

N°1-2 GENNAIO/FEBBRAIO 2010 Euro 5.00

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA

Franco Togni di Automha

"LA NUOVA SFIDA
DELL' AUTOMAZIONE
PASSA PER SOLUZIONI
DI QUALITA' A BASSO
COSTO"

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

MERCATO IMMOBILIARE: ECCO COSA SUCCEDDE

E-COMMERCE

Un settore stabile,
complice la crisi

FILIERA DEL MOBILE

E' vincente chi ha
una buona logistica

TESI DEL MESE

Chi paga veramente
i costi dei pallet?

iF Product Design Award Winners 2009



Toyota Traigo 48 vince il iF Product Design Award 2009

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

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

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

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

Vice-direttore
Ornella Giola
e-mail: oggiola@euomerci.it
cell.331.674.6826

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@euomerci.it

Intervista a Franco Togni di Automha

**"LA SFIDA? QUALITA'
A BASSO COSTO"**

2

Attualità

**FIAT RIPORTA IN CASA
LA LOGISTICA. PERCHE'?**

5

E-commerce B2C

**SHOPPING ONLINE
MERCATO STABILE**

6

Prevedere & Pianificare

**COME FAR FRONTE
AL BUCO ROSSO**

10

Filiera del mobile

**CHI HA UNA BUONA
LOGISTICA E' LEADER**

16

Tesi del mese

**COSTI DEI PALLET
ECCO CHI LI PAGA**

22

Supply chain manager

**UNA FIGURA STRATEGICA
NELLE RISTRUTTURAZIONI**

28

FOCUS Mercato Immobiliare

**2010: DOMANDA SU,
COMPLICE LA CRISI**

31

A Piacenza

**DOVE LA LOGISTICA SI STUDIA
ALLE SCUOLE SUPERIORI**

54

DAL MONDO DELLE DOGANE

26

IL MAGAZZINO AUTOMATICO DEL MESE

50

NOVITA' PRODOTTI

62

30 GIORNI

64



BORSINO immobiliare
della **LOGISTICA**

powered by
World Capital
www.worldcapital.it

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

www.borsinoimmobiliarelogistica.it



COSÌ VA L'ECONOMIA...

Il nodo "export" resta irrisolto

E' STATO - IL 2009 - L'ANNO PEGGIORE, PER L'ECONOMIA ITALIANA, DAL DOPOGUERRA. E, MENTRE IMPRENDITORI, OPERATORI LOGISTICI E LAVORATORI GUARDANO CON PREOCCUPAZIONE A UN FUTURO CHE SI ANNUNCIA ANCORA INCERTO, DA PARTE DEI POLITICI CONTINUA L'ATTEGGIAMENTO DI SCARICABARILE, AFFIDANDO TUTTA LA RESPONSABILITA' DELLA CRISI SOLO ALLA SITUAZIONE MONDIALE. MA I DATI RELATIVI AL NOSTRO PAESE RISULTANO SEMPRE PIU' CUPI. IL SETTORE METALMECCANICO HA SUBITO UN VERO E PROPRIO CROLLO PRODUTTIVO (-35%) NEL 2009, RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE. SOLO IL COMPARTO DEI GENERI ALIMENTARI HA RETTO E CONTINUA A REGGERE, PUR CON UNA NETTA FLESSIONE DELL'EXPORT. ED E' QUESTA LA VOCE CHE IMPENSIERISCE MAGGIORMENTE CHI HA ANCORA A CUORE LE SORTI DELL'ITALIA. LE PROSPETTIVE INFATTI PER IL 2010 RESTANO MOLTO CAUTE (NEL MIGLIORE DEI CASI SI AVRA' UN +2% DEL FLUSSO DI MERCI IN USCITA), MENTRE PER IL 2011 SI PROSPETTA UN +3%. SONO VALORI INSIGNIFICANTI DI CRESCITA, CAUSATI DA MILLE MOTIVI MA DOVUTI ANCHE A UNA TOTALE ASSENZA PROMOZIONALE DEL "MADE IN ITALY" SUI MERCATI MONDIALI. INTANTO I NOSTRI CONCORRENTI AFFILANO LE ARMI. NON SAREBBE IL CASO CHE QUALCUNO SI SVEGLIASSE ANCHE DA NOI?

"LA SFIDA? QUALITÀ A BASSO COSTO"

Per il presidente di Automha nel settore dell'automazione dei magazzini vince chi abbina soluzioni di livello a una competitiva politica di pricing.

di Ornella Giola



FRANCO TOGNI

Automha (Automatic Material Handling) nasce nel '97, quale spin-off di Trasma (società specializzata nel settore della progettazione e produzione di sistemi di handling, di convogliamenti e rullivie), quando il mercato inizia a chiedere soluzioni che risolvano i problemi di automazione dei magazzini. "Mission di Automha - esordisce il suo presidente Franco Togni - è l'ottenimento dell'efficienza logistica da parte dei clienti: l'automazione della logistica interna è fattore competitivo che migliora le performance di un'azienda, ottimizzandone l'assetto organizzativo, riducendo tempi e costi di gestione, migliorando flussi e condizioni lavorative".

COME REALIZZATE TALI OBIETTIVI?

■ Automha fornisce servizio di consulenza completo che comprende analisi,

progettazione e realizzazione di sistemi integrati di handling automation ad alta tecnologia. Una volta eseguita la diagnosi delle esigenze del cliente e della sua realtà, progettiamo soluzioni globali per la gestione della movimentazione interna di merci e prodotti, dal ricevimento al carico-scarico, dallo stoccaggio al picking,

sviluppando sistemi integrati personalizzabili, impianti complessi, linee di trasporto e magazzini di distribuzione. Siamo un system solution provider, referente unico per la gestione completa di progetti, impianti e prodotti.

UN SYSTEM SOLUTION PROVIDER PREVEDE ANCHE LA GESTIONE DELLA COMPONENTE SOFTWARE DI UN PROGETTO DI AUTOMAZIONE. COSA OFFRITE AL RIGUARDO?

■ Automha può contare su una divisione software interna che è in grado anche di interfacciarsi coi gestionali del cliente, venendo così incontro alle sue reali esigenze ICT. Una scelta questa che ci sta dando delle belle soddisfazioni.

QUALI SONO I VOSTRI PROGETTI A BREVE TERMINE?

