ordine. Successivamente, i magazzini "a servizio evoluto" servono giornalmente i punti vendita in base alle richieste. Altra caratteristica di Fastlane è la presenza di "track & trace" evoluto sviluppato da Ceva, che, tra l'altro, consente ai clienti dei clienti del 3PL di monitorare attraverso Internet l'andamento e la disponibilità di un ordine. Fastlane soddisfa le esigenze di vari settori, dall'automotive all'editoria, dall'elettronica fino alle telecomunicazioni.

IL MAGAZZINO ECO-SOSTENIBILE

A Martinengo (in provincia di Bergamo) Ceva Logistics ha inaugurato una nuova piattaforma logistica eco-sostenibile, destinata ai clienti del settore elettronico. Il magazzino, con una superficie di 45.000 mq, consente di produrre annualmente circa 1.600 MWh (pari al consumo di circa 450 unità abitative) con un risparmio di emissione di CO2 pari a circa 840.000 kg all'anno. La struttura è caratterizzata dalla presenza di un impianto fotovoltaico dotato di 5.300 moduli, corrispondenti a una superficie di circa 10.000 mq. E' inoltre dotata di pannelli solari per la produzione di acqua calda e di vasche di recupero dell'acqua piovana per l'irrigazione delle aree verdi. Prevede impianti elettrici ad alta efficienza e basso consumo, con sensori crepuscolari e di movimento. E' stata realizzata in collaborazione con FAP Investments, società specializzata nel settore della logistica immobiliare e con FAP Energy, la cui missione è di sviluppare sistemi fotovoltaici ad alta efficienza e all'avanguardia nel campo delle energie rinnovabili. L'investimento per l'installazione fotovoltaica del magazzino di Martinengo è stato di 8 milioni di euro. FAP Energy produce già 5,5 megawatt di energia per Ceva, ma entro il 2010, sarà in grado di fornire 2 megawatt aggiuntivi di energia sempre per Ceva.



LARGO CONSUMO, SEGNALI DI RIPRESA?

L'Osservatorio Indicod-Ecr evidenzia un'ovvia situazione di incertezza economica, ma i soci manifestano segnali di ottimismo.

a cura di **Carolina Quaglia**

Le imprese Indicod-Ecr, l'associazione che raggruppa 34mila aziende industriali e distributive del settore dei beni di consumo, confermano l'attuale situazione di incertezza del contesto economico, mostrando però un'iniziale ripresa in tema di ottimismo. L'Osservatorio, frutto di un'indagine tenutasi presso un campione di imprese rappresentativo del settore del largo consumo, ha registrato un valore che ricorda quello rilevato nella prima parte del 2008. L'indice generale passa da 72,3 a 83, rimanendo quindi in territorio negativo. I minimi raggiunti nella precedente rilevazione lasciano però il posto ad aspettative maggiormente positive: la crisi è ancora in atto, ma non durerà per molto.

Le percezioni sui sei mesi trascorsi rimangono negative, sebbene mediamente i giudizi sulla situazione econo-

mica generale del Paese (valore dell'indice sulle percezioni a 33,5) e del proprio settore (44,5) siano meno critici rispetto a quelli inerenti l'ultimo semestre del 2008; si parla, però, sempre di indicatori che rimangono nettamente ancora al di sotto del valore 100, quindi comunque di indicatori negativi.

Quanto all'occupazione negli ultimi sei mesi gli associati Indicod-Ecr hanno registrato ancora una diminuzione in termini assoluti, già anticipata dalle aspettative di sei mesi fa. Le aspettative per i prossimi sei mesi, però, subiscono un netto miglioramento: viene, infatti, rilevata una riduzione degli orga-

nici, ma si prevede che nei prossimi sei mesi la situazione cambierà in meglio (indicatore passa da 91,1 a 95,4). La crisi di fiducia ha avuto quindi ripercussioni reali; la diminuzione degli occupati, e conseguentemente dei redditi, ha avuto riflessi tangibili sulla spesa in beni di consumo.

Pur rimanendo in territorio negativo, l'indice generale passa dal 72,3 del 2008 all'83 dei primi sei mesi del 2009

Analizzando la situazione economica generale della singola impresa, anche nel primo semestre 2009 le imprese industriali dichiarano di aver subito una riduzione del proprio giro d'affari (-5,7%). Le aspettative sull'andamento degli affari della propria azienda mostrano una ripresa, in particolare per il largo

consumo. Le aziende, nell'ultimo anno, avevano rivisto verso il basso le proprie aspettative di crescita, ma per i prossimi sei mesi si aspettano invece una ripresa del business con un atteggiamento più ottimista rispetto a quanto rilevato a fine 2008. Gli indici del clima di fiducia per settore confermano le evidenze emerse a livello aggregato. C'è un sostanziale allineamento tra settori su valori simili, improntati a una sensibile ripresa della fiducia, intorno a 80-90. L'aumento più vistoso riguarda sia l'industria del largo consumo che la distribuzione moderna, in termini di percezioni che di attese per il futuro, rispettivamente con un indice di 104,4 e di 107,7, rispetto a una media pari a 98. ■

Fotolia.com



ITALSEMPIONE
Via Bestetti, 5
20010 Vittuone (MI) - Italy
Tel. +39 02 903501
Fax +39 02 90350100
management@italsempione.it
www.italsempione.it



Organizzazione efficiente, servizi all'avanguardia

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



ITALSEMPIONE

UNA MINACCIA GRAVE PER LE NOSTRE AZIENDE

E' causata dalla concorrenza sleale dei vettori dei Paesi dell'Est, i cui costi di gestione sono nettamente inferiori rispetto a quelli italiani.

di **Gerardo Ciriani**

Scatta un nuovo allarme alla vecchia frontiera tra Italia e Slovenia. Un tempo le preoccupazioni erano di ordine militare, perché qui c'era il confine con le economie dell'est. Adesso i timori sono di altro genere, in gioco c'è la sopravvivenza delle imprese di autotrasporto del Friuli Venezia Giulia, del Veneto e non solo, a causa dell'entrata in vigore della nuova normativa in materia di cabotaggio stradale. Per questo vogliamo dimostrare sulla base di dati e rilevazioni condotte sul territorio, l'urgente necessità di introdurre misure di intervento a salvaguardia delle imprese di autotrasporto locali (soggette a una concorrenza sleale da parte dei vettori dell'Est, basata su un differenziale dei costi di produzione del trasporto stradale inferiore dal 20% al 40 %); di concentrare le attività di controllo tecnico con C.M.R. (centri mobili di revisione) e di controllo documentale sugli automezzi in transito nelle aree prossime al confine e infine di combattere il forte impatto a livello ambientale e l'elevato tasso di incidentalità sulla viabilità di attraversamento.

Queste misure si rendono oltremodo necessarie anche per ridurre il fe-

nomeno dell'alto tasso di incidentalità - in costante crescita per quanto riguarda i mezzi pesanti - registrato sull'autostrada A4 Trieste - Venezia

Occorrono misure di controllo serie, al fine anche di ridurre l'alto tasso di incidentalità

mezzi, si scopre che Austria e Slovenia sono ai vertici di questa classifica in negativo con 202 e 173 incidenti nel periodo compreso tra il 2002 e il 2007: sono territori direttamente confinanti con la regione Friuli Venezia Giulia. Più controlli significano più sicurezza sulle strade per merci e persone, nonché riduzione del costo sociale per la collettività generato dal trasporto stradale.

Dallo scorso 1° maggio 2009 i nuovi Paesi entrati nell'Unione Europea sono stati ammessi all'effettuazione di viaggi in regime di cabotaggio all'interno del nostro Paese (per cabotaggio, si intende l'attività di trasporto merci all'interno di uno Stato dell'Unione Europea da parte di un'im-

presa con sede in un altro Paese membro) ovvero viaggi effettuati da vettori in conto terzi comunitari e a ciò abilitati tra due località italiane di carico e scarico in località italiane. Tale facoltà è stata concessa ai vettori di sette Paesi dell'Europa centro-orientale e precisamente Estonia, Lituania, Lettonia, Polonia, Cechia, Repubblica Slovacca e Ungheria, ai quali vanno ad aggiungersi i nuovi membri UE che lo potevano fare dal 1 maggio 2004 e precisamente Slovenia, Malta e Cipro, nonché ai rimanenti 15 membri dell'Unione europea a ciò autorizzati già da diversi anni. I vettori di Bulga-



ria e Romania non potranno fare viaggi in regime di cabotaggio fino al 1 gennaio 2012; alla stessa maniera nessun vettore extracomunitario (Svizzera compresa) è ammesso a tale regime, eccetto quelli dello spazio economico europeo (Norvegia, Liechtenstein e Islanda). Quasi in contemporanea con l'ampliamento (a livello comunitario) dei vettori ammessi al cabotaggio, il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del nostro Paese, con il decreto del 3 aprile 2009 e avente validità dal 29 aprile 2009, ha stabilito nuove disposizioni concernenti l'esecuzione in territorio italiano dell'attività di cabotaggio stradale di merci. Le nuove disposizioni prevedono che le imprese vettoriali comunitarie abilitate sono autorizzate a eseguire con lo stesso veicolo fino a due trasporti di cabotaggio successivi a un trasporto internazionale verso l'Italia, dopo aver consegnato in territorio italiano le merci trasportate nel corso del trasporto in-

ternazionale; l'ultimo scarico relativo a un trasporto di cabotaggio, prima di lasciare il territorio italiano, deve aver luogo entro un termine di sette giorni dall'ultimo scarico in Italia, relativo al trasporto internazionale in entrata.

Nella cabina del veicolo che effettua il trasporto di cabotaggio si devono trovare la copia conforme della licenza comunitaria, la documentazione che provi il trasporto internazionale nel corso del quale si è raggiunto il territorio italiano (lettera di vettura internazionale - Cmr - sulla quale, ai fini del controllo in oggetto, farà fede la data di avvenuta consegna al destinatario italiano della merce proveniente dall'estero), nonché per ogni trasporto

di cabotaggio in seguito effettuato, un documento che riporti almeno il nome, l'indirizzo e la firma del mittente; il nome, l'indirizzo e la firma del trasportatore; il nome e l'indirizzo del destinatario, nonché la sua firma e la data di consegna una volta che le merci sono state consegnate; il luogo e la data di presa in consegna delle merci e il luogo di consegna previsto; la descrizione della merce e del suo imballaggio nella terminologia comune e, per le merci pericolose, la denominazione generalmente riconosciuta nonché il numero di colli, i contrassegni speciali e i numeri riportati su di essi; il peso lordo o la quantità, altrimenti espressa, delle merci; il numero di targa del veicolo a motore e del rimorchio.

Vengono abrogate le precedenti disposizioni in tema di cabotaggio, che prevedevano tra l'altro il libretto di cabotaggio; a carico del vettore comunitario in regime di cabotaggio, non vige nessun obbligo di fatturazione con IVA, tanto che varrà il principio della reverse charge. Per quanto riguarda la massa complessiva a pieno carico del veicolo in regime di cabotaggio, questa non deve superare quella indicata sulla carta di circolazione del veicolo (art. 167 del nuovo Codice della Strada) e quindi bisogna tenere conto del valore del peso di immatricolazione all'interno del Paese di residenza del vettore: a titolo di esempio, 40 tonnellate in Austria, Slovenia, Germania, Francia; 44 tonnellate in Belgio. A fronte di questi pesi totali a terra, sempre secondo il nuovo Codice della Strada, vale una tolleranza del 5%. >

A bordo del veicolo che fa il cabotaggio ci deve essere copia della licenza comunitaria



LE PRINCIPALI NORME UE

A titolo esemplificativo in questa tabella vengono raccolte le regole sul cabotaggio in uso in ambito comunitario con un aggiornamento al 1° luglio 2009.

Paese	Numero viaggi	Condizioni
UE	3 viaggi di cabotaggio successivi a un trasporto internazionale entro 7 giorni	-
ITALIA	2 trasporti dopo un viaggio internazionale in ingresso entro 7 giorni	CMR a bordo, foglio di controllo per ogni viaggio di cabotaggio entro 7 giorni
UNGHERIA	3 trasporti alla settimana dopo un viaggio internazionale entro 7 giorni	CMR a bordo, foglio di controllo per ogni viaggio di cabotaggio entro 7 giorni
FRANCIA	Non superiore a 30 giorni consecutivi e comunque massimo 45 giorni in un periodo di un mese	Modulo viaggio cabotaggio per il ministero dei Trasporti e obbligo di rappresentante fiscale
INGHILTERRA	Viaggi non regolari e sistematici, obbligo di lasciare il territorio almeno una volta al mese (trasporti a livello occasionale con intervalli non programmati)	-
GERMANIA	3 trasporti a settimana dopo un trasporto internazionale e quindi obbligo di un altro trasporto internazionale	-
SPAGNA	3 trasporti a settimana dopo un trasporto internazionale	Obbligo di conservare CMR a bordo dell'automezzo e lettera di vettura di cabotaggio
AUSTRIA	Kontrollblatt (foglio di registrazione) validità 60 giorni con trasporti di cabotaggio per massimo 30 giorni, dopo l'azienda non potrà fare ulteriori trasporti di cabotaggio per il resto dell'anno	-
BELGIO	Dichiarazione preventiva di attività	-
SLOVACCHIA	Attività a titolo occasionale	Obbligo di identificazione ai fini IVA
GRECIA	Massimo per 10 giorni in un mese, 1 giorno di intervallo tra un viaggio di cabotaggio e il successivo	Rappresentante fiscale e domanda di trasporto
SVEZIA	10 giorni di attività di cabotaggio al mese, a titolo occasionale	-

Fonte: Confindustria Udine

In altre aree del nostro Paese gli effetti del traffico internazionale di transito con origine/destinazione in territori vasti dell'est europeo hanno effetti decisamente inferiori rispetto a regioni come Friuli Venezia Giulia e Veneto. Di conseguenza bisogna introdurre nella nuova normativa automatismi informatici, regolamentari e fiscali tali da consentire un controllo molto più intensivo sugli automezzi rispetto a quelli che possono garantire le forze dell'ordine - ovviamente limitate numericamente rispetto alle dimensioni del problema (un tir ha una probabilità di essere controllato ogni 133 anni) e che si riassume nei seguenti punti:

- istituire un osservatorio permanente sul cabotaggio stradale per monitorare la dimensione e l'evoluzione del fenomeno (senza dati certi e affidabili risulta più complicato attuare delle politiche di sostegno al settore dell'autotrasporto);

- posizionamento territoriale dei controlli nelle aree prossime ai confini con Austria e Slovenia: concentrare l'attività di controllo tecnico sugli automezzi (C.M.R.) e documentale su merci e automezzo (organi di Polizia) nelle aree dove il fenomeno del cabotaggio stradale è più diffuso e facilmente sanzionabile;

- il rapporto di 1 a 2 tra viaggi a carico internazionale e trasporto di cabotaggio deve essere ridotto al 1 a 1, così come proposto dai trasportatori di tutte le categorie;

- obbligo di domiciliazione fiscale in Italia;

- costruzione di almeno 3/4 piazzali di sosta pubblici lungo la autostrada A23 (da Tarvisio a Palmanova) e la A4

(da Trieste Lisert a Quarto d'Altino) per il controllo dei mezzi pesanti e non; (spese di gestione a parziale carico dei mezzi non in regola). In particolare si sottolinea la necessità di concentrare i punti di controllo nelle aree prossime ai valichi di confine;

- riportare in Friuli Venezia Giulia i due Centri Mobili di Revisione (ritirati in passato) al fine di rendere più ef-

ficace ed efficiente l'azione sul territorio prossimo al confine. Più ci si allontana dal confine e più il traffico pesante di merci si disperde sulla rete viaria;

- intensificare i controlli documentali sugli automezzi (più semplici e veloci da effettuare anche dagli organi di Polizia senza la presenza dei C.M.R. e dell'assistenza dei funziona-

ri della M.C.T.C.) come deterrente efficace alla mancata applicazione della normativa in vigore in materia di cabotaggio stradale e al fenomeno dell'abusivismo;

■ vietare il cabotaggio combinato (ad esempio trattore sloveno e semirimorchio italiano);

■ iniziare a istituire il gasolio professionale da attuare, per intuibili ragioni fiscali, progressivamente in quattro/cinque anni al fine di ridurre l'incidenza di una delle voci di spesa più pesanti nel costo di produzione del trasporto stradale e al contempo limitare il differenziale del costo di produzione esistente tra i vettori nazionali e quelli sloveni. Ricordiamo che i vettori sloveni hanno registrato secondo i dati forniti dall'indagine comparativa sui costi

dell'autotrasporto internazionale a livello europeo (fonte: Albo Nazionale Trasportatori) un 28 % in meno;

■ introduzione della clausola di salvaguardia (per le regioni Friuli Venezia Giulia e Veneto più soggette alla grave erosione di quote di mercato a causa delle nuove norme introdotte in materia di cabotaggio stradale) con sospensione per 6 +

**E' auspicabile
l'istituzione di
un Osservatorio
permanente
che tenga
monitorato
il fenomeno**

6 mesi (sull'esempio di quanto accade nella vicina Francia dove è stata chiesta l'applicazione della clausola di salvaguardia per il cabotaggio). ■



Il giusto equilibrio per raggiungere nuovi obiettivi

ISTINTO LOGISTICO



BLG Logistics GmbH
L'unico europeo nella nostra
categoria, siamo in grado
di offrire servizi personalizzati
ad ogni cliente del mondo.

Yours. Globally

BLG LOGISTICS

NON SOLO EXPRESS NEL PRESENTE DI UPS

A Roermond (Olanda) l'operatore gestisce un moderno centro di oltre 97 mila mq, in parte (22 mila) riservato alla logistica della salute.

di **Ornella Giola**

Non solo società di consegne espresse, ma anche operatore di logistica e gestione della supply chain. È stato questo il messaggio che UPS ha voluto indirettamente lanciare con un recente eductour alla scoperta di due delle sue più significative strutture a livello europeo. In particolare la società ha voluto far toccare con mano la qualità della sua divisione supply chain aprendo le porte del centro di Roermond (zona franca olandese, al confine con la Germania), struttura di 75.000 mq vicina all'hub europeo di Colonia di Ups, cui dalla primavera del 2009 si sono aggiunti altri 22.000 mq dedicati esclusivamente alla logistica della salute. In particolare da Roermond partono pro-

dotti farmaceutici, biotecnologici deperibili e presidi medico-chirurgici alla volta della grande distribuzione, di farmacie, cliniche, strutture sanitarie e pazienti in tutto il mondo. Il centro dispone di licenza GDP (buone pratiche di distribuzione); prevede temperatura a norma (20-25° C, 15-25°C e presto anche 2-8°C), 20 postazioni

La struttura multi-client è in una vasta zona franca, poco distante dall'hub aereo di Colonia

di carico, sofisticati sistemi di sicurezza operativi 24 ore su 24 per 7 giorni alla settimana. Tra i servizi previsti: tecnologia di tracking e visibilità, monitoraggio delle scadenze, capacità di recall, controllo dei lotti e quarantena, gestione in-

ventario, scanning e applicazione dei codici a barre, stoccaggio, evasione degli ordini (etichettatura, preparazione di kit e smistamento), configurazione del prodotto, assemblaggio, invio dei ricambi urgenti, ecc. Prevista anche spedizione di prodotti speciali e mantenimento della catena del freddo, oltre a monitoraggio proattivo e servizi di trial clinico.

La seconda parte del viaggio si è svolta nell'hub europeo di UPS presso l'aeroporto di Colonia/Bonn. Il gateway è stato ampliato ulteriormente nel 2005 con la creazione di una nuova struttura (il cosiddetto "Freight West") completamente automatizzata e costata oltre 135 milioni di dollari. Occupa circa 30mila mq di superficie ed è dotata di tre sistemi di smistamento indipendenti, ciascuno dei quali è dedicato a una specifica tipologia di pacchi (piccoli, regolari e irregolari), riducendo al minimo la movimentazione manuale. Due ponti di 126 e 152 metri collegano il "Freight West" all'hub originario: ciascun "bridge" presenta 8 nastri trasportatori per spostare i pacchi da un edificio all'altro. L'espansione dell'hub tedesco ha aggiunto 225 postazioni per il carico e lo scarico sia per le operazioni aeree che per quelle a terra e nell'intera struttura sono operativi 30 chilometri di nastri trasportatori. Con oltre 2300 dipendenti a Colonia, UPS è la più grande azienda dell'aeroporto per numero di addetti. ■



PARLA FRANK SPORTOLARI



FRANK SPORTOLARI

In UPS Frank Sportolari lavora dal 1986, ma è nel nostro Paese che ha speso buona parte della sua vita professionale: nel '98-'99 è stato infatti direttore amministrativo di UPS Italia, dal 2002 al 2004 direttore generale, per poi passare dal 2004 a gennaio 2007 a ricoprire il ruolo di vice presidente delle strategie di UPS Europa con responsabilità

per i Paesi Emea (Europa, Medio Oriente e Africa). Ma nel 2008 l'Italia lo richiama ancora, questa volta per svolgere il compito di country manager, con l'obiettivo di far crescere il nostro mercato.

Come sta reagendo il mercato italiano alla crisi internazionale dei traffici e del mercato?

■ Non tutti i settori sono in crisi, anzi ve ne sono alcuni che tengono, se non addirittura crescono, come nel caso del fashion e dell'elettronica di consumo. Per noi l'Italia resta un mercato con buone potenzialità di crescita. Di qui la decisione di ampliare la nostra presenza, ad esempio puntando su aeroporti come Bergamo Orio al Serio e Venezia (in sostituzione di Treviso), Roma Ciampino, Bologna e Pescara. Abbiamo poi migliorato le performance anche nel sud del Paese, potenziando la rete di agenti, specie nell'area di Napoli.

Qual è la soluzione di UPS per fronteggiare la crisi?

■ La nostra organizzazione offre il vantaggio di un portafoglio di servizi molto diversificati, anche dal punto di vista dei costi. Inoltre puntiamo a veri rapporti di partnership coi nostri clienti, compresi quelli di medio-piccole dimensioni. Per non parlare poi delle nostre soluzioni tecnologiche che semplificano e velocizzano certe operazioni, risultando utilissime nell'ottimizzazione di servizi e funzioni. Soluzioni che implementiamo presso i nostri clienti, favorendo così la partnership anche dal punto di vista della comunicazione.



UPS è passata da semplice express courier anche ad operatore di servizi per la gestione della supply chain. Su quali presupposti si è fondata tale scelta?

■ UPS non è un monolito con un'unica specializzazione: questo modello aziendale non è più valido oggi. La nostra società offre infatti una gamma estremamente completa e varia di soluzioni per sincronizzare il flusso di beni e informazioni, oltre che di capitali.



Tutto, da un'unica mente: sistema ottimizzato.



NOTA: Porta scorrevole a tutto soffitto con sistemi di protezione Antirischio Integrati.

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

HORMANN

Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



Per informazioni:

www.hormann.it

Tel. 0461-244444 • Fax 0461-241557

ASSOLOGISTICA ORA VUOLE LE RIFORME

Lo ha chiesto nel corso dell'assemblea ordinaria il suo presidente Nereo Paolo Marcucci. Durante l'incontro rinnovato anche il Comitato direttivo.

a cura di **Giovanna Galé**

Si è riunita a Milano l'assemblea ordinaria di Assologistica (associazione delle imprese di logistica in conto terzi) che ha rinnovato il Comitato direttivo che, a dicembre, eleggerà il presidente.

L'assemblea, alla quale hanno partecipato numerosi associati, ha condiviso la necessità di dare continuità alle iniziative avviate in quest'ultimo anno con i tavoli di settore e con le Confederazioni. L'Associazione ritiene indispensabile che ognuno faccia la propria parte per contribuire a migliorare la capacità competitiva del Paese. Per Assologistica ciò significa offrire nella crisi come nella ripresa che si annuncia lenta e differenziata, efficienza, affidabilità, possibilità di scegliere tra modalità diverse di trasporto, pluralismo e logiche di mercato alle imprese, in particolare a quelle piccole e medie. Per questi motivi l'assemblea ha condiviso la proposta di sviluppare rapporti diretti con le rappresentanze dell'autotrasporto, a tutela dei diritti e degli interessi specifici della committenza logistica, per verificare l'esistenza di obiettivi comuni a partire dal contrastare le distorsioni del mercato, ma confermando la propria contrarietà alla reintroduzione di meccanismi apparentemente garantisti già falliti nel passato. Assologistica ritiene che le decisioni assunte da Ferrovie dello Stato dal Governo riguardanti il settore cargo,

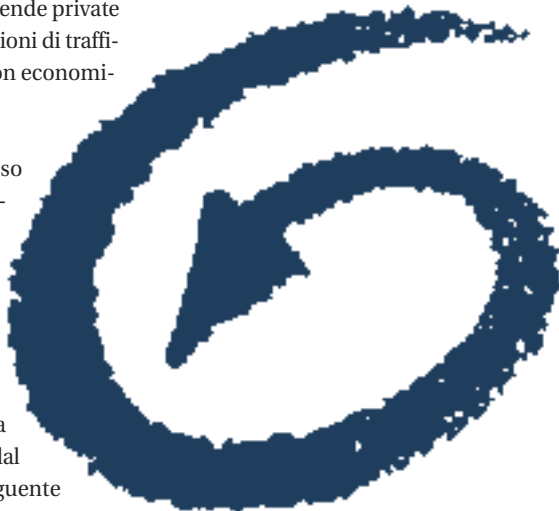
anche le più apprezzabili perché finalizzate al risanamento, al riequilibrio di bilancio e alla concentrazione della domanda di servizi, essendo attuate in un contesto che di fatto resta monopolistico

Condivisa pure la proposta di sviluppare rapporti diretti con le rappresentanze dell'autotrasporto

aggravando le direttive comunitarie, contribuiscono alla diminuzione del traffico trasportato via ferrovia e all'aumento dell'impatto ambientale causato dai camion. Per evitare che la situazione si aggravi ulteriormente l'associazione sosterrà in tutte le sedi le proposte tese a rimuovere le ragioni che impediscono l'avvio di una reale competizione con Trenitalia o la sua sostituzione con aziende private negli impianti e nelle relazioni di traffico che questa ritenesse non economiche.

L'Assemblea ha condiviso le proposte puntuali di correzione e di integrazione al testo unificato per la riforma della Legge 84/94 sui porti che saranno presto diffuse. Sul piano generale si è apprezzata la capacità di ascolto della Commissione presieduta dal senatore Grillo e la conseguente

cancellazione di alcune previsioni normative in forte contrasto con le aspettative dell'industria portuale, il modello di governance e di autonomia finanziaria riconosciuto alle Autorità Portuali, ma si è auspicato che l'autonomia finanziaria non divenga - in assenza di un Piano generale della Logistica e della mobilità - una babele di iniziative localistiche che - accompagnate da interventi impropri sull'organizzazione del lavoro radicherebbero ancora di più la polverizzazione della domanda, il nanismo dimensionale delle imprese e il dumping sociale. L'Assemblea ha infine espresso un profondo disagio per la mancata traduzione in norme delle previsioni di sostegno al settore marittimo-portuale che il ministro delle Infrastrutture e Trasporti ha inserito nell'allegato infrastrutture al DPEF 2009-2011. ■



IL NEO - CONSIGLIO DIRETTIVO

Albarelli Uccio	Albarelli S.r.l.
Angelini Giordano	Sapir S.p.A.
Ascarì Antonio	Nd Logistics Italia S.p.A.
Bartelloni Luigi	La Spezia Container Terminal S.p.A.
Bertola Elia	Fbh S.p.A.
Bongiorni Giuseppe	Class S.p.A.
Buslacchi Marco	Mag. Gen. Doganali Vercelli S.r.l.
Catalano Paolo	Fiege Holding Italia S.p.A.
Ciriani Gerardo	Int.-Centro Ingrosso Di Pordenone S.p.A.
Crivelli Francesco	Hupac S.p.A.
De Vita Fedele	Dhl Supply Chain (Italy) S.p.A.
Di Sarno Nicola	Interterminal S.r.l.
Dolza Carlo	La Ticino Trasporti S.r.l.
Fico Milena	T.C.R. S.p.A.
Fremura Marcello	Sintermar S.p.A.
Fusco Giovanni	Timt Ts Intermodal Maritime Term. S.r.l.
Galimberti Roberto	Geodis Logistics Zust Ambrosetti S.r.l.
Gandini Flavio	Bio S.p.A.
Gandino Fabrizio	Ceva Logistics Trasporti In-Bound S.r.l.
Gentile Andrea	Docks Cereali S.p.A.
Grasso Sebastiano	Sogemar S.p.A.
Lorenzato Giorgio	Multi Service S.r.l.
Maranzana Giorgio	Terminal Intermodale Di Ts Ferneti S.p.A.
Marcucci Nereo Paolo	Medcenter Container Terminal S.p.A.
Mearelli Carlo	Argol S.p.A.
Metta Filiberto	Iwc Independent Worldwide Consolidators S.p.A.
Montalti Michele	Mag.ni Generali Raccordati Di Cesena S.r.l.
Mosconi Pierpaolo	Ont S.r.l.
Naef Gianpaolo	Ceva Logistics Holding Italy S.p.A.
Podbersig Bruno	Sdag S.p.A.
Poggio Vittorio	Interporto Rivalta Scrivia S.p.A.
Poitrineau Christophe	Gefco Italia S.p.A.
Praduroux Renato	Autoporto Valle D'aosta S.p.A.
Ricci Alessandro	Interporto Bologna S.p.A.
Rocco Giuseppe	Solacem S.p.A.
Rosada Aldo	Consorzio Gestione Servizi Soc. Coop.
Russo Giancarlo	Tct Taranto Container Terminal S.p.A.
Sartori Renzo	Magazzini Generali Padova S.r.l.
Schieppati Luisa	Columbus S.r.l.
Sgro Gianfranco	Ceva Logistics Italia S.r.l.
Spizzica Alvaro	Cim Centro Interp. Novara S.p.A.
Tavassi Francesco	Logistica Campania S.r.l.
Terzi Luigi	Fastlog S.p.A.
Zampieri Paolo	Servizi Logistici S.r.l.
Zanardo Damaso	Zanardo Servizi Logistici S.r.l.
Zilio Aurelio	Bsl Bertola Servizi Logistici S.p.A.

COLLEGIO DEI REVISORI CONTABILI

MEMBRI EFFETTIVI

Buslacchi Giacomo	Magazzini Generali Doganali Vercelli S.r.l.
Farneti Giorgio	Sapir S.p.A.
Morgavi Aldo	La Ticino Trasporti S.r.l.

MEMBRI SUPPLENTI

Bosetto Carola	Cim Centro Interp. Novara S.p.A.
Frangi Gaetano	Magazzini Generali Raccordati Di Cesena S.r.l.

COLLEGIO DEI PROBIVIRI

Desantis Giampiero	Ceva Logistics Italia S.r.l.
Valbonesi Luciano	T.C.R. S.p.A.

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS S.p.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

QUANDO LA MODA E' TECNOLOGICA

All'interno del parco logistico piacentino BLS ha realizzato un deposito per la gestione di capi appesi e stesi dalle caratteristiche innovative.

di Sara Perotti

All'interno del logistic park piacentino, BSL S.p.A Bertola Servizi Logistici ha progettato e implementato un nuovo magazzino dedicato al settore abbigliamento per la gestione di capi appesi e stesi. Con una particolare attenzione alla tracciabilità completa della merce – grazie al supporto dell'information technology e della radio-frequenza – e nel rispetto della sostenibilità ambientale. Il parco logistico di Castel San Giovanni (Piacenza) nasce nel 2005 e si estende attualmente su una superficie coperta complessiva di 300.000 mq. Al crocevia di infrastrutture di trasporto di notevole rilevanza (autostrada A21 - A1) e non lontano dalla linea ferroviaria (Bologna - Milano e Bologna - Torino) per il cui accesso è stato realizzato un apposito raccordo privato, il parco si colloca in posizione strategica e risponde alla vocazione specifica della zona, e in generale della provincia di Piacenza, di essere riconosciuta come importante snodo logistico per l'Italia e il Sud Europa. In tale contesto l'operatore logistico BSL S.p.A. Bertola Servizi Logistici ha collocato una delle sue sedi operative; a fronte di una costante crescita del business, nel tempo ha progressivamente rafforzato la propria presenza fino a raggiungere gli attuali 185.000 mq di superficie coperta.

Molta attenzione è stata riposta nella tracciabilità completa della merce, grazie anche alla Radio Frequenza

BSL è parte integrante del gruppo E.B.H. che, attivo sul mercato della logistica a partire dalla fine degli anni Sessanta, grazie alle sue quattro divisioni opera in svariati settori, fra cui quello

della progettazione, realizzazione e gestione dell'immobiliare, della logistica e dei trasporti. Nello specifico, BSL S.p.A (divisione logistica e trasporti) si occupa della fornitura di servizi di logistica integrata

(sincronizzazione dei flussi di inbound, stoccaggio, picking e distribuzione), attività a valore aggiunto (controllo qualità, gestione di prodotti a temperatura controllata, imballaggio di prodotti su specifiche del cliente, confezionamento, kitting, etichettatura, gestione dei resi e dei ritiri) e, più recentemente, anche di altre attività di tipo amministrativo (esempio servizi doganali). Con un fat-

turato al 2008 di 61 milioni di euro, l'azienda dispone complessivamente di quattro sedi operative (Pavia, Novara, Castel San Giovanni e Rovigo) e due partecipate (Roma e Napoli), per un totale di 290.000 mq di aree coperte occupate, 92 addetti diretti e 600.000 m3 annui mediamente movimentati. In tutte le piattaforme sono operativi un WMS e un sistema per la pianificazione e gestione dei trasporti (TMS, Transport Management System), entrambi integrati per lo scambio informativo con i propri clienti, al fine di realizzare una tracciabilità costante delle spedizioni e offrire a valle una documentazione completa relativa ai servizi erogati (volumi gestiti, livelli di servizio raggiunti, mancate consegne, rientri, etc.). Il tutto è completato dall'impiego di barcode e gestione in radio-frequenza.

A fronte della recente acquisizione di due nuovi clienti (Bosch Automotive e Industries Group, che raccoglie i marchi Moncler, Henry Cottons, Marina Yachting w Cerruti), a Castel San Giovanni

LA SEDE BSL S.P.A. BERTOLA SERVIZI LOGISTICI PRESSO LA PIATTAFORMA PIACENTINA



BSL ha ampliato il suo portafoglio: oggi sono quattro i settori serviti (giocattoli, archivistica, automotive e abbigliamento), per i quali sono operativi altrettanti impianti dedicati. Uno dei recenti investimenti che l'azienda ha affrontato ha riguardato nello specifico la realizzazione di un nuovo magazzino progettato ad hoc per il cliente Industries e dedicato alla gestione dei prodotti finiti (capi appesi e stesi), con la funzione di deposito centrale mondiale.