■ Quattro anni fa abbiamo lanciato il nostro Autosat (per la descrizione si veda

riquadro, ndr), macchina con marchio registrato a livello internazionale e con la quale abbiamo modificato il sistema

"Siamo un referente unico per la gestione completa di progetti, impianti, prodotti (soluzioni software incluse)"

di stoccaggio tradizionale "drive in" soprattutto delle aziende alimentari, tutte principali e potenziali utilizzatrici di questa nostra soluzione. Autosat sta ottenendo risultati molto positivi soprattutto in Europa (Spagna, Olanda, Portogallo, Turchia, Regno Unito, Germania e Polonia), nord Africa (Egitto) e Asia (India), con buone prospettive di diffusione anche nell'Europa

dell'Est e in quei mercati del lontano Oriente dove la competizione è giocata soprattutto sotto il profilo dei costi.



E QUINDI L'OBIETTIVO È DI ESSERE ANCHE COMMERCIALMENTE PIÙ COMPETITIVI?

■ Oggi la sfida si gioca tutta nel creare nuove macchine che possano consentire la realizzazione di impiantistiche di stoccaggio, movimentazione e automazione a un prezzo relativamente contenuto, al fine anche di vincere la concorrenza di nuovi operatori emergenti, provenienti soprattutto dall'Oriente.

IL FATTO DI FORNIRE SOLUZIONI "MADE IN ITALY" VI PREMIA O PENALIZZA SUL MERCATO ESTERO?

■ Il pregiudizio dell'italiano "spaghetti e mandolino" è - appunto - un pregiudizio. E' vero che ci sono talvolta società italiane che approcciano i mercati esteri con pressapochismo, ma se ti presenti fornendo dati certi e con puntualità, il rispetto viene automatico e la nazionalità conta poco. La professionalità e il modo serio in cui si opera sono carte comunque vincenti. Certo oggi la professionalità deve sposare anche una politica commerciale e di "pricing" appetibile e competitiva.

E VENIAMO ALLE ALTRE SOLUZIONI?

■ Laddove bisogna soddisfare alti flussi di picking Automha propone le soluzioni tecnologiche miniload denominate Booster, Rapido e Master che assicurano la 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 umano, garantendo un controllo puntuale delle giacenze, dei prelievi e dei reintegri. L'efficienza di picking può essere raggiunta anche con la macchina Vertigo, il magazzino verticale, un sistema di stoccaggio moderno, rapido e silenzioso: una piattaforma - >



CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS S.p.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

QUEL SATELLITE DI NOME AUTOSAT

Tra le soluzioni di Automha c'è Autosat, macchina automatica per automatizzare tutti i tipi di scaffalatura drive in. Si tratta di un satellite semi automatico in grado di muoversi autonomamente fra i canali di un sistema drive-in, a garanzia di uno stoccaggio automatico ad alta densità. Comandato da un semplice radiocomando, Autosat preleva, deposita, riordina i pallet spostandosi facilmente da un canale all'altro con un muletto convenzionale. Rappresenta un'innovativa soluzione dotata di un vasto range di modelli anche per gli ambienti a temperatura refrigerata fino a -30°. E' consigliato per l'ottimizzazione di stoccaggio/deposito/prelievo in modalità semi automatica per aziende di logistica, di produzione e per ogni realtà che intende ridurre i rischi di danni a unità di carico e scaffalature grazie alla movimentazione fronte magazzino, limitando pure rischi e stress per addetti ai carrelli elevatori.



ma 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.

QUALI LE RISPOSTE DEL MERCATO A TALI SOLUZIONI?

■ La gestione del picking gioca un ruolo determinante per le società (specie per quelle della distribuzione) che vogliono rimanere sul mercato. La domanda di soluzioni che automatizzano tale funzione è pertanto elevata; basti pensare che entro luglio 2010 contiamo di attivare 18 nuove installazioni presso importanti clienti italiani ed esteri.

TRA I VOSTRI PRODOTTI CI SONO ANCHE GLI AGV (AUTOMATIC GUIDE VEHICLES)?

■ Offriamo in effetti una gamma di prodotti AGVs che spazia dai veicoli a guida induttiva a quelli a guida ottica/laser di ultima generazione, proponendo soluzioni meccaniche altamente modulari per pallet, bobine, oppure l'economico trattorino per il trasporto trolleys, oltre a progetti speciali appositamente dedicati ed elaborati.

OFFRITE ANCHE SOLUZIONI PER TUTTE LE PROBLEMATICHE LEGATE ALL'INVECCHIAMENTO DEI MAGAZZINI AUTOMATICI?

■ In effetti elaboriamo soluzioni di rin-

novamento (revamping o refurbishing) di impianti obsoleti sia meccanicamente sia, soprattutto, a livello elettrico/elettronico per mantenere costante il grado di affidabilità, efficienza e sicurezza degli impianti. E' un business interessante, perché il cliente deve avere piena fiducia nel fornitore, che in genere si fa carico di risistemare il magazzino durante le ferie agostane o nel periodo post-natalizio.

QUALI TREND STA PRESENTANDO IL SETTORE?

■ Tutte le aziende sono consapevoli che per continuare a confermare i loro rapporti - specie quelli internazionali - devono rinnovarsi ed essere ben organizzate all'interno, con zero perdite di denaro su produzione, stoccaggio, spostamenti e che devono essere perfettamente informatizzate con soluzioni ICT d'avanguardia. Per quelle imprese che invece sono restie a investire stiamo portando avanti un discorso di forniture diciamo "a noleggio", senza far pesare l'investimento immediatamente sul cliente, ma "noleggiandogli" alcuni servizi (all'estero la soluzione funziona). Altri imprend-

ditori si fermano infine su soluzioni tradizionali, perché non hanno possibilità di investire.

COSA RISULTA MAGGIORMENTE DIFFICILE DA FAR COMPRENDERE AI POTENZIALI CLIENTI ITALIANI?

■ Non tutti comprendono che non è importante quanto si spende, ma il ROI ovvero il ritorno di investimento; talvolta con un ROI anche al limite dell'anno alcune aziende preferiscono spendere meno, complici - nella situazione attuale - le banche che hanno stretto i cordoni della borsa.

QUALI PROSPETTIVE DI MERCATO CI SONO PER LE AZIENDE DEL SETTORE AUTOMAZIONE?

■ In futuro ci sarà spazio solo per le medie e le grandi realtà; per le piccole non c'è spazio: bisogna avere il coraggio di integrarsi, unificando il prodotto e questa è una sfida molto importante e seria. I problemi di accesso al credito accrescono poi le difficoltà per i piccoli.

COME È ANDATO IL 2009?

■ E' stato un anno positivo; non abbiamo perso alcuna quota di mercato, ma abbiamo confermato i dati del 2008, il che non è poco per un periodo così critico e difficile a livello finanziario e occupazionale quale è stato il 2009. Per il 2010 abbiamo già un parco ordini che ci porta a essere piuttosto ottimisti. ■

"Alle imprese italiane è talvolta difficile far comprendere l'importanza del ritorno di investimento"

FIAT RIPORTA IN CASA LA LOGISTICA. PERCHÉ?

Le risposte ufficiali non soddisfano. La decisione nasconde forse la scelta di rivoluzionare il sistema industriale? Comunque si chiude un'epoca.

a cura della **Redazione**

La notizia è di quelle che fanno scalpore: il gruppo Fiat Auto ha deciso di riorganizzare la propria logistica riportandola in buona parte sotto la gestione interna. Ciò sta avvenendo con l'acquisizione di quattro rami d'azienda dagli operatori Ceva Logistics e Kuehne&Nagel. Di fatto si tratta di funzioni determinanti, quali deposito, gestione e movimentazione dei materiali, incluso anche il rifornimento delle linee di produzione per quasi tutti i componenti in arrivo agli stabilimenti. Una decisione quella di Fiat che consiste in un'operazione che comporta certamente forti investimenti per la Casa automobilistica torinese e che va nella direzione opposta rispetto alle tendenze dichiarate per lungo tempo.

Bocche cucite,

naturalmente, da parte di tutti gli attori di questo vero e proprio colpo di scena. Euromercì ha cercato di capire quali potrebbero essere le ragioni profonde che hanno portato a questo drastico cambiamento di strategia. Secondo fonti autorevoli, che si nascondono dietro l'anonimato, "la

scelta è diventata necessaria perché il lavoro di ottimizzazione dei flussi interni veniva spesso rallentato dalla necessità di analizzare e concordare minuziosamente con i 'logistics server provider' gli effetti organizzativi ed economici dei piccoli passi di ottimizzazione che s'implementano nei normali processi di miglioramento continuo e che derivano dalle tecniche di lean thinking".

Queste sono considerazioni di ordine operativo riguardo all'organizzazione della logistica, ma c'è anche chi ritiene che Fiat voglia rivoluzionare il proprio sistema industriale nei prossimi anni, dopo la recente acquisizione di una quota dell'americana Chrysler. Si parla in particolare di trasferimento di produzioni in altre aree e quindi è inevitabile che si chiudano oggi certi rapporti per avere le mani libere nei

processi di ancor più accentuata globalizzazione delle fabbriche.

Viene da chiedersi se la Casa torinese abbia davvero saputo gestire l'esternalizzazione dei suoi servizi

C'è poi chi pensa che questa potrebbe anche essere una scelta dovuta alla semplice necessità di cambiare le regole del gioco. L'outsourcing della logistica era in atto da oltre un decennio, con alti e bassi e frequenti voci di possibili acquisizioni di partecipazioni in aziende del comparto, quale per esempio il gruppo Arcese (rimasto invece autonomo). Poi la scelta dell'affidare "tutto fuori" ha preso decisamente il sopravvento, ma adesso si riaffermerebbe invece l'intenzione del riacquisire molte attività al proprio interno, puntando diritti sull'insourcing. Qualunque sia la vera ragione (o magari la serie di diversi motivi coincidenti nell'obiettivo), è indubbio che c'è anche da domandarsi se Fiat Auto abbia davvero saputo gestire l'esternalizzazione di parte dei propri servizi. Se c'era insoddisfazione rispetto ai logistics provider, in buona parte si deve proprio alla scarsa attenzione con cui dall'interno si è lavorato con i fornitori. Un problema, questo, tutt'altro che trascurabile e che risale alla poca sensibilità con cui molti gruppi industriali affrontano trasformazioni organizzative di così forte rilievo. ■



SHOPPING ONLINE MERCATO STABILE

Il 2009 ha registrato un +1% del fatturato totale, con un aumento degli ordini del 13%, anche se lo scontrino medio si riduce del 10%.

a cura di **Eleonora Rota**

Nel 2009 l'eCommerce B2c in Italia, inteso come il totale delle vendite realizzate da siti italiani, è stimato poco sopra ai 5,8 miliardi di euro, dato stabile rispetto al 2008 (+1%). La recessione sembra quindi giocare a favore dell'e-commerce. Nel 2009 cresce infatti il numero di ordini (+13%), mentre il fatturato aumenta di un solo punto percentuale, ma si riduce del 10% lo scontrino medio. Più allineata alla media europea la spesa

La recessione sembra giocare a favore del settore, con vendite complessive intorno ai 6 miliardi di euro

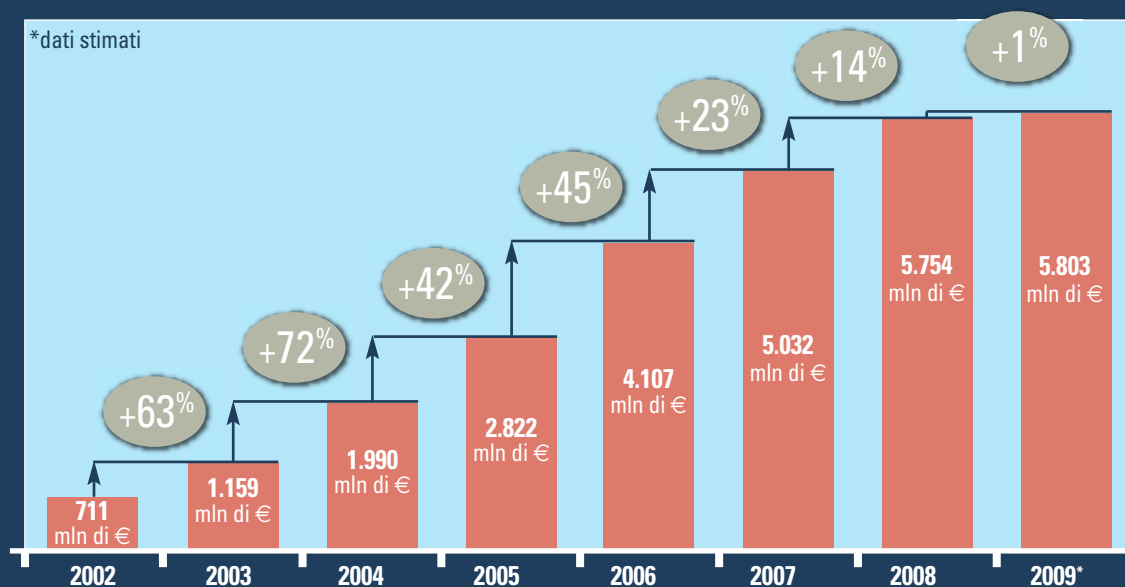
mentre è ancora basso il numero di consumatori online (circa 8 milioni) rispetto agli utenti Internet. Tutto questo è quanto emerge in sintesi da una ricerca condotta dall'Osservatorio eCommerce B2c Netcomm - School of Management del Politecnico di Milano (www.osservatori.net), che ha analizzato 200 casi in uno studio che fornisce anche la