Tale scelta è stata motivata dal recente cambio culturale messo in atto da Industries, che ha effettuato il passaggio da una gestione completamente in-house della logistica a una progressiva terziarizzazione di tale attività, non solo per quanto concerne il prodotto finito, ma anche per le materie prime (all'interno del polo di Castel San Giovanni BSL gestisce attualmente anche un magazzino di materie prime e semilavorati che vengono ricevuti, inviati a terzisti per il confezionamento dei capi su commessa e nuovamente spediti al magazzino prodotti finiti). La progettazione dell'impianto, che è proseguita per due anni in stretta collaborazione con il cliente e il fornitore delle soluzioni di material handling (SDI Group), ha portato nel primo semestre 2009 allo start-up dell'impianto.

L'ampia gamma da gestire ("polverizzazione" delle referenze con pochi long-sellers) e la presenza di ordini cliente frammentati ha reso necessaria l'adozione di un sistema caratterizzato da elevata selettività. L'impianto imple-



VEDUTA DEL PARCO LOGISTICO DI CASTEL SAN GIOVANNI

mentato è stato scelto in quanto ritenuto in grado di garantire elevata flessibilità operativa, rapidità nello svolgimento delle attività, tracciabilità della merce nelle diverse fasi e interazione costante (tramite sistema informativo) con il cliente. I criteri progettuali adottati hanno considerato anche aspetti relativi alle tematiche di sostenibilità ambientale e risparmio energetico: il nuovo magazzino infatti è dotato di impianto fotovoltaico (5.392 pannelli totalmente integrati nella copertura in grado di fornire 1.130.000 kWh/anno) e fa ricorso a pratiche "green" (quali presenza e aperture a soffitto per utilizzare la luce naturale come fonte di illuminazione interna, ecc.).

Sono stimati fino a 4 milioni di capi/anno spediti, con 52 mila articoli gestiti per stagione

Sviluppato su un'area di 22.000 mq e con un'altezza utile sotto trave di 9,5 m, l'impianto ha comportato un investimento complessivo pari a 4,5 milioni di euro solo per componenti hardware, software ed attrezzature. Esso si sviluppa su 3 livelli in altezza: il piano terra è occupato dalle aree di ricezione in ingresso, controllo qualità (con prelievamento a campionatura),

stoccaggio, allestimento ordini, presorting, sorting, consolidamento (con formazione di colli e bauletti termoretratti), etichettatura (linea dedicata segnacollo) e spedizione. Sono inoltre presenti due livelli superiori con sola funzione di stoccaggio intensivo da cui si effettua il prelievo e il trasferimento al piano terra (nel caso dei capi appesi attraverso un apposito sistema automatizzato di trasferimento). La potenzialità massima garantita in ingresso/uscita è pari a 200.000 capi in ingresso/settimana e altrettanti in uscita; sono stimati a 4 milioni i capi/anno spediti (di cui il 30% è costituito da capi appesi), con 52.000 articoli alla taglia gestiti per stagione (di cui 30% appeso). Una particolare attenzione va posta al reparto controllo qualità: una porzione di merce in ingresso, sottoposta a campionatura, viene convogliata verso 9 postazioni (12 totali previste) dotate di radio-frequenza e gestite con un applicativo specifico e dedicato che si interfaccia con il WMS (Warehouse Management System) e con il sistema informativo del cliente. Data la tipologia di prodotti, si tratta di una fase piuttosto delicata ed è stata pertanto predisposta un'area di magazzino separata (l'area è chiusa, riscaldata e caratterizzata da una migliore illuminazione rispetto al resto del magazzino), anche ai fini di >



LE ATTREZZATURE DEL MAGAZZINO RELATIVE ALLE AREE PER LA GESTIONE DEI CAPI STESI E APPESI



prevenire eventuali danneggiamenti dei capi oggetto dei controlli. Per quanto concerne le aree di stoccaggio intensivo, occorre sottolineare che l'impianto si compone di due zone contigue, entrambe sviluppate in verticale su 3 livelli, rispettivamente dedicate alla gestione dei capi appesi (potenzialità ricettiva 320.000 capi) e stesi (potenzialità ricettiva 1.000.000 capi). Data l'eterogeneità dei prodotti gestiti, la soluzione utilizzata per lo stock è composita: nel caso degli stesi la merce è gestita a scaffale, mentre gli appesi sono disposti su carrelli (fra loro collegabili in "treni") agganciati a binari sospesi (profilati in alluminio). La gestione delle scorte avviene a box tecnico (la merce viene messa a stock e solo successivamente assegnata agli ordini cliente) e la modalità di allocazione degli articoli ai vani è assegnata dal sistema secondo la classificazione ABC.

Per le operazioni di picking viene utilizzata una logica di tipo batch, con prelievi massivi di merce che è successivamente soggetta a duplice smistamento. Il processo di ventilazione si compone di una prima fase di pre-sorting con suddivisione delle referenze in "lotti" – porzioni del massivo – nonché una successiva fase di sorting con creazione dei colli finali per cliente. I colli generati vengono quindi smistati per destinazione o linea di traffico. Nel caso dei capi stesi pre-sorting e sorting del prelievo massivo effettuato da scaffale sono realizzati con il supporto di tecnologia pick-to-light. Come anti-

pato, l'intero processo – dalla ricezione alla spedizione – è completamente tracciato grazie al supporto di radiofrequenza e all'impiego della tecnologia barcode; il costante e immediato scambio informativo viene garantito dall'integrazione fra WMS, sistema gestionale di BSL e sistema informativo in uso dal cliente.

Si è presentato il caso del nuovo magazzino di BSL Bertola S.p.A. progettato ad hoc per un cliente del settore abbigliamento (gestione di capi appesi e stesi). La soluzione composita - merce a scaffale per gli stesi e binari sospesi con profili in alluminio a cui sono agganciati carrelli per gli appesi - sviluppata su tre livelli in altezza, è completata dall'impiego di automazione, concentrata in particolare nelle attività di sorting dei capi stesi (sistema pick-to-light). Il tutto è supportato dall'adozione di applicazioni ICT e della radiofrequenza per garantire la completa tracciabilità della merce e un costante scambio informativo con il cliente. La

soluzione adottata, che dispone di un ulteriore margine di ampliamento in caso di modifiche dell'attuale assetto del business, ha finora dimostrato di saper rispondere adeguatamente alle esigenze aziendali fornendo la flessibilità richiesta alle operations.

Allo stoccaggio intensivo sono riservate due zone contigue che si sviluppano su tre livelli

Per il futuro BSL punta a una ulteriore crescita del proprio business. In particolare l'operatore intende ampliare ulteriormente la sua presenza all'interno del parco logistico di Castel San Giovanni. Ed è proprio qui, alle porte di Piacenza, che sta inoltre valutando l'ipotesi di trasferire anche la propria sede centrale. ■

MACROAREA LOGISTICA

COSTA di ROVIGO

MACROAREA PRODUTTIVA INTERMODALE E LOGISTICA

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

L'area che si estende per oltre 1.000.000 mq. si colloca in uno dei nodi infrastrutturali più strategici della futura sviluppo come il Corridoio V del Piano SUE ed è compresa:

- all'Autostrada A13 (Padova - Bologna) all'altezza del nuovo casello di Villaverzosa;
- alla Superstrada Transpennina (Drogo - Verona);
- al nuovo tratto autostradale della SViluppato Sud (Vicenza - Rovigo).

L'area ha una spiccata vocazione logistica per la sua collocazione e per le infrastrutture alle quali è collegata in modo oltre alle eccellenti strade, oltre, dispone di un'acquedotto ferroviario, nella tratta Biadene - Verona, che sarà utilizzato per la realizzazione del terminal intermodale per il trasporto delle merci a rotabile.



COSTA SVILUPPO

PER UN NORDEST A PORTATA DI MANO

COSTA SVILUPPO SPA - Indirizzo: Galleria Brancaloni, 2 - PADOVA - 35100 Tel +39 049 767775 - Fax +39 049 767486

www.nordestsviluppo.com - www.vibroceMENTA.com

QUALI FLUSSI PER MILANO E DINTORNI?

Lo studio analizza e passa ai raggi X la logistica di una zona tra le più sviluppate nel nostro Paese, anche dal punto di vista distributivo.

di **Francesco Viola e Gian Marco Di Stefano**

Collaboratori del Centro di Ricerca sulla Logistica dell'Università Carlo Cattaneo LIUC

Milano è al centro di grandi flussi di origine e destinazione del trasporto merci e di ancor maggiori flussi di merci in transito, assumendo una posizione di comando grazie ad aspetti di tipo strategico, commerciale e finanziario esercitabili grazie alla presenza di un quadro di risorse intangibili rappresentate dai “sistemi di relazione” e dalla convergenza delle competenze. La ricerca sulla “Misurazione e rappresentazione dei flussi logistici della Regione logistica milanese” ha avuto come obiettivo quello di migliorare la conoscenza e l’informazione della logistica milanese, affrontando due problemi metodologici:

■ **Definizione della Regione Logistica Milanese (RLM):** un primo obiettivo della ricerca è stato quello di disporre di una migliore conoscenza della logistica milanese, sia per tipologia di imprese, sia per estensione territoriale.

■ **Il problema della misurazione dei flussi:** un secondo obiettivo è stato quello di definire uno strumento innovativo per la misurazione dinamica dei flussi logistici, superando la tradizionale visione statica che caratterizza le rappresentazioni di tali fenomeni.

La RLM ha come punti cardinali ad Ovest Novara, a Nord la Provincia di Como, a Est Bergamo, con il suo aeroporto di Orio al Serio e a Sud-Est Pia-

cenza, con la sua dotazione di impianti logistici. Quest’area comprende le province di Milano, Monza e Brianza, Lodi, Pavia, Varese, Bergamo e parzialmente quelle di Como. La RLM si estende anche oltre i confini regionali, includendo, sia Novara, sia Piacenza in quanto i suoi confini negli ultimi trent’anni sono andati allargandosi in funzione delle diverse modalità di trasporto e alla dinamica evolutiva delle principali

infrastrutture puntuali e di rete. Il criterio di fondo che definisce i confini “logistici” dell’area in esame è funzione della “prossimità temporale” dai nodi attraverso i quali transitano le merci rispetto al sistema economico milanese. La RLM è inoltre connessa con i principali mercati mondiali attraverso alcuni punti di transito (*gateway*) differenti, a seconda della modalità di trasporto (si veda la cartina della pagina accanto).

L’area comprende Milano, Monza, Lodi, Pavia, Varese, Bergamo, parte di Como, oltre che Novara e Piacenza

L’ecosistema degli attori della logistica è costituito, in primo luogo, dalle imprese che offrono servizi di



trasporto, spedizione, magazzinaggio e movimentazione (l'offerta), supportati da un florido *humus* di aziende di prodotti e servizi collegati alla logistica (l'indotto); completa l'ecosistema un'articolata rete di sistemi di conoscenza (*community*) che passa attraverso associazioni di categoria, riviste, centri di ricerca ed eventi tematici. Nel definire la struttura delle imprese che costituiscono l'offerta di servizi logistici e di trasporto, è opportuno in primo luogo delinearne le caratteristiche distintive sulla base dell'attività prevalente. Si possono infatti distinguere:

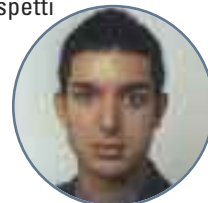
■ **Autotrasportatori (Ateco 60.24):** operatori di trasporto su gomma in conto terzi, dotati di veicoli di proprietà, che effettuano prevalentemente il servizio di vezione.

■ **Corrieri (Ateco 60.24):** effettuano il trasporto a collettame per il mercato nazionale, disponendo in genere di una diffusa rete di filiali in cui avvengono le operazioni di consolidamento/smistamento.

■ **Operatori logistici (Ateco 74.87.7, 63.11, 63.12):** sono fornitori di servizi

CHI SONO GLI AUTORI

Gli Autori dello studio sono **Francesco Viola** e **Gian Marco Di Stefano**. Risultato del lavoro compiuto è la redazione della tesi dal titolo "Caratterizzazione dei flussi internazionali di merci della Regione Logistica Milanese", valutata con lode, presso l'Università Carlo Cattaneo LIUC di Castellanza (Varese). Tale tesi è stata sviluppata in collaborazione con il Centro di Ricerca sulla Logistica (C-log) dell'università sopra citata il cui presidente è Fabrizio Dallari (relatore della tesi). Ha collaborato pure Sergio Curi (correlatore della tesi), direttore del Centro Studi Confetra. Lo studio, durato circa 7 mesi (da febbraio a settembre 2009), è stato svolto poiché l'analisi della letteratura corrente da parte degli autori ha evidenziato che i fornitori di dati istituzionali non avevano una capacità di misurazione dinamica dei flussi logistici, ma solo una visione statica degli stock. Anziché limitarsi a osservare la diffusione urbana milanese, la localizzazione produttiva e insediativa, la rete infrastrutturale - cioè quegli aspetti cui quasi sempre si limita la rappresentazione della regione urbana milanese - è stato quindi preferito scegliere di ricostruire, analizzare e misurare i flussi materiali e immateriali che caratterizzano il nodo della rete globale. Flussi invisibili certo, ma essenziali per capire una Milano globale.



logistici integrati ai quali i clienti affidano tutta o parte della propria catena logistica. Sono in grado di svolgere attività di stoccaggio delle merci, allestimento e gestione dell'ordine ed eventuali altre attività accessorie.

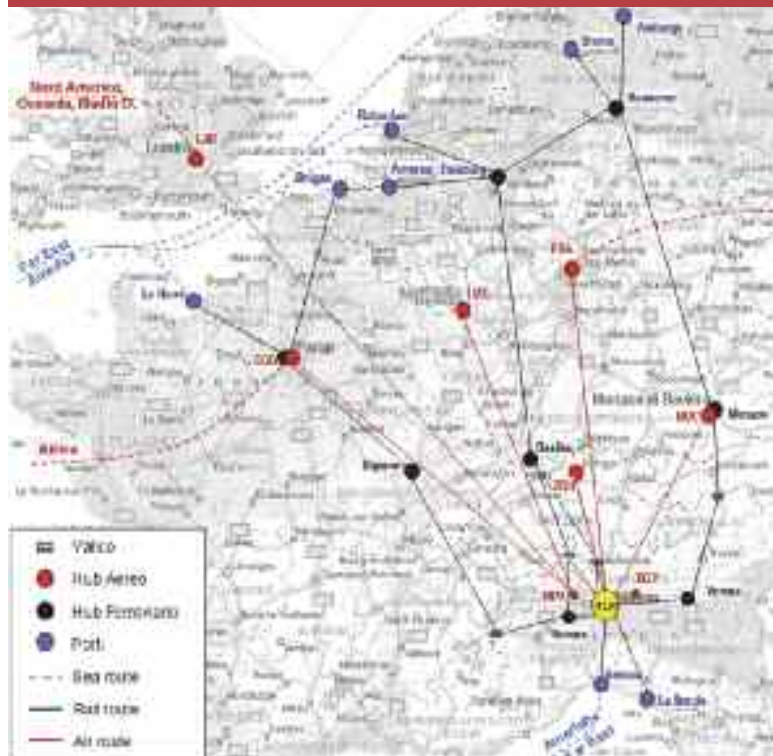
■ **Spedizionieri (Ateco 63.40):** offrono servizi su rotte internazionali, avvalendosi di tutte le modalità, anche consolidando i carichi di più clienti.

■ **Operatori ferroviari del trasporto combinato (Ateco 63.11.3):** vendono a terzi "spazi treno" su tratte predefinite, acquistando il servizio di trazione da un'impresa ferroviaria in possesso di licenza; quest'ultima mette a disposizione il locomotore e il personale necessario a condurlo e gestirlo.

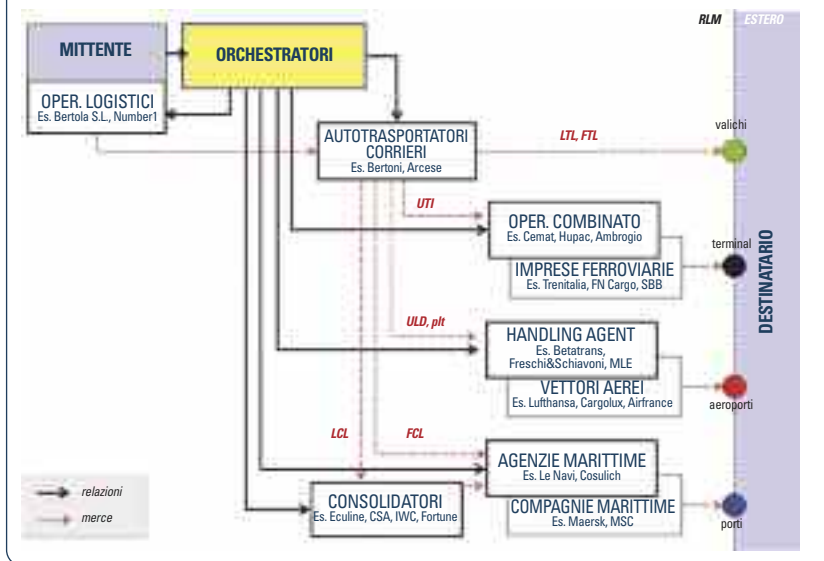
■ **Handling Agent (Ateco 63.12, 63.40):** è il soggetto che assicura l'assistenza alle merci e/o all'aeromobile in un aeroporto. Si occupa anche della raccolta e del consolidamento delle merci, del loro controllo in base a procedure di sicurezza standard, della preparazione della documentazione necessaria.

■ **Agenti marittimi (Ateco 63.40.1):** rappresentano "la nave" e svolgono per suo conto ed interesse tutte le operazioni inerenti l'arrivo e la partenza, lo sbarco e l'imbarco di merci e passeggeri, in diretto contatto con il caricatore o lo spedizioniere. Per queste aziende è stata definita una mappa concettuale delle relazioni esistenti tra i di ->

GATEWAY DELLA REGIONE LOGISTICA MILANESE



MAPPA DELLE RELAZIONI TRA GLI ATTORI DEL TRASPORTO INTERNAZIONALE



versi attori, che riportiamo qui sopra. L'attività operativa delle imprese è variegata; può accadere pertanto che una stessa azienda sia iscritta con più codici Ateco che possono corrispondere sia alle diverse attività svolte nelle unità locali, sia all'evoluzione nel tempo del *core business*. A partire dal database camerale per le 9 province della RLM, con riferimento ai codici Ateco sopra descritti, sono state estratte oltre 22.110 aziende attive nell'anno 2008. Da questo insieme sono state distillate 1.476 aziende orchestratrici dei flussi logistici su scala internazionale, depurando il database dalle ditte di autotrasporto individuali, dalle aziende di altri settori industriali o di servizi logistici a basso valore aggiunto e dalle aziende artigianali. Infine, incrociando il database con la banca dati AIDA, è stata effettuata un'ulteriore pulizia, eliminando le imprese con fatturato poco significativo. In definitiva il numero di "orchestratori dei flussi logistici nella RLM" corrisponde a 1.476 (2.271 tra sedi e unità locali).

Del totale nazionale degli spazi in uso agli operatori logistici circa il 30% è lo-

calizzato nell'area milanese. Attingendo ai dati dell'Osservatorio sul mercato immobiliare per la logistica del C-log, è stata realizzata una mappatura degli insediamenti logistici nella Regione Logistica Milanese. Sono stati censiti 338 magazzini di stoccaggio e distribuzione delle merci in conto terzi (superiori ai 2.500 mq) con una superficie coperta complessiva di circa 7 milioni di metri quadri. Le infrastrutture logistiche tendono ad addensarsi intorno alla metro-poli lombarda. La diffusione spaziale di piattaforme logistiche e centri logistici non sempre è stata dettata da criteri di efficienza del trasporto, né da un preciso piano localizzativo su scala regionale. L'esito di tali scelte è la proliferazione di una serie di insediamenti che nascono in modo spontaneo e incontrollato, localizzati in aree non sempre adatte ad ospitare un'attività logistica (si pensi alla politica di

Circa il 30% del totale nazionale di spazi in uso a operatori logistici è localizzato nell'area milanese

recupero forzato degli immobili industriali dismessi), con drammatiche ripercussioni su infrastrutture e traffico.

La quantificazione dei flussi logistici della RLM è stato il frutto di un percorso metodologico che ha consentito di raccogliere, rilevare e integrare fonti informative di varia natura:

a) ricerca *field* relativa ai flussi di merce gestiti da un panel rappresentativo di aziende orchestratrici e interviste a testimoni privilegiati, ecc.;

b) statistiche relative ai flussi di merce che transitano attraverso i diversi nodi modali, fornite da fonti istituzionali (Assoaeroporti, porto di Genova, ecc.) e aziendali (Trenitalia, Sea, ecc.).

Il percorso metodologico seguito è quello riportato nell'immagine di pagina 30 e rappresenta il primo esempio europeo di caratterizzazione e valorizzazione della fenomenologia della logistica su scala globale.

Identificati gli "orchestratori" dei flussi logistici, con il supporto delle Associazioni imprenditoriali di categoria quali Alsea, Apam, Assolombarda, Assimpredil-Ance, Confapi-Spedapi e Legacoop, è stato identificato un panel di 150 imprese operanti nella RLM, rappresentativo delle diverse realtà imprenditoriali. Al panel è stato somministrato un questionario finalizzato a rilevare informazioni riguardanti la propria attività caratteristica (fatturato, quantità movimentate per modalità di trasporto, ecc.).

Il secondo ambito di intervento ha riguardato l'individuazione, la raccolta e l'omogeneizzazione di più fonti di informazioni,

in relazione alle diverse modalità di trasporto. La stima del valore delle attività logistiche inerenti i flussi internazionali realizzato sul territorio della RLM ha seguito due logiche: induttiva e deduttiva. Secondo il primo >

Value Added

προστιθέμενη αξία

부가 가치

付加価値

à Valeur Ajoutée

**NYK LOGISTICS
& MEGACARRIER**

增值

повышенно-ценно

Valore Aggiunto

de Valor Añadido

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

Headquarter

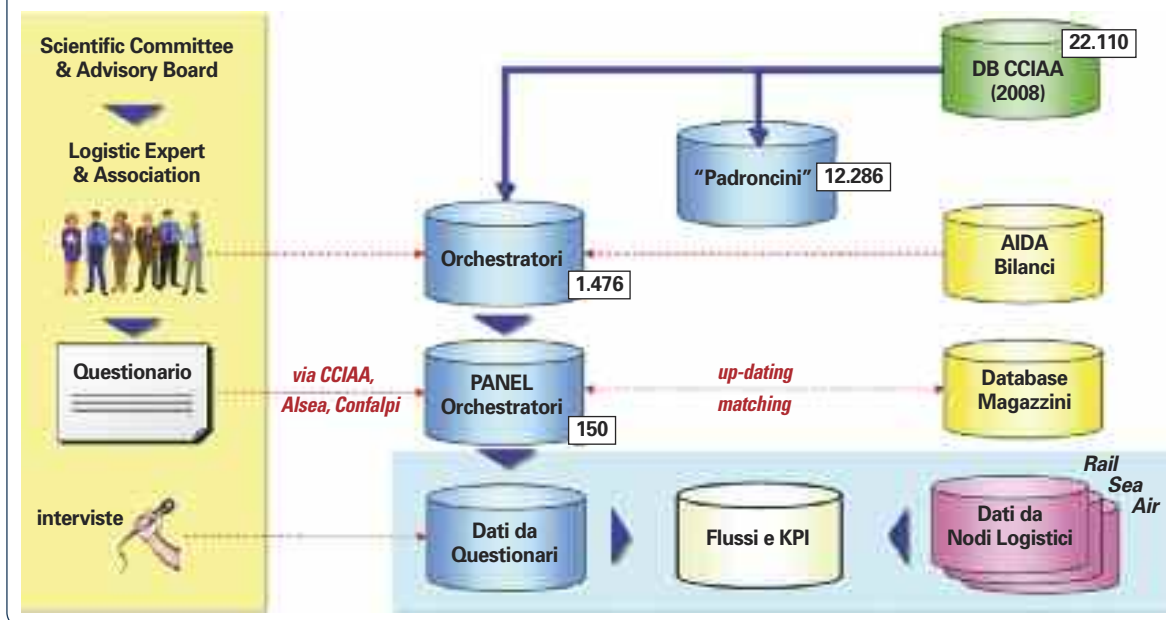
Via Privata Piemonte, 1
20010 Aruno (MI)
Tel: +39 029025171
fax: +39 0290377052
email: info.milano@it.nyklogistics.com

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

STRUTTURA METODOLOGICA E FONTI INFORMATIVE



approccio (induttivo), partendo dal DB Orchestratori (1.476 imprese), comprensivo del fatturato e del valore aggiunto ricavato dalla Banca Dati AIDA abbiamo stimato in 6.832 milioni di euro il fatturato realizzato nella RLM che rappresenta circa il 30% del fatturato logistico italiano (stimato dal Centro Studi Confetra in 23 miliardi di euro).

Il secondo approccio, quello deduttivo, ha consentito di quantificare distintamente il valore della logistica di magazzino e quello delle spedizioni internazionali, sulla base di due indicatori sintetici, caratteristici delle rispettive aree: il fatturato medio per addetto alle attività di spedizione (pari a 385.000 euro/addetto) e il fatturato medio per metro quadro di magazzino con attività di logistica conto terzi (circa 285 euro/mq). Considerando che complessivamente nella RLM operano circa 12.800 addetti del settore spedizioni e che sono disponibili 6,9 milioni di mq di superfici coperte a uso logistico, si ottiene una validazione del valore ot-

tenuto con approccio induttivo. Avendo escluso dalla ricerca i servizi svolti in conto proprio, il traffico che si genera all'interno della RLM stessa e quelle

Nella macro-area milanese si generano oltre 6,8 milioni di euro, pari al 30% del fatturato logistico italiano

prestazioni orchestrate da soggetti esterni alla RLM (tipico nel caso di esportazioni Ex Works), il valore stimato dei flussi origine/destinazione tra la RLM, l'Europa e il mondo rappresenta un fenomeno diverso rispetto a quello misurato da altre fonti statistiche.

Le risposte fornite attraverso i questionari hanno permesso inoltre di effettuare ulteriori analisi. Per quanto riguarda la composizione merceologica, i dati ricavati dai questionari mostrano che l'industria meccanica, del "Made in Italy", dell'industria agro-alimentare e di quella dell'industria elettromeccanica ed elettronica si attestano le prime posizioni nei flussi di merce internazionali, confermando i dati

ISTAT. Stesse conferme riguardano le principali aree geografiche di origine e destinazione delle merci trattate dagli orchestratori della RLM.

La ricerca sulla misurazione e rappresentazione dei flussi logistici di Milano costituisce un deciso avanzamento nella conoscenza della Regione Logistica Milanese, intesa come nodo di una rete globale. Oggi si può disporre di un'analisi aggiornata sulla struttura e morfologia del settore della logistica e mettere a disposizione degli operatori e dei centri studi un elenco aggiornato delle imprese della Regione Logistica Milanese. La metodologia sviluppata è innovativa e le sue caratteristiche di ripetibilità e scalabilità possono sviluppare nuovi risultati. L'implementazione nel tempo del metodo proposto può fornire un indicatore dinamico sulla creazione del valore logistico e inoltre, l'analisi di altri flussi specie immateriali (quali ad esempio conoscenza, design, ecc.) può fornire un set di variabili, le quali sono in grado di posizionare la "global city - region milanese" nel mondo dell'economia globale. ■



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 Ospedaletto 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 m.
- predisposizione impianto antincendio sprinkler
- mq. 1.867 di uffici, servizi e spogliatoi



Melegnano vic.ze

Direttamente sulla s.s. 156, 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 .it

02 982241

www.arcimm.it

uffici: 26831 Casalmalocco (LO) - strada provinciale 159 km 2+150 / fax 02 95260087 / e-mail: commerciale@arcimm.it

SMOOV SOVVERTE L'AUTOMAZIONE

Il sistema, spin-off ideato e prodotto da Icam, è frutto di sei anni di ricerca e investimenti. Fa piazza pulita di certi vincoli tuttora in uso.

di **Carolina Quaglia**



ROBERTO BIANCO

Spin-off ideato e prodotto dalla Icam di Putignano (Bari), Smoov Asrv è un sistema di stoccaggio di nuova concezione che sovverte la rigidità dei vincoli imposti dai metodi di automazione al momento in uso. Smoov (che è il risultato di 6 anni di investimenti in ricerca e sviluppo) si adegua infatti sia alle caratteristiche strutturali del magazzino sia all'effettivo fabbisogno aziendale, rivolgendosi anche a quelle pmi che fino a oggi non si sono avvicinate all'automazione per problemi tecnici e per l'alta soglia d'investimento.

Al centro del nuovo sistema è l'Asrv (*automated storage and retrieval vehicle*), un veicolo semovente radiocomandato per lo stoccaggio e il recupero delle unità di carico, concepito per spostarsi direttamente sulle scaffalature. Gli Asrv

sono infatti in grado di muoversi ad alta velocità in orizzontale, scorrendo lungo i binari inseriti nelle scaffalature e in senso verticale mediante un lift. Inoltre sono costantemente collegati al software di gestione del magazzino, collaborando con esso non solo nella registrazione in tempo reale delle operazioni di carico e scarico, ma anche in attività di movimentazione più complesse quali picking, kitting e refilling. *“Il cuore dell'innovazione – spiega l'amministratore delegato di Smoov Asrv, Roberto Bianco – è dato da un sistema intelligente, flessibile e scalabile di movimentazione delle merci: consente di realizzare magazzini automatizzati anche in situazioni nelle quali fino a oggi l'adozione di tale soluzione risultava impossibile o improponibile. Ciò che distingue Smoov è aver ca-*

pito che il funzionamento delle scaffalature può essere radicalmente modificato, integrando in queste ultime elementi e dispositivi quali binari ed elevatori su cui possono scorrere agilmente speciali mezzi automatici di movimentazione comandati centralmente in modalità wireless. La flotta di Asrv può operare singolarmente o in contemporanea e la sua entità numerica è commisurata alle dimensioni e alle effettive esigenze del magazzino”.

Le innovazioni concettuale e di prodotto non sono gli unici elementi rivoluzionari di Smoov: vanno di pari passo con lo sviluppo di una strategia commerciale altrettanto inedita. Smoov Asrv, infatti, ha scelto di focalizzarsi sulla produzione e sull'evoluzione tecno-

LE CARATTERISTICHE

<u>Superficie di carico</u>	1290x890 mm
<u>Altezza massima</u>	255 mm
<u>Portata massima</u>	1000 kg
<u>Velocità massima a pieno carico</u>	1 m/s
<u>Velocità max a vuoto</u>	1,3 m/s
<u>Alimentazione</u>	batteria ad accumulatori
<u>Tensione</u>	48 V
<u>Sistema di controllo</u>	radiofrequenza 2.4 GHz



NEL NOME LA SINTESI DEL MEZZO

Il nome Smoov Asrv è scaturito dalla ricerca semiotica. Esprime bene le caratteristiche che distinguono un Asrv, ovvero un mezzo sempre in movimento, costantemente in comunicazione, capace di raggiungere ogni angolo con estrema praticità di gestione, pioniere di un nuovo modo di concepire il magazzino. Nella sua morfologia la parola richiama anche "smooth" e "smart", esprimendo movimento, flessibilità, fluidità, agilità e intelligenza. Per saperne di più, si visiti il sito internet: www.smoov-asrv.com.

logica dell'Asrv, affidando a produttori di sistemi statici per lo stoccaggio di merci e system integrator non solo la fornitura e l'integrazione degli altri elementi strutturali necessari al funzionamento del sistema Smoov, ma anche la distribuzione di quest'ultimo al cliente finale attraverso la loro organizzazione commerciale. Smoov punta così a coinvolgere le altre figure chiave della filiera dell'automazione in una piattaforma aggregante che consente ai partner di mettere in comune informazioni di mercato, know-how e, allo stesso tempo, valorizzare le singole specializzazioni. La coesione della piattaforma sarà rafforzata da un programma specifico che garantirà alle aziende partner non solo l'accesso a risorse tecniche, di formazione, pianificazione, marketing e supporto alla vendita, ma anche regole chiare nella distribuzione di ruoli, benefit e opportunità di business all'interno del network. ■



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

TRADIZIONALE | FARMACEUTICA | PROMOZIONALE | TRASPORTI

CORMANO | CINISELLO B. | S. S. GIOVANNI | DESIO

COLUMBUS

SERVIZI LOGISTICI

www.columbuslogistics.it



GESTIONE PALLET AL PUNTO DI SVOLTA

Ottenere il rispetto del diritto all'interscambio di tali unità può implicare un duro lavoro di confronto tra le diverse unità aziendali e di ricerca di soluzioni alternative. Ma poi i risultati arrivano.