valutazione preconsuntiva del mercato italiano dell'eCommerceB2c nel 2009, oltre al consuntivo del 2008.

L'eCommerce B2c in Italia, inteso come il totale delle vendite realizzate da siti italiani, dovrebbe superare di poco i 5,8 miliardi di euro nel 2009, restando sostanzialmente stabile rispetto al 2008. È la prima volta, a partire dal 1999, che l'eCommerce B2c nel nostro Paese non cresce con tassi a due cifre. La sostanziale stabilità del fatturato complessivo è in realtà l'esito di due fenomeni contrastanti, la crescita nel numero di ordini (+13%)

LA DINAMICA DELLE VENDITE NEI SITI ITALIANI (2002/2009)

*dati stimati





- e quindi di atti di vendita online - e la contestuale riduzione del valore medio dello scontrino (-10%). Il valore aggregato è peraltro il risultato di dinamiche molto diverse tra i singoli operatori. Oltre il 60% dei player analizzati ha dichiarato un fatturato in crescita nel 2009 e ben due terzi di questi con tassi superiori al 20%. Solo 1 operatore su 5 presenta un fatturato in calo e solo nel 4% dei casi la riduzione è maggiore del 20%.

Disaggregando a livello di macro-aree, le vendite di "prodotti" B2c - informatica ed elettronica di consumo, libri, abbigliamento, alimentari - sono aumentati del 17% circa superando gli 1,1 miliardi di euro, mentre le vendite dei principali "servizi" - biglietti, viaggi, assicurazioni - chiudono il 2009 a circa 3,5 miliardi di euro, in calo del 2%. Positivo, sia per i prodotti che per i servizi, è l'andamento del numero di ordini evasi che cresce del 20% e del 10% circa, rispettivamente, mentre si riduce del 10% lo scontrino medio nei servizi. Luci e ombre sull'insieme dei settori minori, in calo complessivamente del 4% circa rispetto al 2008: vi sono comparti con andamenti positivi (ad esempio il made in Italy, le ricariche telefoniche, il ticketing) e altri che fanno registrare una flessione (ad esempio le vendite nel canale con-

sumer to consumer). Se si analizzano più puntualmente l'andamento delle vendite all'interno dei principali comparti merceologici, quello con il tasso di crescita più elevato è l'abbigliamento con un +42% rispetto al 2008. "Nonostante la sostanziale stabilità del mercato eCommerce - ha dichiarato Alessandro Perego, responsabile scientifico dell'Osservatorio eCommerce B2c di Netcomm e School of Management del Politecnico di Milano - nel 2009 verranno evasi oltre 21 milioni di ordini, il 13% in più rispetto al 2008. L'incremento è significativo in tutti i principali comparti, anche se vi sono sostanziali

Pur non perdendo quote, è però la prima volta che dal 1999 l'e-commerce B2C non cresce con tassi a due cifre

differenze - si va dal +50% fatto registrare dall'abbigliamento, al +17% dell'editoria, musica ed audiovisivi, al 10% del turismo e al 5% nell'informatica ed elettronica di consumo. Nel complesso questo dato dimostra comunque una crescente propensione e abitudine da parte del consumatore italiano all'utilizzo del canale online. Si riduce, però, lo scontrino medio, da circa 240 a 215 euro nel 2009, a dimostrazione di una maggiore attenzione ai prezzi da parte di venditori e acquirenti. La riduzione è assai limitata nei comparti di prodotto (-1%) e molto significativa nel turismo, da 300 a 250 euro circa. La spesa media annuale online di un web shopper italiano, non lontana dagli 800 euro, è inferiore del 15% circa alla media europea (940 euro), anche se molto al di sotto del valore registrato in Gran Bretagna (1.350 euro). I web shopper in Italia, 8 milioni circa pari al 19% >

D.M. POCO PRESENTE

Uno dei dati che più stupisce è il peso estremamente limitato delle iniziative promosse da imprese tradizionali commerciali (11%) e del correlato basso peso che rivestono le iniziative capaci di coniugare il canale online con i negozi fisici (13%). Decisivo nel determinare questi risultati è lo scarso coinvolgimento della distribuzione (D.M.) moderna nell'eCommerce italiano. Come ormai rileviamo da diversi anni, la distribuzione moderna nei diversi comparti - alimentare e non alimentare (abbigliamento, informatica ed elettronica di consumo, arredamento e prodotti per la casa, articoli sportivi, libri e musica, ecc.) - risulta

infatti ancora fortemente a margine nell'eCommerce B2c italiano.

A onor del vero, abbiamo colto nel 2009 diversi segnali incoraggianti, soprattutto dagli operatori della distribuzione moderna non alimentare. Un terzo delle insegne ha oggi un sito di eCommerce, il doppio circa rispetto a 4 anni fa. Nel 2009 si è assistito, infatti, all'ingresso di alcuni retailer nell'abbigliamento - Cisalfa, Decathlon, D&G e Furla - nell'arredamento/design con Artemide e Foppapedretti, nell'informatica ed elettronica di consumo con Coeco e Darty, nell'editoria, musica ed audiovisivi con Libraccio e, infine, nella profumeria con the BodyShop. In ambito alimentare, lo scenario resta invece decisamente meno confortante, con oltre il 90% delle insegne della distribuzione moderna non implicato in alcun progetto di commercio elettronico.

degli internet user, sono ancora in numero molto contenuto se paragonati a quelli di Francia (19 milioni pari al 54% degli internet user), Gran Bretagna (28 milioni - oltre il 70%) e Germania (33 milioni -60%)."