Il tema "pallet" è da sempre una spina nel fianco per chi opera in logistica. Sottostimato in tempi di vacche grasse si è fatto sempre più critico da quando, con l'aumentare della conoscenza di quelli che sono tutti gli elementi che incidono sul costo del servizio logistico, si è iniziato a tenerlo sotto stretto controllo. Mi spiego meglio: dieci, quindici anni fa, il trasportatore in Italia aveva ancora una attività molto remunerativa, non faticava a recuperare viaggi di ritorno, non aveva concorrenza da parte di grandi società straniere, né da parte di chi, ingaggiando mano d'opera proveniente da Paesi a minor reddito, poteva offrire costi di trasporto più contenuti. All'inizio del mio percorso di iniziazione alla logistica avevo principalmente a che fare con piccole e floride società di trasporto che iniziavano a trasformarsi in operatori logistici, attivi per lo più su scala regionale, con una clientela in aumento per effetto dell'inizio delle operazioni di outsourcing. Di pallet allora si parlava molto poco, anche perché si lavorava prevalentemente con il pallet Centomarca, che aveva costi veramente contenuti. Con il passaggio da Centomarca a Epal e la riconversione del parco pallet esistente sono iniziate a intensificarsi le attività illecite, legate alla gestione del ritorno del pallet. L'investimento richiesto per passare dall'utilizzo dei pallet Centomarca ai pallet Epal è stato veramente significativo e per tante aziende, pur diluendo nel tempo il passaggio, l'esborso

è stato realmente significativo, al punto che alcuni, per evitare di farlo, hanno loro stessi sostenuto, seppur indirettamente, il sistema illecito. Si parla per esempio di una grande catena di distribuzione che, per quasi due anni, ha confessato di non aver comperato, per rinnovare il proprio parco, alcun pallet, con conseguenze esplicite su chi abbia sostituito in quell'arco di tempo il legittimo produttore di bancali. In una situazione di tale complessità l'uso del "buono pallet" è stato un alibi dignitoso alla palese accettazione di una mancanza fisica di un bene che, in qualche maniera, era stato non reso disponibile. Ma mentre cresceva l'uso indiscriminato dei "buoni" da parte dei produttori e degli operatori logistici avveduti nasceva sempre più urgente la necessità dei controlli. Se mi rifaccio ancora all'esperienza personale, devo dire che la contabilità esasperata e sottile dei movimenti dei pallet è iniziata più o meno intorno al 2001. Col tempo questa gestione si è sempre più affinata, sia nel controllo che nella comprensione dei problemi e delle opportunità. È stato un percorso difficile, spesso complicato da difficoltà di comprensione anche tra le diverse funzioni aziendali, ma abbiamo cercato con forte e accanita determinazione l'ottenimento di un risultato che tutelasse il nostro diritto all'interscambio. Abbiamo svolto diverse attività di benchmarking su possibili alternative all'utilizzo dell'Epal, abbiamo incontrato diversi produttori per confrontarci sulle

rispettive esperienze, abbiamo identificato i più virtuosi e abbiamo preso spunto dalle loro soluzioni per capire quella che sarebbe stata la procedura a noi più congeniale e siamo, infine, riusciti nel nostro intento. Con evidente soddisfazione oggi mi sento di dire che il sistema è ben costruito e monitorato e che, recentemente, siamo riusciti a chiudere con reciproca soddisfazione il contenzioso di diverse migliaia di buoni pallet, iniziato più di 5 anni fa, con una grossa insegna della distribuzione moderna. Pur fedeli alle logiche dell'interscambio, abbiamo nel tempo sperimentato altre strade, valutandone recentemente una con ottimi ritorni. È il noleggio di pallet Epal, offertoci, grazie all'intelligence del nostro ufficio acquisti, da un'agile società tedesca a condizioni di reale interesse. Il pallet viene consegnato dove serve (il noleggio, nella formula più conveniente, dura 2 mesi) e può essere ritirato, senza extra costi, dove è più congeniale. Questa formula è estremamente utile per recuperare bancali utili ad alimentare anticipi di produzione necessari per far fronte a picchi di stagionalità. Così l'acquisto del pallet viene contenuto ai reali bisogni derivanti da rotture non riparabili o da aumenti dei volumi di produzione. Voglio però spendere due parole a favore di chi, nella mia azienda, si è occupato con determinazione e successo di questo tema. È una persona preziosa per l'azienda e merita un sincero ringraziamento. *A Giorgia, un grazie di cuore!* ■

Provincia di Prato Comune di Carmignano

**VENDESI
AFFITTASI**



distribuzione

Distanza: 9 km da Prato Est, 10 km da Firenze,
11 km da Pistoia
Magazzino: mq. 3.150 H. mt. 10,00
N. Ribalte: 50
Office: mq. 1.050
Note: Immobile a due fronti ribalta, di recente
costruzione, ideale da attività a piattaforma
distributiva.

Provincia di Venezia Comune di Annona Veneto

**VENDESI
AFFITTASI**



distribuzione

Distanza: 7 km da Venezia (uscita 44 - San Siro di
Livenza), 10 km da Portofino
Liscio A29 - 94000
Magazzino: mq. 14.700 H. mt. 10,00
N. Ribalte: 26
Office: mq. 1.050
Note: Immobile a due fronti ribalta, ideale da
attività a piattaforma distributiva, possibilità
ampliamenti altri mq. 4.700.

Provincia di Milano Comune di Vignate

**VENDESI
AFFITTASI**



trasporti

Distanza: 13 km da Milano
Magazzino: mq. 5.650 H. mt. 7,00
N. Ribalte: 90
Office: mq. 1.450
Note: Immobile a due fronti ribalta, di recente
costruzione, ideale per commercio e
spedizioni, interessante inoltre
in uffici annessi della nuova D&B-IT.

Provincia di Catania Comune di Catania

**VENDESI
AFFITTASI**



logistica

Distanza: 7 km da centro Catania
Magazzino: mq. 14.000 H. mt. 12,00
N. Ribalte: 35
Office: mq. 550
Note: Immobile in fronte ribalta, di nuova
costruzione, impianto sportivo,
ampi spazi.

Provincia di Milano Comune di Milano

AFFITTASI



trasporti

Distanza: 14 km A4, 11 km A1460
Magazzino: mq. 7500 H. mt. 6,00
N. Ribalte: 40 c.s.
Office: mq. 1.200
Note: Immobile a due fronti ribalta, ultimamente
potenziale per servizio Milano città,
fronte longitudinale est.

Provincia di Milano Comune di Melegnano vic. ze

**VENDESI
AFFITTASI**



trasp. log. distr.

Distanza: 12,5 km da Milano
Magazzino: mq. 60.000 H. mt. 12,00
N. Ribalte: in base esigenze
Office: in base esigenze
Note: Immobile in fronte ribalta ultimamente
potenziale, possibilità di frazionamento.

Provincia di Frosinone Comune di Anagni

**VENDESI
AFFITTASI**



logistica

Distanza: 35 km da Roma
Magazzino: mq. 20.000 H. mt. 12,00
N. Ribalte: in base esigenze
Office: in base esigenze
Note: Immobile a due fronti ribalta,
possibilità di frazionamento.

Provincia di Lodi Comune Tavazzano con Villavesco

AFFITTASI



logistica

Distanza: 8 km da Lodi
Magazzino: mq. 27.000 H. mt. 10,00
N. Ribalte: 100
Office: mq. 5.000
Note: Immobile a due fronti ribalta, recente,
possibilità di frazionamento in lotte
di 5.000 mq.

Provincia di Novara Comune di Blandrate

**VENDESI
AFFITTASI**



log. trasp.

Distanza: 57 km da Milano
Magazzino: mq. 60.000 H. mt. 10,00
N. Ribalte: su doppio fronte
Office: in base esigenze
Note: possibilità frazionamenti da mq. 5.000.
Caroni di occasione interessanti.
Pronto consegna.



UN BELL'ESEMPIO DI GIOVANI DI SUCCESSO

Sono i figli dei fondatori di Columbus Servizi Logistici. Hanno passione, coraggio e voglia di crescere. E i risultati stanno dando loro ragione.

di **Ornella Giola**

Negli uffici della nuova piattaforma di Cormano (comune alle porte di Milano)-12 mila mq di superficie di moderna concezione dove è stata spostata la sede della società dopo la chiusura di quella storica presso il magazzino di Monza, uscito anch'esso dal portafoglio immobili dell'operatore - incontriamo la seconda generazione dei proprietari di Columbus Servizi Logistici. Sono Stefano Bianconi, direttore generale, Luisa Schieppati, direttrice commerciale e Andrea Bianconi, direttore acquisti e IT, figli dei fondatori della società, Felice Schieppati e Amedeo Bianconi, due ex-dirigenti Philips che alla fine degli anni Ottanta hanno dato vita appunto a Columbus Servizi Logistici cui la multinazionale olandese

affidò la terziarizzazione del business dei ricambi, aprendo un primo magazzino a Desio (nella dinamicissima Brianza, a nord di Milano). Columbus è un ottimo esempio di media impresa logistica italiana di successo, che è cresciuta gradualmente, consolidando di anno in anno le sue posizioni: oggi si propone al mercato della logistica distributiva e delle promozioni in conto terzi per tutti i settori industriali e commerciali, con l'esclusione dell'alimentare fresco e del chimico (ADR). *"Il 2008 è stato un*

anno importante per noi - afferma Luisa Schieppati - anche perché abbiamo acquisito clienti importanti che in pratica ci hanno spinto a fare nuovi investimenti, compreso l'immobile di Cormano, che attualmente porta a sei il numero di depositi da noi gestiti o in proprietà, cui si affiancano due strutture inhouse".

Il 2008 è stato un anno importante per il 3PL brianzolo, grazie anche all'acquisizione di vari clienti

Columbus ha creato anche una divisione specializzata nel farmaceutico, la Columbus Pharma, la cui operatività è iniziata in un deposito di 2 mila mq a Desio, dove ha ottenuto tutte le certificazioni per operare in questo specifico segmento di mercato. *"Da Desio - afferma Stefano Bianconi - ci siamo poi allargati, spostandoci a Cinisello Balsamo, dove disponiamo adesso di un magazzino di 6.500 mq da 9mila posti pallet con tutte le dotazioni moderne, anche dal punto di vista della sicurezza".* Il know how acquisito in questo comparto ha fatto sì che una società del calibro di Bausch & Lomb (specializzata nella produzione di lenti a contatto) incaricasse Columbus di attrezzare un magazzino a Biassono (nei pressi di Desio e con un investimento da 1 milione di euro a carico del 3PL), vicino alla sua fabbrica: qui Columbus gestisce sia l'alimentazione dei prodotti per la fabbrica con servizio di navettaggio, sia la distribuzione in Italia ed Europa.



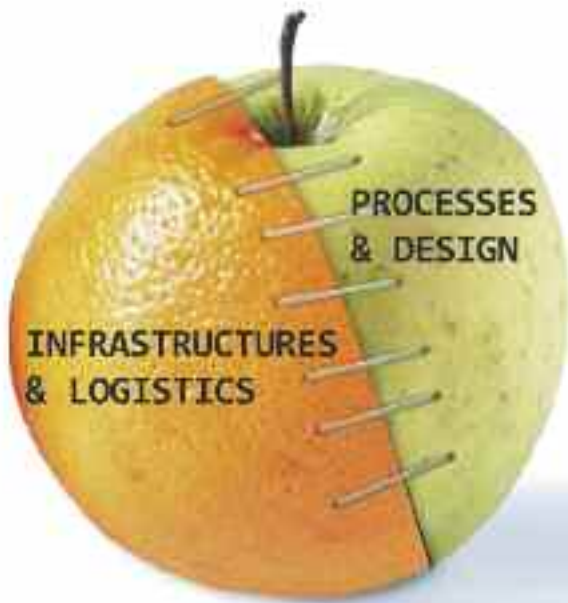
A Bianconi chiediamo quali sono gli strumenti più importanti e tali da consentire a una piccola e media impresa di affermarsi in un comparto spesso dominato dai "big" come quello della logistica italiana. *"L'aggiornamento tecnologico è fondamentale e strategico per essere competitivi - replica - Nel nostro caso, per esempio, tutti i magazzini dispongono di Radio Frequenza. Della gestione delle reti si occupa mio fratello, Andrea Bianconi, da sempre innovatore nell' ICT"*. Columbus dispone di un solo CED (centro di elaborazione dati) cui i vari magazzini sono collegati sia via internet in banda larga che tramite rete wireless privata, con il vantaggio di non avere mai interruzioni lunghe nella linea. C'è poi un unico centralino che gestisce tutta la telefonia dell'operatore e i numeri telefonici dei singoli magazzini fun-



NELLA FOTO, DA SINISTRA ANDREA E STEFANO BIANCONI, ELENA COLOMBO BIANCONI (SOCIO E DIRETTORE AMMINISTRATIVO), AMEDEO BIANCONI, LUISA E FELICE SCHIEPPATI.

zionano in pratica come fossero numeri interni. Quanto al futuro della società, Bianconi e Schieppati non hanno dubbi. *"Ora si tratta di consoli-*

dare quanto fin qui acquisito - affermano - . Ci piacerebbe anche operare all'estero, seguendo da vicino quei clienti che già ce lo stanno chiedendo". ■



EXPO 2015: OCCASIONE DI SINERGIE PER UNO SVILUPPO PIÙ SOSTENIBILE

Orientamenti per mobilità, infrastrutture, processi e prodotti ecocompatibili

MILANO, 3 DICEMBRE 2009

CENTRO CONGRESSI PALAZZO DELLE STELLE (SALA VOLTA),
CORSO MAGENTA 61

Con la partecipazione del Premio Nobel per l'Economia 2007 Eric Maskin e del Coordinatore del Piano di Sviluppo e di Sostenibilità del Governo francese Jean-Paul Fitoussi.

Digitare www.sas-foistfice.org
per visionare il programma completo della giornata



CON IL PATROCINIO DI



MEZZA PARTNER



SPONSOR



MAIN SPONSOR



QUATTRO REGOLE FONDAMENTALI

Le indica la ricerca di uno degli Osservatori della School of Management del Politecnico di Milano. Il loro presupposto? “Fare sistema”.

di **Alessandro Perego, Paolo Catti e Daniele Marazzi**

Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione della School of Management del Politecnico di Milano

La pubblicazione del terzo rapporto dell'Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione della School of Management del Politecnico di Milano - “Fare sistema: il vero motore della Fatturazione Elettronica” (www.osservatori.net) - si colloca in un momento storico particolare per l'economia mondiale. La crisi finanziaria e la recessione economica rendono ancora più importante concentrare l'attenzione su soluzioni innovative, capaci di portare velocemente valore ed efficienza per l'intero sistema economico-produttivo. La ricerca

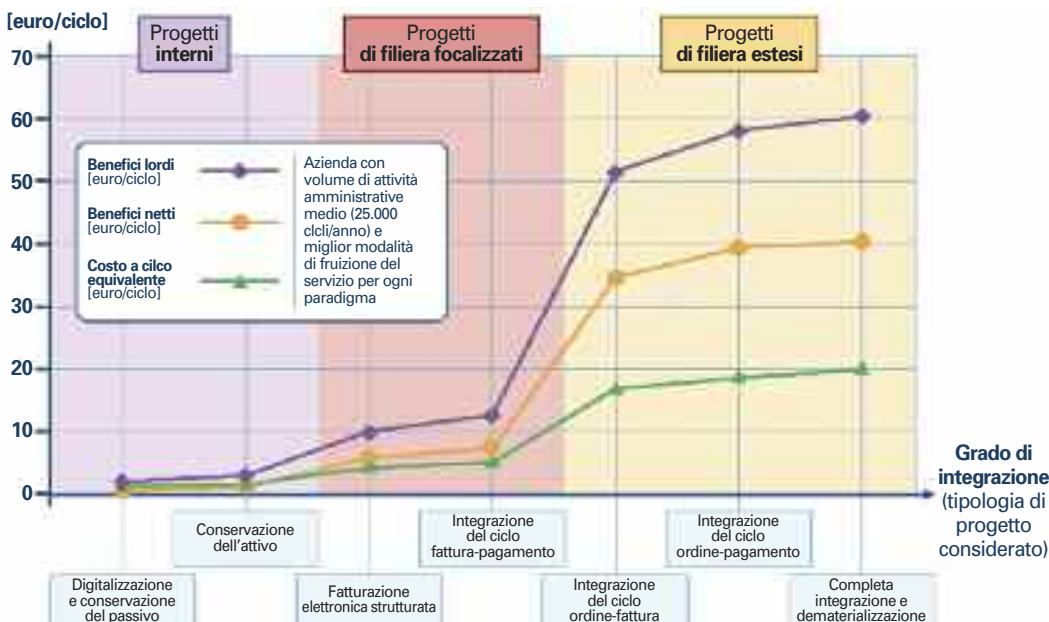
ha identificato quattro “regole d'oro” che è bene tenere presenti nell'affrontare l'implementazione di soluzioni di fatturazione elettronica e integrazione del ciclo dell'ordine.

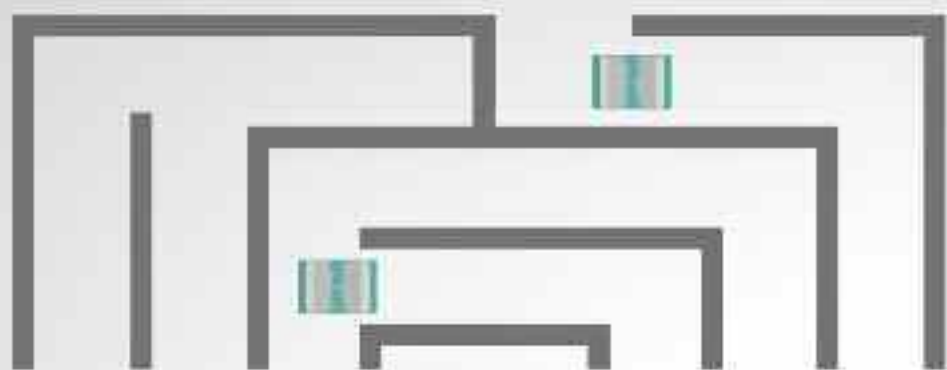
Perseguire l'integrazione di processo. L'entità dei benefici della fatturazione elettronica dipende fortemente dal livello di integra-

zione del processo, ossia dal modello adottato (si veda figura qui sotto). In particolare, i benefici crescono in modo più che proporzionale con l'allargamento dell'ambito di progetto: ai benefici “locali” (spazio, carta, ore di manodopera per l'imputazione dati) si aggiungono i benefici “di processo” (ore di manodopera per la riconciliazione tra i dati e inefficienze legate alle interfacce tra le fasi). Puntare decisamente verso l'integrazione di processo è, dunque, il metodo più adeguato per valorizza- >

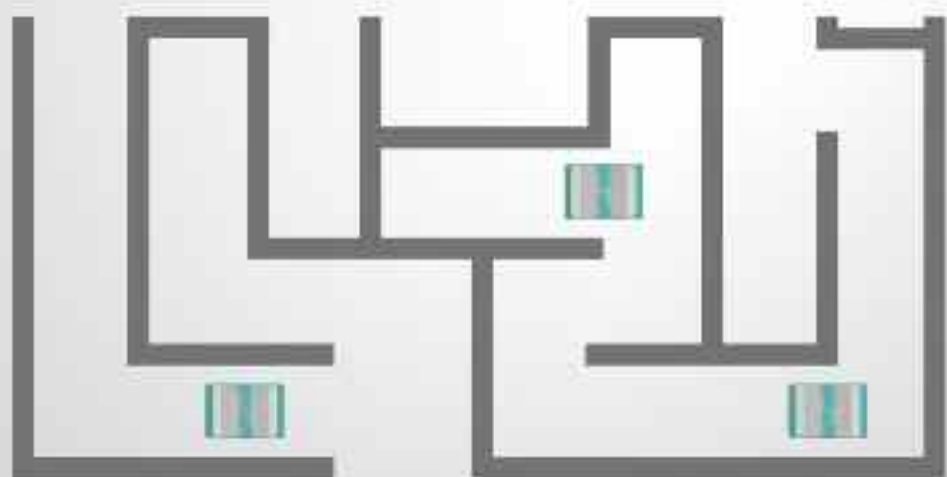
I benefici della soluzione crescono più che proporzionalmente con l'allargamento dell'ambito di progetto

VANTAGGI E COSTI: COME PROGREDISCONO A SECONDA DEL GRADO D'INTEGRAZIONE





Uscite dagli schemi.