È interessante analizzare anche la ripartizione delle vendite tra operatori pure player (operatori che vendono esclusivamente attraverso il canale online) e multicanale (operatori che al canale online affiancano punti di vendita fisici - store -, la vendita per corrispondenza o tramite telefono - distanza - o la combinazione di questi - composito). Si nota una riduzione del peso dei pure player di quattro punti percentuali (dal 54 al 50%), prevalentemente a fronte delle performance non brillanti di molti operatori pure player del turismo (con le agenzie di viaggio in primis), a beneficio delle

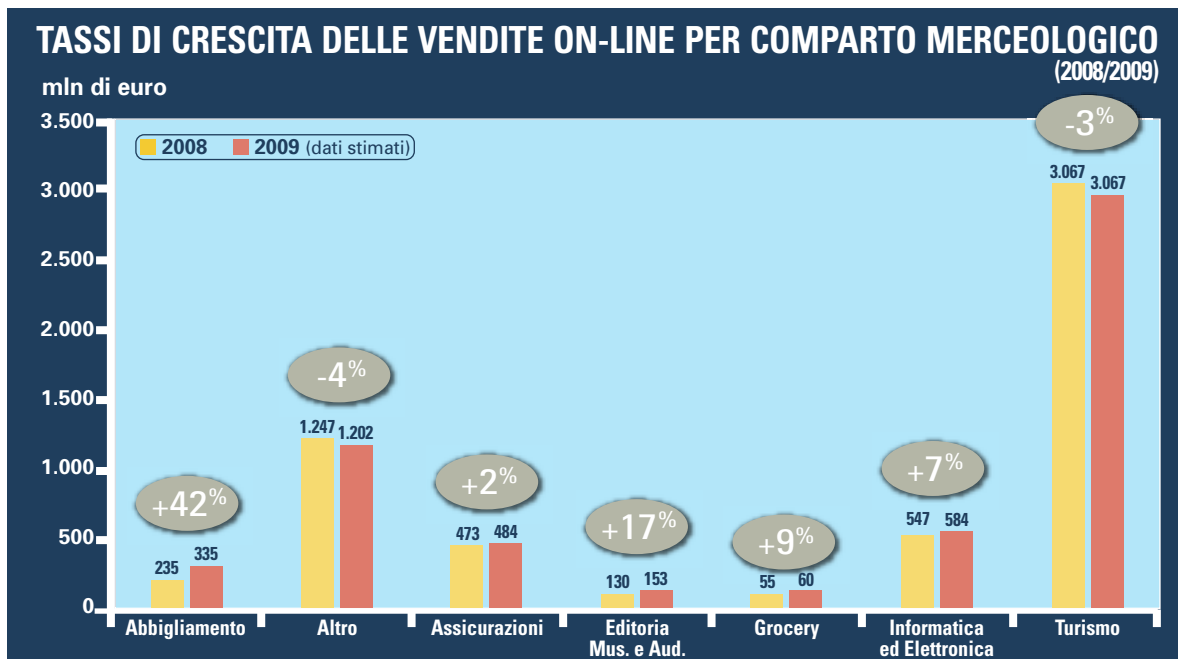
POCO EXPORT NELLE VENDITE

Le vendite all'estero dei siti di eCommerce italiani - grazie in particolare alle prenotazioni alberghiere e all'abbigliamento - sfioreranno quota 950 milioni di euro, in crescita del 9% circa rispetto al 2008, con una incidenza del 16% sulle vendite complessive. I tre mercati principali restano l'Unione Europea, gli Stati Uniti e il Giappone. Analizzando l'incidenza delle vendite all'estero, sul totale delle vendite online, per ciascun comparto merceologico, si nota come l'export sia un fenomeno significativo solo per un paio di comparti, l'abbigliamento, con oltre il 50% di vendite fuori confine, e il turismo, con il 18%; due settori che generano rispettivamente il 20% e il 65% circa del valore complessivo delle vendite oltreconfine. La restante parte di export è da attribuirsi ad alcuni micro comparti del made in Italy (enogastronomia, prodotti artigianali e ticketing per eventi). Tutti gli altri comparti - informatica ed elettronica di consumo, editoria, assicurazioni, grocery - sono essenzialmente mercati domestici.

imprese multicanale che complessivamente raggiungono il 56% delle vendite eCommerce. Cresce infine moderatamente la quota degli operatori che combinano il web con gli store fisici, sia a seguito dell'ingresso di nuove insegne (prevalentemente nell'abbigliamento, ma anche nell'informatica ed elettro-

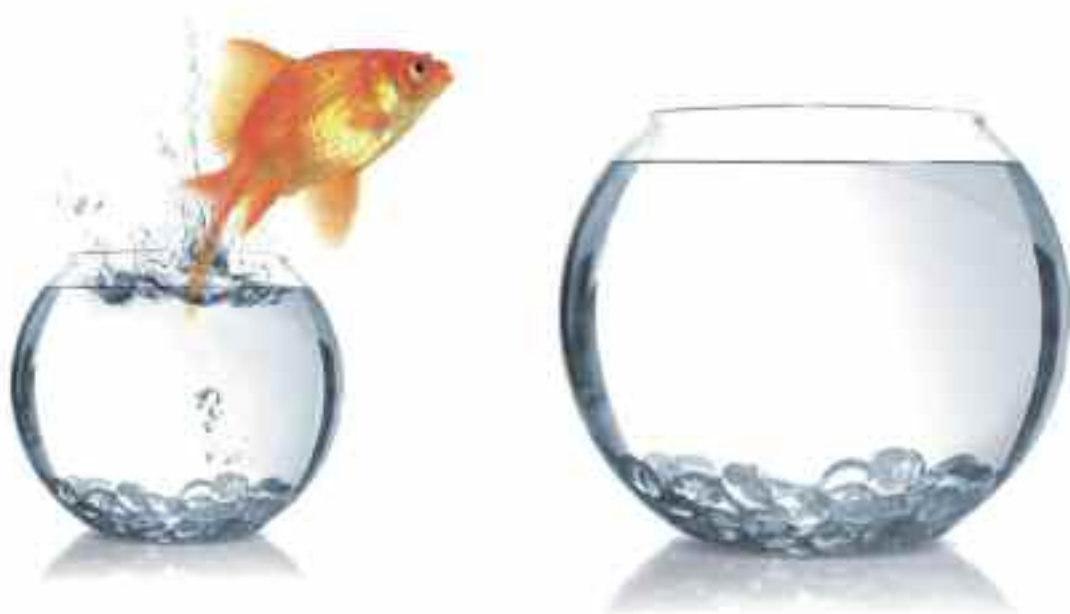
nica di consumo e nell'arredamento) che delle buone performance di alcuni operatori che erano già presenti online (per esempio Mediaworld, Esselunga, la Feltrinelli.it). In aumento anche l'incidenza degli operatori multicanale compositi (che combinano molteplici canali di vendita) grazie, prevalentemente, ai buoni risultati di Trenitalia. Gli operatori specializzati nella vendita a distanza, tra cui le compagnie di assicurazione dirette, mantengono invece stabile la loro incidenza sul totale delle vendite. ■

Scende al 50% la quota dei pure player; i venditori multicanale hanno invece il 56% delle vendite



Fonte: Netcomm - School of Management del Politecnico di Milano

Fate un salto di qualità



Cercate spazi logistici moderni per consolidare la vostra attività logistica?
Volete ottimizzare la vostra efficienza operativa?

E' arrivato il momento di fare un salto di qualità, infatti ProLogis ha la soluzione ideale per i vostri
bisogni immobiliari logistici. I nostri immobili sono costruiti seguendo i più alti standard internazionali
per impianti logistici con particolare attenzione al rispetto dell'ambiente.

ProLogis è proprietaria di oltre 750.000 m² di immobili industriali ad uso logistico in Italia
disponibili in pronta consegna da 5.000 m² a 50.000 m² nelle aree seguenti:

- Piacenza (PC)
- Ronentino (NO)
- Castel San Pietro Terme (BO)
- Casalpiastrello (LD)
- Interporto di Bologna (BO)

Fai il salto di qualità . . . unisciti a ProLogis!

Per individuare la Tua soluzione immobiliare contattaci al numero 02 2539971
oppure manda una mail a dsotti@prologis.com

www.prologis.it

 ProLogis

COME FAR FRONTE AL BUCO "ROSSO"

L'attuale andamento dell'economia richiede speciali strategie, a cominciare dalla "reingegnerizzazione" della catena logistica estesa.

di **Roberto Crippa** e **Livia Larghi**

Da alcuni mesi si iniziano a registrare segnali (più o meno deboli) di una ripresa, ma il sipario si sta sollevando su di uno scenario *strutturalmente* assai diverso da prima. La perdita di produzione rispetto ai livelli del 2007-2008 è stata nel complesso impressionante in molti settori del comparto economico, come mostra l'immagine qui sotto che, purtroppo, non abbisogna di ulteriori commenti. La ripresa si annuncia lenta e incerta.

C'era da aspettarselo, quindi, ripercorriamo brevemente le tappe che ci hanno portato fin qui per darcene una ragione. Un improvviso *downturn* di origine finanziaria (le cui ragioni primigenie toccano anche temi di distribuzione della ricchezza e intermediazione delle informazioni nelle economie avanzate) è andato a sovrapporsi, tra la fine del 2007 e i primi trimestri del 2009, a un' "onda lunga" di cambiamenti strutturali nelle *supply chain* già in atto da anni, primo fra tutti un progressivo spostamento della domanda verso i Paesi emergenti ⁽¹⁾. E' uno degli (inevitabili) effetti di quella globalizzazione che ha connesso, come vasi comunicanti, contesti economici e socio-culturali fra loro profondamente diversi. L'effetto combinato di queste forze ha determinato una situazione dirompente per molti "ecosistemi di business" che possiamo in linea generale rappresentare con lo schema interpretativo di pag. 11. Come tutte le rappresentazioni di sintesi, esso va considerato nelle sue linee di massima: per alcuni settori è vero in termini di volumi, per altri (ove l'effetto è stato soprattutto di prezzo) lo è

in termini di valore, per altri ancora lo è in termini di mercati consolidati (europei e statunitensi); nel complesso è comunque un modello di buona validità rappresentativa.

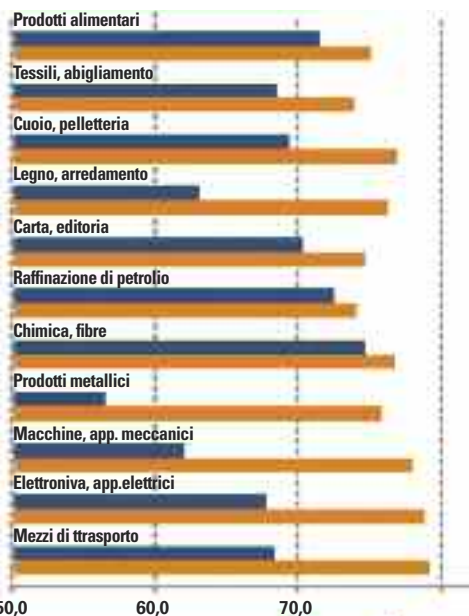
Le aziende hanno in genere risposto all'emergenza creata dalla crisi con soluzioni tattiche e di breve periodo

Negli anni precedenti il 2008 l'economia ha goduto di un significativo *trend* di crescita, cui ha fatto seguito un corrispondente incremento di capacità. La domanda era adeguata anche per sostenere discreti livelli di *overhead*

e i consolidati modelli di business apparivano nel complesso adeguati anche se il processo di globalizzazione e di spostamento del baricentro della