Nasce Smoov, il nuovo modo di intendere il magazzino.

Un rivoluzionario sistema basato su veicoli intelligenti e interconnessi che, muovendosi direttamente sulle scaffalature, permettono di svolgere operazioni di stoccaggio e movimentazione merci superando i limiti strutturali presenti.

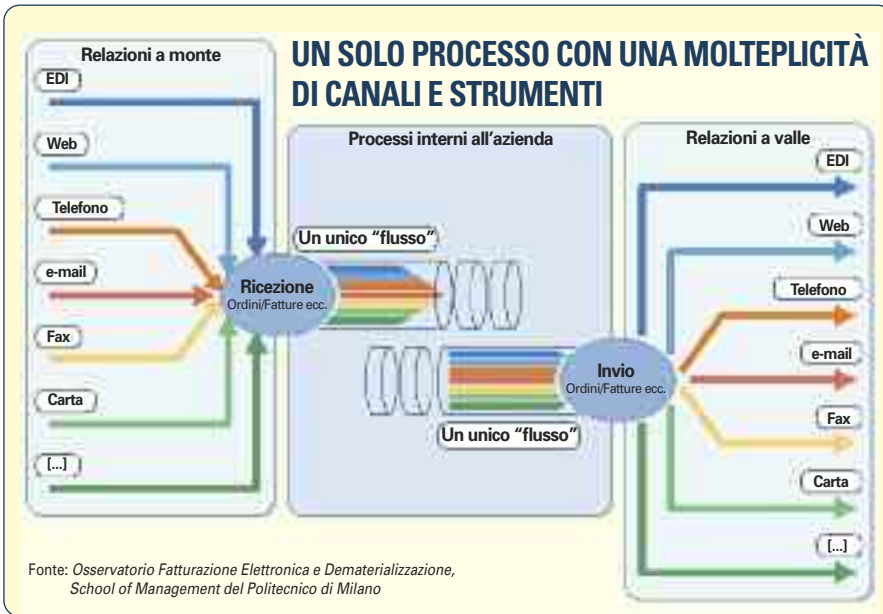
Ottimizzando così la superficie a disposizione e rendendo l'automazione accessibile anche per piccoli magazzini e in contesti finora impensabili, come locali che presentano pilastri, con limiti di altezza o dalle forme irregolari o complesse.

Perché le grandi idee non richiedono sempre grandi spazi.

Sei un'azienda di scaffalatura o un System Integrator?
Scopri di più visitando il sito www.smoov-asrv.eu
o inviando una mail a smoov@smoov-asrv.eu




SMOOV ASRV
Wherever smart



modelli più semplici, a patto di avere da subito una visione d'insieme che veda il traguardo finale.

Un unico processo con una molteplicità di canali/strumenti. Una delle principali obiezioni che vengono mosse ai progetti di fatturazione elettronica consiste nell'affermazione che ben difficilmente l'ecosistema dei propri clienti e/o fornitori si muoverà compatto verso le logiche della dematerializzazione. La coesistenza di diverse soluzioni e processi rischierebbe di "annacquare" i benefici e aumentare, per contro, i costi di natura organizzativa. I presupposti di questa obiezione sono certamente veri. La soluzione all'apparente dilemma è però semplice, per chi lo ha già sperimentato: predisporre un unico processo interno con diversi canali di interfaccia verso clienti e fornitori. La soluzione richiede la presenza di un "punto di disaccoppiamento" – interno o esterno all'impresa – che maschera la varietà dei canali di comunicazione e veicola le informazioni da e verso un unico processo gestionale.

In estrema sintesi, la fatturazione elettronica – intesa in senso lato – può rappresentare un'importante leva competitiva per le imprese e per il sistema Paese. Deve, dunque, essere affrontata come una grande "opportunità" di ottimizzazione dei processi: tutto il resto, elementi che spesso vengono citati come "critici" – quadro normativo, standard, obblighi di legge – deve seguire, non anticipare, il riconoscimento del valore che è possibile cogliere. ■

re appieno gli investimenti necessari in tecnologia e cambiamento dei processi.

Ridurre i costi di gestione degli errori. In media, il 50% dei benefici potenziali derivanti dall'adozione della fatturazione elettronica è legato alla riduzione dei costi di gestione delle inaccurattezze: incoerenza tra consegne e ordini, tra fatture e ordini, tra fatture e pagamenti. La gran parte degli errori rilevati in una determinata fase, tuttavia, non si genera sempre al suo interno, ma può dipendere da errori che si "trascinano" lungo il processo e il cui costo è tanto maggiore quanto più in là nel ciclo vengono rilevati. Per migliorare sostanzialmente l'accuratezza è, quindi, poco efficace agire sull'automazione di isolate fasi del processo: la maggior parte degli errori in fattura, per esempio (si veda il riquadro a destra), dipende da errori commessi nelle fasi a monte del processo e, in particolare, dal disallineamento nei

dati anagrafici e commerciali che regolano le transazioni.

Una visione in grande e un'implementazione per gradi. Anche i modelli di fatturazione elettronica più semplici – conservazione sostitutiva

La fatturazione elettronica rappresenta una grande opportunità di ottimizzazione dei processi

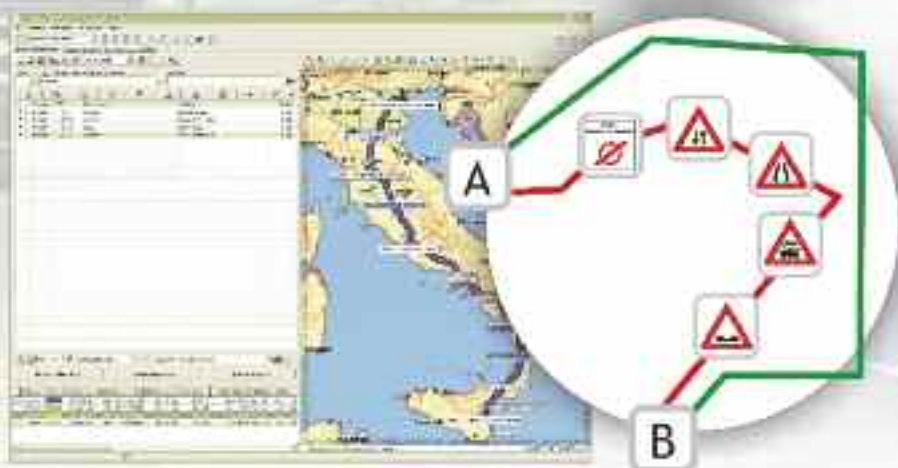
delle fatture o scambio di alcuni documenti del ciclo dell'ordine – hanno benefici superiori ai costi necessari per conseguirli e, inoltre, gli investimenti sostenuti sono sempre riutilizzabili nell'implementazione dei modelli più evoluti. Ovviamente, l'affermazione precedente è tanto più vera quanto più lo sviluppo della soluzione è già almeno in parte colto nel suo insieme fin dalle prime implementazioni. Per adottare modelli di fatturazione elettronica più completi – quelli che prospettano i benefici più consistenti – è possibile, quindi, procedere per "passi", attraverso i



ptv  **intertour**

PTV intertour è la soluzione software vincente che permette di risolvere i più complessi scenari di distribuzione e raccolta merci sul territorio. Suggestendo una programmazione ottimizzata dei viaggi e degli impieghi della flotta veicolare, sia su base giornaliera che settimanale, vi consentirà di risparmiare fino al 20% dei costi di distribuzione.

distribuzione trasporto



map&guide

A PTV GROUP BRAND

map&guide ti mette a disposizione l'algoritmo di calcolo più veloce al mondo per:

- ▶ ottimizzare i percorsi e i tempi di viaggio;
- ▶ calcolare distanze e tempi di percorrenza;
- ▶ controllare i costi;
- ▶ preparare offerte e preventivi di trasporto.

E' PARTITO A PARMA L'RFID FASHION

Dopo il progetto nel largo consumo, il laboratorio RFId Lab dell'Università emiliana sperimenta l'utilizzo dell'identificazione a radiofrequenza nella moda.

di **Anna Mori**

E' partito presso il laboratorio RFId Lab dell'Università degli Studi di Parma un nuovo interessante progetto. Si tratta dell' "RFId Fashion Pilot": si propone di realizzare una supply chain pilota in cui testare l'implementazione della tecnologia RFId e dell'internet degli oggetti nel settore tessile e dell'abbigliamento. Al progetto partecipano cinque aziende tuttora aderenti al Board of Advisors (BoA) Fashion, quali Trussardi, Branded Apparel Italia (gruppo DBA), Imax (Gruppo Max Mara), Miroglio Fashion, Dolce&Gabbana Industria. A queste società del mondo della moda si affiancano gli operatori logistici Dhl e Tnt. Tali aziende mettono a disposizione i siti e i capi di abbigliamento su cui effettuare la sperimentazione. RFId Lab si occupa del coordinamento scientifico del progetto, anche in collaborazione con le università mondiali che aderiscono alla Global RF Lab Alliance Network.

"Il progetto abbraccia un modello virtuoso già utilizzato con successo in RFId Lab per altri progetti pilota in settori affini, e che rende tali progetti particolarmente innovativi e per certi versi unici" - sottolinea Antonio Rizzi, fondatore di RFId Lab e responsabile scientifico del progetto - *Le aziende partecipanti condividono infatti non solo i costi del progetto, ma soprattutto*

le scelte progettuali, la sperimentazione e il know how sviluppato". In altri termini, alcune aziende mettono a disposizione siti produttivi, magazzini e punti vendita per il pilota, ma il progetto e il know how sviluppato saranno comunque a disposizione di tutto il gruppo di lavoro. La supply chain di riferimento è rappresentata da un

centro di distribuzione (CeDi) e da un punto vendita (PV RFId), di tipo outlet, monomarca. Durante il progetto verranno tracciati circa 30.000 capi di abbigliamento (item) relativi alla collezione primavera-estate 2010. I tag RFId UHF Gen2 saranno applicati su tutti gli item destinati al punto vendita prescelto a livello di cartellino. Il processo di taggatura avverrà presso il CeDi e permetterà a tutti gli attori coinvolti di seguire il flusso fisico degli stessi lungo la supply chain di riferimento,

Le supply chain di riferimento sono quelle di un CeDi e di un punto vendita outlet monomarca



Fotolia.com

fino alla cassa del punto vendita, nonché di condividere i dati ad essi relativi mediante l'internet degli oggetti. Gli obiettivi del progetto sono molteplici. In primo luogo, grazie alla realizzazione di una supply chain pilota, si intende valutare la fattibilità tecnica dell'implementazione della tecnologia RFID nel contesto del fashion, misurando il livello di accuratezza ottenibile nell'identificazione dei capi nei vari processi. In secondo luogo si intende quantificare l'impatto economico della tecnologia sui processi logistici e di punto vendita

in termini di riduzione di ore uomo, miglioramento dell'accuratezza e del servizio al cliente e di maggiore affidabilità dei dati di inventario.

Nell'RFID Fashion Pilot sono inoltre coinvolti i partner tecnologici del laboratorio RFID Lab, i quali forniranno i dispositivi hardware e l'infrastruttura software necessari alla sperimentazione. L'integrazione del progetto verrà seguita da Id-Solutions, spinoff dell'Università degli Studi di Parma e Alliance Partner di RFID Lab. Al progetto fornirà il proprio supporto tecnico an-

che Indicod-ECR, mettendo a disposizione gli strumenti e gli standard della piattaforma EPCGlobal per la codifica e lo scambio delle informazioni. Il progetto si snoda attraverso alcune fasi fondamentali: le prime sono quelle di ingegnerizzazione e implementazione del sistema, che sarà però operativo entro l'inizio del 2010. Si entrerà quindi nel vivo delle campagne sperimentali, che si svolgeranno durante le vendite della collezione primavera ed estate 2010. I primi risultati della sperimentazione saranno disponibili entro la fine dell'estate 2010. ■



Assologistica, l'Associazione nazionale

che tutela e promuove gli interessi della logistica

ASSOLOGISTICA l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, del trasporto merci e logistica, del territorio dedicato per tutti, integratori e consociati.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare nel nostro Paese, se ed dove l'efficienza e la qualità delle imprese logistiche, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. Le iniziative di Assologistica è infatti costituiti dal lavoro in i gestori della infrastruttura per la logistica e gli eventuali mezzi di collegamento.

Il complesso insieme che il settore della logistica da affrontare, individuare e esaminare con estrema attenzione tutti gli aspetti possibili ed realizzabili per continuare l'evoluzione dello stato attuale e l'efficienza, sia a livello internazionale.

In tale ottica si è sempre offrendo l'esperienza irrinunciabile di formazione, iniziative, convegni e seminari, al fine di non soltanto gli stessi compiti delle imprese del settore, ma anche rappresentanza di categoria verso, da un lato, l'immagine di atteggiamento e correttezza e, dall'altro, le posizioni di governo concorsi, pubblici e riservati nei confronti delle istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali e di tutto il mondo imprenditoriale.

Assologistica ha costituito un centro studi, Assologistica Centro e Formazione, il quale supporta tutti in formazione partecando da tutto della logistica e della Supply Chain, Working, un'aggiunta negli ultimi tempi.

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 informazioni sulla nostra attività contattate:

ASSOLOGISTICA, Via Corsica 19 - 20124 Milano - Tel. 02 66911567 - 02 66903191 - Fax 02 667142 63

www.assologistica.it

milano@assologistica.it - roma@assologistica.it

a cura della **Redazione**

SAIMA MECCANICA SCEGLIE COMPASS DI PLANNET

Saima Meccanica, leader mondiale nella progettazione e produzione di impianti e cabine di verniciatura, ha scelto la collaborazione di Plannet per ridisegnare il nuovo processo avanzato di Supply Chain Planning and Execution e di Warehouse Management. "Saima dice Fabrizio Arnaldi, direttore commerciale di Plannet- ha scelto la nostra organizzazione dopo un'approfondita attività di analisi, effettuata congiuntamente a una primaria società di management consulting, che ha ridisegnato i nuovi processi di business dell'azienda con particolare riferimen-



to a quelli in ambito logistico-produttivo. La scelta è caduta sulla nostra soluzione Compass per la forte adattabilità del software ai contesti aziendali organizzati secondo il modello make-to-order e per le sue funzionalità di gestione per commessa. Questi erano stati indicati dall'azienda come i principali requisiti del nuovo software da adottare". Plannet (www.plannet.it) è un partner innovativo per le aziende manifatturiere che desiderano migliorare i processi di Supply Chain Planning & Execution. La sua soluzione software, denominata Compass, garantisce all'utente flessibilità operativa e rapidità di risposta. Modularità, scalabilità, interfaccia grafica intuitiva e personalizzabile direttamente dall'utente fanno di Compass uno strumento facile da utilizzare nelle attività decisionali e strategiche, oltre che un supporto indispensabile nelle attività operative quotidiane delle diverse aree aziendali (produzione, acquisti, commerciale, progettazione, ecc.).

TRACKING ONLINE RIVOLUZIONATO CON FEDEX DESKTOP

L'express courier FedEx Express ha lanciato FedEx Desktop, un innovativo sistema di monitoraggio, che consente ai clienti di visualizzare in tempo reale lo stato delle spedizioni sul desktop del proprio PC, con aggiornamenti e avvisi automatici visualizzabili fino alla consegna della spedizione. FedEx Desktop è solo l'ultima delle innovazioni proposte da FedEx per migliorare il servizio al cliente e la visibilità dello status delle spedizioni; un processo iniziato nel 1994, quando la società fu la prima nel settore della logistica a introdurre l'uso di internet per il tracking online delle



spedizioni. L'applicazione è gratuita, si scarica da fedex.com e si installa in pochi minuti, occupa uno spazio limitato di memoria (2.5 MB), si inserisce facilmente sul desktop e si riduce a icona per permettere di continuare a lavorare. Non essendo più necessario aprire il browser di internet o connettersi a fedex.com i clienti, con il nuovo tool, possono accedere in tutta semplicità alle informazioni sui colli spediti tramite FedEx Ship Manager. Gli utenti hanno anche la possibilità di inserire manualmente il numero di lettera di vettura di una particolare spedizione. L'ampia gamma di funzioni di monitoraggio include la possibilità di copiare i dettagli della propria spedizione trascinandoli sul desktop o di dare un nickname all'operazione per facilitarne la tracciabilità. E se non si desidera visualizzare il programma sul desktop mentre è in funzione, si può lasciarlo operare sullo sfondo ricevendo i vari avvisi tramite una finestra pop-up. Per ulteriori informazioni sugli strumenti di monitoraggio e per una dimostrazione interattiva di FedEx Desktop si visiti il sito fedex.com/it/desktop.

PREMIO ALL'INNOVAZIONE A EASY TRANSPORT

Easy Transport di Marchettisoft ha vinto il premio "Innovazione" alla prima edizione di Transpotec 2.0 tenutasi a Milano. Si tratta di un software di ultimissima generazione per la gestione dei trasporti eccezionali. Con Easy Transport è infatti possibile generare in pochi click tutte le richieste di autorizzazione necessarie a qualsiasi tipo di trasporto eccezionale, complete di schema grafico, ripartizione dei pesi sui singoli assi, calcolo dei costi per usura eccezionale e altro ancora. Nella foto, Marcello Marchetti ritira il premio a Transpotec 2.0. Ulteriori informazioni: www.marchettisoft.it



BMB SYSTEM

Pavimentazioni industriali

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

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

**ESPERIENZA E
COMPETENZA
PER REALIZZARE
GRANDI PROGETTI**

BMB System s.r.l.

Sede legale via Garibaldi, 10 - 28010 Pontenure (PC)

Sede operativa via Roma, s.n.c. - 26962 Guardamiglio (LO)

Tel. +39 0377 37.90.20 - Fax +39 0377 37.90.26

Ufficio Commerciale staff@bmbssystem.it

AUTOMHA ACCRESCE L'EFFICIENZA LOGISTICA

Sono tante le soluzioni che il 'system solution provider' realizza, proponendosi come referente unico per la gestione di progetti e impianti.

di **Giulia Vivis**

La mission di Automha è l'ottenimento dell'efficienza logistica da parte dei suoi clienti perché l'automazione della logistica interna costituisce un plus competitivo che migliora sensibilmente le performance di un'azienda". Esordisce così il suo presidente, Franco Togni. Per raggiungere tale obiettivo la società fornisce servizio di consulenza completo (analisi, progettazione e realizzazione di sistemi integrati di handling automation ad alta tecnologia). "Ci proponiamo come autentico system solution provider – continua Togni – ovvero un referente unico per la gestione completa di progetti, impianti e prodotti". Core business dell'attività di Automha sono i magazzini automatici: propone

trasloelevatori *Autostore* (monocolonna, bicolonna e sterzante) che si adattano flessibilmente a spazi esistenti o si installano in strutture ad hoc autoportanti, gestendo in modalità completamente automatica lo stoccaggio di unità di carico di ogni peso e dimensione. Automha realizza altresì *stoccaggi multi profondità con sistema satellitare automatico a bordo* di propria progettazione e realizzazione. Al trasloelevatore Automha affianca, sulla base del progetto realizzato su misura per il cliente, il sistema di convogliamento in asservimento al magazzino automatico e ai vari reparti di produzione, lavorazione e spedizione. La società affronta anche tutte le problematiche legate all'inecchiamento: elabora

infatti *soluzioni di rinnovamento* (re-vamping o refurbishing) di *impianti obsoleti* sia meccanicamente sia, soprattutto, a livello elettrico/elettronico per mantenere costante il grado di affidabilità, efficienza e sicurezza di tutti gli impianti. Laddove bisogna soddisfare alti flussi di picking propone le soluzioni miniload altamente tecnologiche *Booster, Rapido e Master*: assicurano massima velocità e una completa gestione informatizzata del processo per tutte le tipologie di contenitori e vassoi, ottimizzando il prelievo prodotti (scatole, cassette e contenitori a più scomparti), riducendo i tempi operativi, le possibilità di errore, garantendo un controllo puntuale delle giacenze, dei prelievi e dei reintegri. L'efficienza di picking può essere in alternativa raggiunta con la macchina *Vertigo*. Si tratta di un sistema di stoccaggio moderno: una piattaforma di sollevamento verticale all'interno della macchina preleva i vassoi che contengono gli articoli desiderati e li consegna in pochi secondi alla postazione di picking. ■





IL CENTRO LOGISTICO PER IL SUCCESSO DELLA TUA IMPRESA

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

Centro logistico

Logistica specializzata per il settore del mobile

Centro intermodale scambio merci gomma-rotai

Servizi doganali

Trasporti e spedizioni

Commercio all'ingrosso

Obiettivi 2008

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



INTERPORTO CENTRO INGROSSO PORDENONE

AL SERVIZIO DELLE IMPRESE E DEL TERRITORIO

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

È ACCADUTO A... EVENTI

a cura di **Giulia Vivis**

...RIVALTA SCRIVIA

ROADSHOW DELLA UIR **Tappa iniziale nel Nord Ovest**

L'Interporto di Rivalta Scrivia ha ospitato il primo degli eventi organizzati dall'Unione Interporti Riuniti in collaborazione con il CENSIS per ribadire il ruolo strategico degli interporti italiani evidenziandone le ricadute economico-sociali e ambientali. L'evento è stato foriero di numerose proposte innovative tra cui quella di consolidare un unico sistema di coordinamento interregionale che sovrintenda le realtà interportuali più significative del nord-ovest: Rivalta, Torino, Novara e Vado Ligure. La prospettiva di agire davvero secondo una strategia di network è un traguardo che l'associazione italiana degli interporti guarda con grande soddisfazione in quanto ben lontana dall'individualismo tipicamente italiano di gestire infrastrutture di interesse collettivo, operando al di fuori di logiche di sistema. *"Messaggio che ci si augura accolgano presto anche i porti e le Autorità Portuali – ha dichiarato il presidente della UIR, Alessandro Ricci – raccogliendo l'invito ad aprire un tavolo di confronto che possa portare nel breve periodo a una fattiva collaborazione prima che il varo della nuova legge di riforma portuale inauguri una fase di regresso piuttosto che di progresso".*

...TORINO

PRIMA EDIZIONE DI ITN **Focus su infomobilità e infrastrutture intelligenti**

Il presente e il futuro dell'infomobilità e delle infrastrutture intelligenti si sono dati appuntamento a Torino nella prima edizione di ITN - Infrastructure, Telematics & Navigation, l'evento dedicato all'innovazione ICT per il mondo dei trasporti professionali e della logistica, organizzato da

Lingotto Fiere-gruppo GL events Italia. Al centro di ITN 2009 è stato l'approfondimento dei progressi tecnologici e operativi, dei sistemi paneuropei di sviluppo integrati, della sicurezza della logistica e delle infrastrutture ecologiche e intelligenti a vantaggio dei cittadini, dell'ambiente e della competitività industriale. ITN si è presentata come punto di incontro dei sistemi di tracciabilità dei prodotti (smart label, RFID) e dei sistemi GPS per la localizzazione dei veicoli, fondamentali oggi per la competitività aziendale, permettendo l'ottimizzazione dei passaggi nella catena logistica dalla distribuzione di materiali, semilavorati e componenti fino al prodotto. Il tutto in un'ottica di filiera integrata.

...MILANO

TRANSPOTEC 2.0 **Autotrasporto, ma non solo**

L'intermodalità sta morendo. E' l'allarme lanciato dal segretario generale di ANITA, Giuseppina Della Pepa, nel corso del dibattito "Il treno conviene?" organizzato da "Il Sole 24 ore Trasporti" in occasione del Transpotec 2.0 di Milano. *"Nonostante ci siano molte imprese che investono sul trasporto combinato – spiega Della Pepa - in Italia il trasporto su ferro non riesce a decollare. Costi eccessivi, inefficienza del sistema infrastrutturale, scarsa flessibilità e poca efficienza tra le cause dell'insuccesso del cargo ferroviario. Il treno non conviene per le merci deperibili che richiedono una distribuzione just in time, conviene invece per trasportare merci su lunghe distanze".* Nel nostro Paese circa l'89% delle merci viaggia su gomma, il 7% su ferro e il 4% su nave, eppure il nostro "stivale" si presta geograficamente, meglio di altri Paesi, al trasporto ferroviario e marittimo rispetto a quello su gomma. Il gap che ci divide dagli altri Stati fa riflettere: in Svizzera la quota intermodale è superiore al 40% (circa 5 volte a quella italiana) e la vicina Francia recentemente ha stanziato 9 miliardi di euro per il trasporto su ferrovia. Ma quale è la ricetta del Governo per invertire tale tendenza? *"Stiamo pensando al 'ferro bonus' – ha detto il sottosegretario ai Trasporti Bartolomeo Giachino - Dopo il successo dell'ecobonus per le autostrade del mare, vogliamo infatti incentivare le imprese di autotrasporto a trasportare le merci anche sui treni".*





...MILANO

QUARANTASEIESIMA SMAU Vetrina per le innovazioni a supporto del business

A Fieramilanocity la 46ma edizione di Smau, Salone dell'Information&Communications Technology, ha ospitato un pubblico di oltre 49.000 decisori aziendali e professionisti ICT: una tre giorni in cui le tecnologie e l'innovazione per il mondo dell'impresa e delle pubbliche amministrazioni sono state sotto i riflettori in quanto leve strategiche per la ripresa della competitività del mercato. Smau 2009 ha visto 500 aziende fra espositori e business partner - protagoniste di un'area di 40.000 mq - mettere in mostra le più innovative soluzioni e servizi a supporto del business. In primo luogo si è visto il lancio delle soluzioni Smarter Business e Smarter Planet di IBM, all'interno di uno stand a forma di "Pianeta Intelligente"; di Windows 7, il nuovo sistema operati-



vo Microsoft che prenderà il posto di Windows Vista e ancora il SAS presentato da Oracle. Il pubblico in visita ha dimostrato di apprezzare la suddivisione in nove aree tematiche dei padiglioni: grande favore hanno raccolto gli spazi dedicati alle soluzioni per il retail e la GDO, curata da Comufficio. Corridoi affollati anche nelle aree Telco, Information Security, e-Commerce&Web Marketing, Mobile&Wireless, Fatturazione Elettronica, nonché le due anime centrali del salone, Smau Business, lo spazio dedicato ai sistemi di CRM, Infrastrutture IT, Business Intelligence e Smau Trade, rivolto al mondo del canale e popolato dagli attori principali del comparto. Anche quest'anno Smau ha avuto nella sua parte di contenuti un vero fiore all'occhiello: i 200 appuntamenti formativi e informativi hanno registrato oltre 11.000 partecipanti. Al centro del dibattito alcune delle tematiche più calde per le ICT a supporto del business, a cura di autorevoli esperti del settore - gli Osservatori della School of Management del Politecnico di Milano, Gartner, IWA, ICT Institute, Aicel, AIPSI, Aism, Anfov. Si è discusso di architettura IT, stampa digitale, information security, sistemi gestionali integrati, applicazioni di business intelligence, applicazioni di CRM, applicazioni CAD e PLM, Mobile Wireless e RfId, fatturazione elettronica e dematerializzazione dei documenti, applicazioni Intranet e Web 2.0, eProcurement e di eSourcing, applicazioni Voip e Unified Communication, applicazioni Web B2c e servizi di marketing online. ■



DALLA CRISI SI ESCE RAFFORZANDO ANCHE L'INTERPORTUALITA'

A Trento i maggiori rappresentanti del settore hanno fatto il punto sugli interporti, dando indicazioni su come superare questo momento critico.

di Irene Zaino e Federico Paluan

La chiave d'uscita per la crisi economica passa per l'intermodalità e il rafforzamento dei servizi interportuali. È questo il messaggio lanciato dal convegno "Il disegno dell'interportualità italiana - il sistema Nord Est" organizzato in occasione dell'inaugurazione del nuovo centro direzionale dell'interporto di Trento. Un momento di confronto che ha avuto il merito di fare il punto sul sistema interportuale italiano grazie anche al patrocinio della Uir - Unione Interporti Riuniti, associazione che intende creare un raccordo stabile tra società, interporti ed enti istituzionali. Proprio la Uir, infatti, sta proponendo una serie di incontri in tutta Italia per far conoscere e diffondere le best practices espresse dal sistema nordestino.

L'obiettivo della giornata di lavoro è stato quello di dimostrare, attraverso le testimonianze di autorevoli relatori, come gli interporti siano ormai parte integrante di un sistema di rete multimodale inteso quale elemento qualificante del sistema logistico nazionale. Compito arduo, ma non impossibile grazie alle molte eccellenze del settore e in particolare di quella dei "padroni di casa". L'interporto di Trento-Interbrennero Spa, infatti, rappresenta una delle strutture più strategiche dell'Italia vista la traiet-

toria entro la quale si colloca: il cosiddetto corridoio 1, che attraversa per l'appunto proprio il Brennero. A darne il giusto merito è il presidente Renato Maschio. "La nostra - ha spiegato - è una lunga tradizione che si consolida con l'inaugurazione di questo centro direzionale innovativo con il quale ci apriamo a nuovi insediamenti e più moderne tecnologie. Ci troviamo in una posizione fondamentale, lungo l'asse europeo Berlino - Palermo del Corridoio 1. Il potenziamento della rete, la realizzazione di infrastrutture d'avanguardia, l'aumento della velocità e, soprattutto, l'interscambio tra la strada e la ferrovia che permette anche di migliorare l'assetto ambientale, sono i punti di forza che mettiamo a disposizione del Nordest. Si tratta di un

valore aggiunto che ci rende convinti di come la crisi sia anche un'opportunità per riflettere sulle potenzialità degli interporti e su come sia possibile mettere queste eccellenze in rete per risultare più efficaci nella gestione dei flussi di merci". Compatti attorno a quest'idea anche gli esponenti del mondo politico. Per il vice presidente e assessore ai Trasporti della Provincia Autonoma di Trento Alberto Pacher: "si tratta di un convegno che ha il merito di promuovere le attività di integrazione riducendo i ragionamenti localistici in favore di uno sviluppo virtuoso. Scelte che la Provincia di Trento accompagna già da tempo per favorire il rilancio economico".

La decisione di Uir di parlare di interporti, lanciando un importante studio del Censis dal "pulpito" della sede interportuale trentina, non è dunque un caso. "Vogliamo far scoprire finalmente la dimensione europea di queste strutture che, attraversate assi prioritari individuati dalla Comunità Europea, acquistano inevitabilmente un ruolo molto





più globale e strategico, come avviene per Interbrennero Spa – ha spiegato il presidente di Uir, Alessandro Ricci – È arrivato il momento di prendere coscienza che il ruolo degli interporti non è solo quello di essere immobilari, ma è anche di rappresentare una rete di infrastrutture che si mettono a disposizione del Paese insediando al loro interno imprese di qualità che danno occupazione a decine di migliaia di persone, governando il transito della merce”. Per citare qualche numero, Ricci ha ricordato che in Italia ci sono 18 interporti operativi che fanno da “casa” a migliaia di aziende; da soli gestiscono i 2/3 del traffico intermodale che viaggia in Italia.

Uir vuole poter dire la sua e mettere a disposizione il proprio know how anche in vista della revisione del piano della logistica. A supporto di tale iniziativa, il direttore generale del Censis ha presentato i risultati del recente studio che ha trattato aspetti come la capacità delle strutture interportuali di generare occupazione, la possibilità di promuovere nuove iniziative e di attrarre investimenti pubblici e privati, i contributi che gli Interporti possono fornire per il decongestionamento del traffico e per la riduzione dell'inquinamento. *“Il 61% della popolazione italiana – ha dichiarato Giuseppe Roma – vive attorno ai centri urbani. Un dato che dà l'idea di quanto importanti siano gli interporti visto che negli ultimi anni precedenti alla crisi hanno segnato un +10% sull'occupazione lavorativa, un incremento del 20% sul transito delle merci e addirittura del 37% sul transito delle merci intermodali se confrontati con gli anni Settanta.*

I NUMERI DELL'INTERPORTO DI TRENTO

Per offrire ai propri clienti strutture e servizi efficaci ed efficienti, Interbrennero S.p.A. ha investito oltre 100 milioni di euro nel potenziamento della struttura e delle aree interportuali. Il nodo di Trento si sviluppa su una superficie di 100 ettari e prevede:

- 150.000 mq piazzali di movimentazione delle merci
- scalo intermodale dotato di 9 binari di cui 3 lunghi 750 ml, 4 lunghi 650 ml e 2 lunghi 400 ml
- 150.000 mq scalo ferroviario pubblico
- 11.500 mq nuovo centro direzionale, con uffici, sala congressi, hotel, bar, ristorante, banca e asilo
- 15.000 mq nuovo centro servizi officina multimarca
- 35.000 mq autoparco
- 12.000 mq nuova sezione doganale, guardia di finanza e piazzali doganali
- 45.000 mq magazzini e uffici per autotrasportatori artigiani
- 45.000 mq magazzini e uffici per autotrasporto industriale
- 50.000 mq magazzini e uffici per commercio all'ingrosso
- 40.000 mq magazzini e uffici per logistica
- 45.000 mq magazzini e uffici a uso spedizionieri, corrieri e per stoccaggio merci
- 70.000 mq Sait Scarl (magazzino per grossisti di grandi dimensioni)
- 9.000 mq distributori carburanti
- 45.000 mq multipli Arcese
- 70.000 mq Trentino Trasporti SpA
- 1.300 persone impiegate al giorno
- 14.000 operazioni doganali all'anno
- 86 società con sede nell'area

Si tratta quindi di una realtà su cui si deve ragionare in termini di rete nazionale”. E che il concetto di “rete” sia oggi quanto mai necessario è stato ribadito anche dal presidente dell'Anita (associazione di categoria degli autotrasportatori) che ha illustrato come tutto ciò sia importante anche per gli operatori del trasporto. Tant'è che anche la società “Autostrada del Brennero Spa” A22, per voce del presidente Paolo Duella, ha dichiarato che “Pur essendo l'Autostrada un concessionario, siamo interessati so-

prattutto alla sinergia con le ferrovie perché lo sviluppo del territorio passa dall'intermodalità”. Altro intervento di portata è stato quello del presidente del porto di Venezia Paolo Costa, che ha concluso sottolineando come “Un sistema interportuale ben integrato dev'essere un sistema virtuoso in grado di coniugare porti e retroporti. Non esiste infatti un buon porto senza un retroporto con interporti collegati tra loro, così come non esiste un buon retroporto senza un porto ben funzionante”. ■

SICUREZZA: BTCE SAB LANCIA EXTRAPASS

E' una soluzione evoluta che viene installata sui carrelli elevatori e sui portoni di ingresso e uscita delle aree che necessitano di protezione.

di **Guido Nardi**

BTCesab propone ExtraPass, somma di un sistema elettronico e di antenne direzionali a Radio Frequenza che incorporano 2 ricetrasmittitori e 2 microprocessori, che trasmettono con tecnologia WPAN (Wireless Personal Area Network), installate sia sul carrello elevatore sia sui portoni di ingresso e di uscita delle aree di lavoro da "proteggere". Il sistema consente di attivare e disattivare automaticamente i parametri di guida in funzione della zona di lavoro. I dispositivi lavorano full duplex, ovvero ricevono e trasmettono informazioni in contemporanea, utilizzando entrambi i ricetrasmittitori sintonizzati sui canali differenti. Le antenne radio sono in grado di misurare la potenza del segnale di ingresso e la qualità del collegamento con range programmabile che può variare da 10 a 100 metri circa. Ogni dispo-

sitivo che pilota le antenne è fornito di un software a 8 ingressi e 8 uscite di tipo digitale che sfrutta tutte le caratteristiche del sistema per utilizzare ExtraPASS come sensore di prossimità e controllo accessi (*il carrello deve passare sotto il portone*). I 2 dispositivi sui portoni trasmettono ininterrottamente un segnale, nel momento in cui si avvicina un carrello elevatore con applicato il dispositivo, quest'ultimo capta il segnale radio trasmesso aprendo il cancello e iniziando a ridurre la velocità della macchina.