GLI EFFETTI DELLA CRISI SULL'ECONOMIA ITALIANA

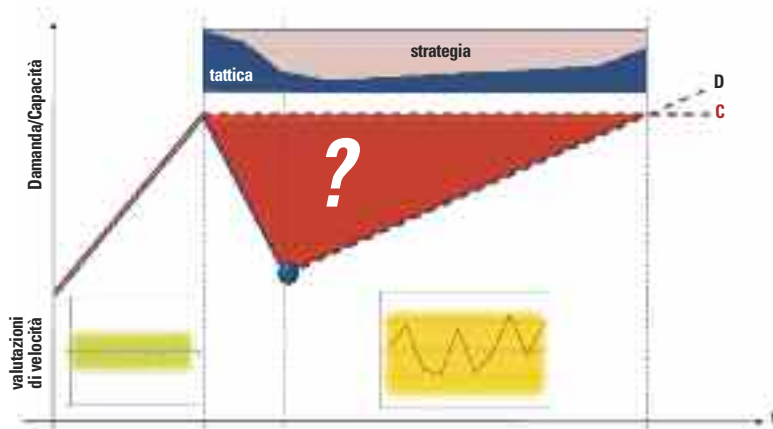
% utilizzo capacità 2008-2009



Fonte: il Sole 24h, 19 ottobre 2009

Fotolia.com





domanda già faceva presagire l'insorgere di inadeguatezze strutturali di allocazione capacitiva. Su questo scenario si è innestata la ben nota crisi che ha imposto un brusco arresto e una discesa dei livelli produttivi. La risposta della quasi totalità delle imprese, colte alla sprovvista, è stata di natura prevalentemente tattica e di breve periodo. Non sarebbe potuto essere altrimenti in una condizione di emergenza: repentino calo dell'*output*, ricorrendo ove possibile ad ammortizzatori sociali, e forte taglio (più o meno meditato) di costi e investimenti.

Lo scenario che si sta ora profilando, complice l' "onda lunga" già in atto

da anni e gli effetti *durevoli* che la crisi ha portato nei rapporti tra economia reale e finanza, è quello di una ripresa con una velocità di crociera assai più lenta di prima e con molta più instabilità. Accelerazioni e decelerazioni, accresciute difficoltà di previsione, incertezza... fenomeni destinati a costituire un rumore di fondo col quale convivere a lungo. Quanto a lungo? Difficile dirlo, molto probabilmente svariati anni ⁽²⁾. Lo squilibrio che si è venuto a creare è tale da imporre un drastico ripensamento in chiave strategica delle strutture d'impresa e della catena logistica estesa, approntando organizzazioni più snelle, ridefinendo le scelte *make vs buy* e di allocazione geografica.

S'impone un drastico ripensamento strategico delle strutture d'impresa e della supply chain

Ripensando, infine, il rapporto tra strategie corporate, finanziarie e di *supply chain*. E' questo un punto di fondamentale importanza, che acuisce le difficoltà di coesistenza tra cambiamenti incrementali (tattici) e radicali (strategici) già affrontate in un recente articolo ⁽³⁾. Per ragioni storiche, dovute sia alla più recente nascita delle funzioni di *supply chain*

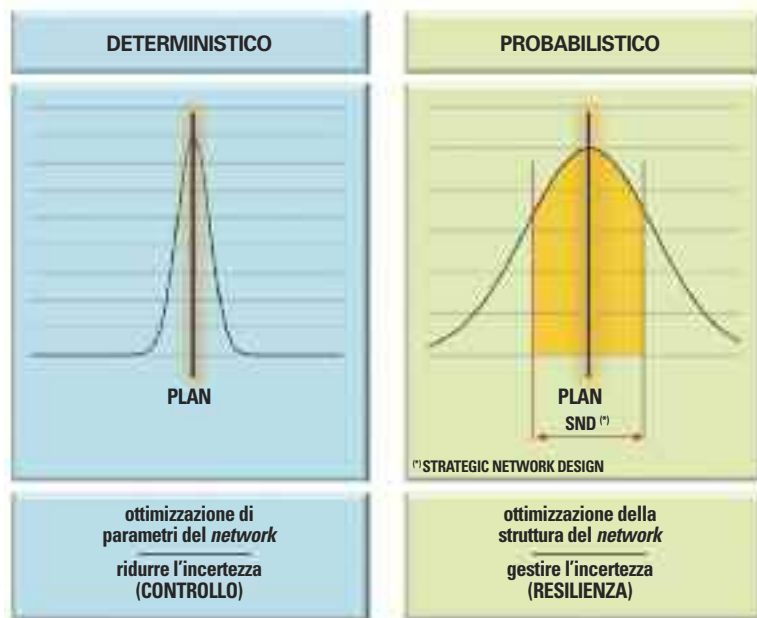
management sia a un loro percepito sostanzialmente operativo, il dialogo tra esse e le più consolidate funzioni finanziarie e di *top management* è spesso difficile (complice anche la mancanza di un lessico comune). E' generalmente vero, ma lo è in particolare modo nel nostro Paese, cosa che può rivelarsi estremamente rischiosa in questi momenti di grandi cambiamenti.

Il primo passo per affrontare con successo lo scenario che si profila è maturare una consapevolezza: il sipario si sta aprendo su di un "nuovo atto" che ben poco ha a che spartire col passato. Sperare che, passata la crisi, si possa in qualche modo tornare allo status quo ante è una speranza tanto vana quanto pericolosa. Strategia e tattica sono complementari: affidarsi solamente alla seconda è come navigare avendo una carta nautica, ma non la bussola. Il nuovo corso va intrapreso con l'uso sincronizzato di entrambi gli strumenti. Il secondo passo è ancora una questione di consapevolezza, legata alla mutata natura del significato di pianificazione. Tanto più aumentano le situazioni d'incertezza e volatilità, tanto meno i tradizionali sistemi deterministici di pianificazione si rivelano efficaci.

Il problema non è più solamente identificare una situazione ottimale a fronte di uno scenario (relativamente) certo, quanto determinare un assetto globale in grado di comportarsi in modo soddisfacente (agile, adattabile, allineato ⁽⁴⁾ in una parola sola: resiliente) al variare, anche significativo, di condizioni esterne o non direttamente >



IL CAMBIAMENTO NEL CONCETTO DI PIANIFICAZIONE



controllabili. Non si tratta di una chimera, né di un approccio totalmente nuovo: già da anni le tecniche di simulazione supportano processi decisionali innanzitutto per *comprendere* e conseguentemente per *gestire* le dinamiche dei sistemi complessi. Utilizzate con successo in ambito di *operations* (funzionamento delle linee di produzione) e di disegno/ottimizzazione delle strutture di logistica fisica e delle reti di distribuzione, le tecniche di simulazione per la progettazione, la mitigazione del rischio e l'ottimizzazione della risposta ad eventi imprevisti o scenari alternativi costituiranno sempre più un imprescindibile strumento di supporto alle decisioni d'impresa a livello sia strategico sia tattico. Tutto ciò è conosciuto da alcuni anni sotto il nome di *Strategic Network Design* (SND), ossia il processo di (re)ingegnerizzazione della catena logistica estesa al fine di:

- garantire livelli adeguati di flessibilità ed agilità di risposta;
- assorbire e minimizzare gli impatti di eventi improvvisi;

■ gestire al meglio i cambiamenti di mercato e di altre condizioni esterne.