Con ExtraPASS quindi è possibile gestire l'operatività e la velocità di un carrello elevatore, in tutta sicurezza, all'interno di un'area predefinita e pilotare l'apertura dei portoni automatici entrando e uscendo da aree prestabilite. Il dispositivo consente di personalizzare la movimentazione delle merci in funzione dell'ambiente, dell'esperienza dell'operatore e delle esigenze legate all'attività stessa, con l'obiettivo di gestire la presenza simultanea di mezzi e persone, aumentando la sicurezza (*per esem-*

pio nelle linee di montaggio) nelle operazioni. Riconoscendo il carrello all'interno di un'area già predefinita, l'applicazione consente, attraverso le antenne direttive, di modificare le opzioni di guida del carrello oppure di modificare l'ambiente circostante, attraverso la riduzione e l'aumento della velocità; il blocco o riduzione di 1 o più funzioni fino a un massimo di 8 (*in accordo con la tipologia di macchina*), ad esempio il sollevamento delle forche; l'attivazione di un avvisatore acustico/luminoso di presenza macchina in un determinato ambiente; l'apertura automatica di una porta automatica o di un cancello; il rallentamento automatico della velocità del carrello in fase di avvicinamento all'accesso; l'apertura di porte o di altri dispositivi di accesso già dotati di automazione. Il sistema è concepito per l'uso su carrelli industriali semoventi conformi alla direttiva macchine 98/37 e in particolare in conformità alla direttiva CE 89/336 (*compatibilità elettromagnetica*); alle direttive 86663, 89240, alle norme armonizzate 1726-1, 1726-2, alle EN1175-1-2-3 e EN12895 (*prove di compatibilità elettromagnetiche*) e su applicazioni civili e indu-

ustriali. Grazie alla protezione automatica degli accessi, ExtraPASS è quindi un sistema di sicurezza attivo di tipo supplementare, che può essere inserito nelle pro- ■



Logisticamente parlando:
"Voi pensate a tutto per i vostri Clienti,
noi pensiamo a tutto per Voi"



oltre **1.000.000** di mc. realizzati



90 cantieri ultimati

230.000 mq. di capannoni costruiti
più di **3.000** abitazioni consegnate



Innovazione nel costruire

Uffici: 26858 SORDIO (LO) - via Cavour, 2
tel. 02 9810951 - fax 02 98109555
www.ecocostruzioni.com



Certificazione di Qualità ISO 9001
IGNef n° IT-35460 - ICMQ n° 04903
Attestazione SCA Categoria:
OG1, OG3, OG11, O53, O528, O630

a cura di **Giulia Vivis**

IL 75% DI MALPENSA LOGISTICA EUROPA AD ARGOL

SEA (società del Comune di Milano gestrice degli aeroporti di Linate e Malpensa) ha deciso la cessione del 75% di Malpensa Logistica Europa -MLE ad Argol (Spa del gruppo Bonzano di Casale Monferrato), per una somma pari a 11 milioni di euro, mantenendo comunque il 25% di MLE. Argol conferma così la sua scelta di crescere nell'aerocargo italiano, avviata nel dicembre 2007 con l'acquisizione di ADR Cargo (gestisce l'handling merci a Fiumicino). Argol ha piattaforme logistiche in località italiane e all'estero (Ungheria, Romania, Polonia, Egitto, Russia, Turchia e Brasile), con superficie coperta di 115 mila mq. E' attiva pure nell'intermodalità ferroviaria e nel trasporto stradale, con 200 trattori e 300 semirimorchi.



DHL CRESCE IN ASIA NELLA LOGISTICA FARMACEUTICA

DHL ha deciso di sviluppare le attività logistiche nel comparto "Life science" nell'area dell'Asia Pacifico: investirà infatti 15 milioni di dollari per realizzare nuovi impianti a Singapore, Mumbai e Hyderabad. Si aggiungeranno alle altre sedici piattaforme specializzate nel farmaceutico che DHL ha già nel resto del mondo.

ACCORDO FRA CEPIM E CATONE PER IL FOOD

CePIM spa e Catone Group hanno stretto un agreement con l'obiettivo di far crescere il settore food e di incrementare il traffico intermodale all'interporto di Parma. L'accordo, per un valore complessivo di circa 9 milioni di euro in sette anni, prevede la cessione di un'area urbanizzata di circa 40 mila mq su cui saranno costruiti nuovi spazi logistici a temperatura refrigerata, per lo svolgimento di attività di stoccaggio e distribuzione nel settore agroalimentare; inoltre stabilisce fino al 2016 il contratto di locazione per i magazzini a temperatura refrigerata di proprietà di CePIM: 120 mila metri cubi di spazi a -28 gradi centigradi. Il potenziamento all'interporto del settore food, sia a temperatura controllata che ambiente, comporterà anche un sviluppo dell'uso della modalità ferroviaria, dal momento che l'azienda di logistica e trasporto campana intende ricorrere al binario per il trasferimento della merce sulle medie e lunghe distanze. La modalità ferro, infatti, servirà per il collegamento Nord-Sud sulla linea Caserta-Parma e verso Europa dell'Est (principalmente l'Ungheria, dove Catone ha già una sede logistica con scalo intermodale).

FONDI UE ALL'INTERMODALITÀ PIÙ ACCESSIBILI

La Commissione Europea ha deciso nuove regole per l'accesso ai contributi del programma Marco Polo per lo sviluppo dell'intermodalità. Le nuove condizioni - più accessibili e quindi disponibili a un maggior numero di richiedenti - si applicheranno ai bandi dall'inizio 2010. Si comincia con l'abbassamento delle soglie minime per l'ottenimento di un contributo per un progetto e non è più richiesta la costituzione di un consorzio. Introdotta una soglia speciale per tutti quei progetti che si prefiggono il passaggio del traffico merci dal trasporto stradale a quello per vie di navigazione interna. Le nuove regole dovrebbero consentire l'accesso al programma anche alle imprese di medie e piccole dimensioni.

FEDEX ESPANDE L'HUB DI ROISSY-CHARLES DE GAULLE

FedEx Express ha deciso l'ampliamento dell'hub di Roissy-Charles de Gaulle, a riprova dell'impegno intrapreso a sostegno della crescita in Europa. Con 158 milioni di dollari investiti nelle nuove strutture insieme a Aéroports de Paris, FedEx conterà su una superficie totale di 77.000 mq, un'area di smistamento ampliata da 49.600 a 72.000 mq, una capacità di smistamento incrementata da 54.000 a 61.500 documenti e pacchi l'ora, un'area cargo/materiali pericolosi che passa da 1.400 a 13.000 mq, 300 voli a settimana.

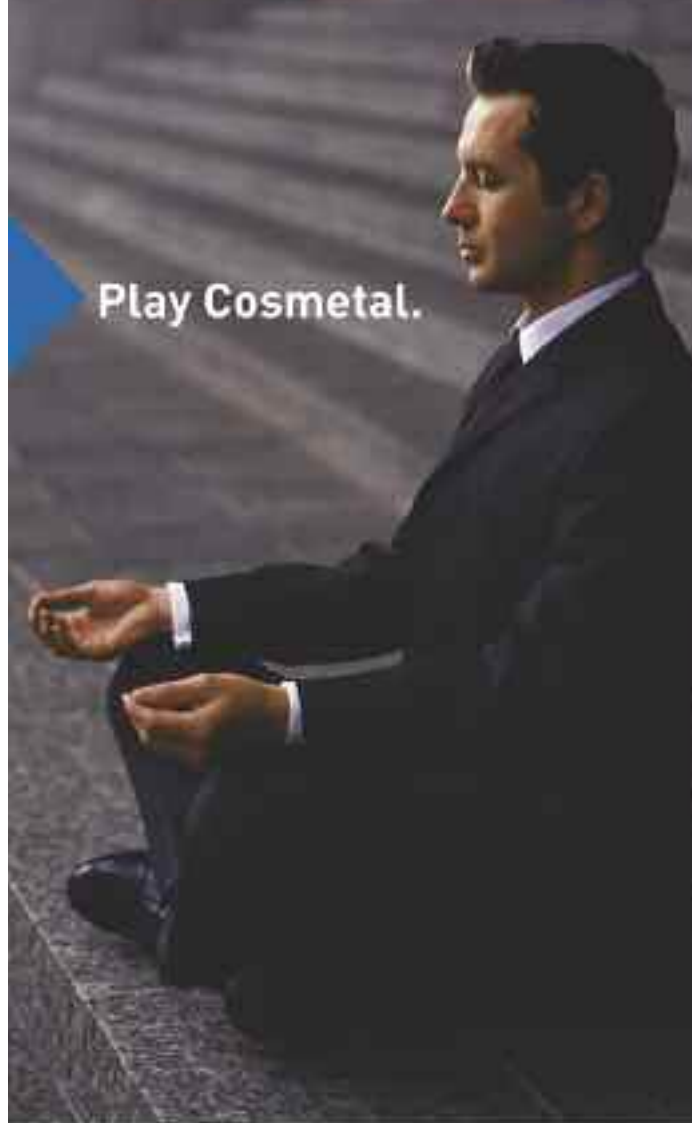
DEL MESE

GEODIS ZÜST AMBROSETTI LANCIA TOP48 GERMANIA

Dopo il successo ottenuto dal TOP48 Francia, Geodis Züst Ambrosetti ha scelto di estendere i confini europei del proprio prodotto TOP e di recente ha lanciato TOP48 Germania, il servizio di distribuzione capillare, mono e multicollo, in 48 ore garantite sull'intero territorio tedesco. Ma quali sono le specificità del servizio TOP in Europa? La garanzia: il 3PL si sente talmente sicuro della propria organizzazione ed esperienza da permettersi di elevare i limiti di responsabilità a due volte il valore della copertura CMR. La copertura geografica capillare: non sono solo le città principali sulle quali viene garantita la resa di 48 ore, ma qualsiasi località, cittadina o villaggio del territorio francese e tedesco. Il customer service preventivo: presente direttamente in ciascuna filiale, senza il filtro di un call center esterno, il servizio clienti dedicato al prodotto TOP avvisa in anticipo il cliente di eventuali anomalie di consegna; questi ha il vantaggio di poter a sua volta preallertare i propri clienti, senza aspettare di sapere da loro della mancata consegna e di ricevere le loro lamentele. La tracciabilità: il monitoraggio in tempo reale dello status delle spedizioni, la visualizzazione e la stampa della prova di consegna in pochi secondi sono infatti assicurate da soluzioni IT innovative.

MANIFESTI DOGANALI TELEMATICI: PRIMA SPERIMENTAZIONE A GENOVA

Obiettivo: rendere più facili e snelle le procedure doganali all'interno dei porti italiani, utilizzando tecnologie informatiche. E' quanto si propone la telematizzazione dei manifesti doganali delle merci in partenza che è in via di sperimentazione in anteprima nazionale nel porto di Genova. Tra le novità del manifesto telematico, l'apposizione automatica del visto d'uscita per le merci in esportazione (nella forma cartacea è un elemento di forte rallentamento dell'operatività portuale). ■



▶ Le nostre scaffalature
ispirano benessere e semplicità
nei nostri clienti.

È una questione di servizio.

COSMETAL
logistics & storage solutions

C.da Cerrato - I-66010 Miglianico (Ch)
Tel. +39.0871.95821 - Fax +39.0871.958115
www.cosmetal.com - contact@cosmetal.com

di Anna Mori

Nell'Emirato Arabo del Dubai un magazzino a forma di hub per l'intera regione

Ceva Logistics propone piramide. Svolge il ruolo mediorientale.



3PL GLOBALE

CEVA Logistics, azienda leader a livello mondiale nella gestione di supply chain complesse, progetta, realizza e implementa soluzioni innovative di contract logistics e freight forwarding per aziende di medie dimensioni nazionali e multinazionali. Con 50.000 dipendenti nel mondo, il 3PL opera in un'estesa rete globale con strutture in più di 100 Paesi. In seguito alla fusione con EGL (agosto 2007), ha annunciato un risultato finanziario pro forma pari a 6.3 miliardi di euro.

Ceva Logistics ha inaugurato a Dubai (Emirati Arabi) un magazzino avanzato di 12.000 mq. Il nuovo edificio è costruito con le più moderne tecnologie e ha una struttura piramidale che richiama il logo Ceva. La piramide è situata nella zona meridionale di Jafza, area che ha un ruolo centrale nelle strategie di sviluppo dell'azienda per incrementare la presenza nella regione, attraverso la creazione di un network di magazzini locali. La Piramide avrà il ruolo di hub per tutti i clienti locali e sarà anche la sede principale Ceva per il Medio Oriente. L'implementazione dei principi "lean" del 3PL per le attività di magazzino migliorerà i processi, minimizzando gli sprechi e incrementando qualità e servizio fornito al cliente. La piramide prevede 13 aree di carico e gestirà i prodotti per

quattro clienti chiave per la regione operanti nei settori dell'elettronica, della moda e dei prodotti industriali. *"Stiamo rapidamente espandendo la nostra presenza a Dubai - ha detto Shamsudeen Ahmed, regional director di Ceva in Medio Oriente - Possiamo inoltre anticipare che le nostre strutture di Jafza cresceranno di ulteriori 65.000 mq nei prossimi dodici mesi, raggiungendo una superficie totale di 110.000 mq".* *"Nel Medio Oriente - aggiunge Gianfranco Sgro, presidente dell'operatore per il Sud Europa, Medio Oriente e Africa - ci stiamo concentrando sui servizi ai clienti operanti nei settori petrolifero e del gas, industriale, automotive e pneumatici, distribuzione e moda, tecnologico e medi-*

cale. Grazie alla nostra esperienza mondiale e alle nostre tecnologie avanzate, possiamo offrire una gamma di soluzioni intelligenti e personalizzate, al fine di incontrare le esigenze dei clienti di ogni settore merceologico". ■

INFO  www.cevalogistics.com

GSE Group la soluzione per i vostri progetti immobiliari

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

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

Una presenza globale in 17 paesi - 12 milioni di m² già realizzati

www.gsegroup.com

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



Tecnica

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

Flessibilità

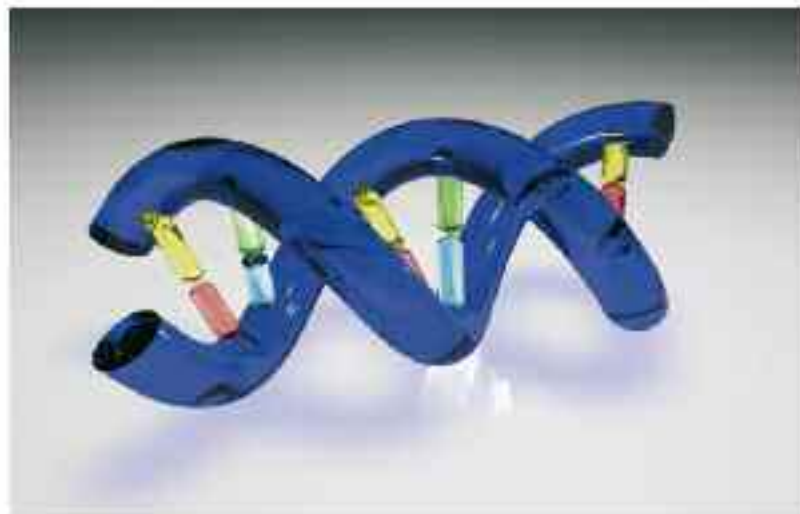
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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