Sebbene nato per supportare decisioni tipicamente strategiche (quali dimensionamento e allocazione della capacità; politiche *make vs buy*; riorganizzazione di *supply chain* a fronte di fusioni, acquisizioni, ingresso in nuove aree di business; gestione della varietà; completa-

mento del processo di budgeting...) un approccio sistemico alla comprensione e all'ottimizzazione del network ha anche grandi valenze di medio e perfino di breve termine. Costituisce ad esempio un prezioso supporto ai processi di *sales & operations planning*, di dimensionamento e allocazione delle scorte, di ottimizzazione delle alternative di distribuzione e trasporto. Ma non solo: possono essere efficacemente affrontate mediante modelli di *strategic network design* anche valutazioni di *what if* rispetto a variazioni di tassi di cambio, dazi doganali, costi di trasporto o eventi contingenti di svariata natura (ad esempio come far fronte a un improvviso picco della domanda oppure a una carenza di capacità, e così via).

Strutturati in modo da fornire risultati "leggibili" attraverso il sistema degli indicatori di *performance* aziendali in uso, essi possono, infine, contribuire notevolmente a facilitare il dialogo tra gestori della *supply chain*, *top executive* e direttori finanziari. Ed è questo, anche se non tangibilmente misurabile, uno dei più grandi benefici che questi strumenti possono apportare a un'impresa. Soprattutto in uno scenario estremamente incerto e delicato quale è quello che ci attende. ■

Ora occorre un assetto globale per muoversi in modo soddisfacente al variare delle condizioni esterne

(1) Cfr. MIT Boston, *TruEconomy Consulting*, A Research Into European Supply Chains 2008-2009, Boston/Amsterdam, October 2008.

(2) *Le contrastanti stime per le economie europee variano da 3 a 8 anni, a seconda dei settori di riferimento.*

(3) Cfr. Crippa R, Larghi L, Che fare in attesa della ripresa?, *EuroMerci* nr. 10, ottobre 2009.

(4) Cfr anche: Lee H, The Triple-A Supply Chain, *Harvard Business Review*, Harvard, October 2004

ERRATA CORRIGE

Nel sommario dell'articolo dedicato al nuovo polo logistico di Tortona e pubblicato sul numero di dicembre di *Euromerci* abbiamo indicato erroneamente il nome di due delle società promotrici dell'iniziativa. Si tratta di SIVIM e non di SAVIM e di GDM Costruzioni e non di CDM Costruzioni.

Ce ne scusiamo con gli interessati e con i nostri lettori.



FM LOGISTIC. THE SATISFACTION CHAIN.

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

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

I nostri valori:

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

Le nostre attività:

- gestione integrata della supply chain

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

FM LOGISTIC
made in satisfaction

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

NUOVO TERMINAL HUPAC AD ANVERSA

Sorge nell'area portuale e ha comportato un investimento di 22 milioni di euro, in parte finanziati dalla Confederazione Elvetica.

di Jean Luc Duval

Anversa ospita un nuovo terminal di trasbordo dell'operatore svizzero del trasporto combinato Hupac. L'impianto dispone di capacità per 12 coppie di treni al giorno e consente l'ulteriore trasferimento del trasporto di merci dalla strada alla rotaia. Non-

stante la crisi economica la costruzione è stata completata entro i tempi previsti. L'HTA Hupac Terminal Antwerp si trova nei pressi dell'area portuale di Anversa utilizzata precedentemente da Hupac. L'impianto è costituito da un settore per il check-in e da un modulo di trasbordo con cinque binari sotto gru e diverse corsie di marcia e parcheggio. Ogni giorno è possibile approntare fino a dodici coppie di treni fino a 620 metri di lunghezza, pari ad una capacità di carico di 600 spedizioni stradali al giorno. Nella fase iniziale

l'HTA gestirà cinque coppie di treni al giorno con destinazione Basilea/Aarau e Busto Arsizio. L'impianto è di proprietà della società belga Hupac Intermodal BVBA. I costi dell'investimento, pari a 22 milioni di euro, sono stati in parte finanziati dalla Confederazione Svizzera. "Il terminal rappresenta un presupposto importante per l'ulteriore sviluppo del trasporto combinato - ha sottolineato Hans-Jörg Bertschi, presidente del consiglio di amministrazione Hupac - e la logistica verde è un tema di grande attualità nonostante la crisi economica. Le aziende che intendono passare al trasporto combinato ecocompatibile possono contare, nell'area di Anversa, su capacità sufficienti e qualità consolidata". Il nuovo terminal costituisce un nodo centrale nella rete europea di Hupac. E' al servizio del trasporto marittimo e del traffico continentale delle industrie insediate nell'area portuale. L'impianto è aperto a tutte le imprese ferroviarie e fornisce così un importante contributo all'apertura del mercato. "Abbiamo un sogno - continua Bertschi, - quello che nel 2020 le lunghe distanze in Europa si percorreranno su rotaia grazie all'apertura dei mercati ferroviari. L'HTA Hupac Terminal Antwerp costituisce una risorsa strategica per la realizzazione di questa visione". ■

**Ogni giorno
si approntano
fino a 12 coppie
di treni, pari a una
capacità di carico
di 600 spedizioni
stradali**



LA CRISI NON FERMA GLI INVESTIMENTI

Nell'anno di crisi 2009 Hupac ha registrato per la prima volta nella sua storia di oltre quarant'anni, una flessione del traffico a due cifre. Il volume delle spedizioni stradali trasportate è sceso del 13,5%, pari a 607.284 spedizioni. Dopo l'iniziale riduzione del traffico di circa il 25% nel primo trimestre, nel corso dell'anno l'andamento si è stabilizzato. Negli ultimi mesi si è addirittura registrato un piccolo incremento. "Complessivamente siamo tornati ai volumi del 2006", dice Bertschi. Nonostante ciò lo scorso anno oltre 60 milioni di franchi sono confluiti in nuovo materiale rotabile e infrastrutture terminalistiche. Anche per il 2010 sono previsti investimenti pari a circa 30 milioni di franchi. Per il 2010 Hupac si aspetta solo un miglioramento modesto della situazione economica. Il volume di traffico continuerà a rimanere al di sotto del livello precedente la crisi.

Gestire, organizzare, muovere.
Il magazzino sotto controllo.

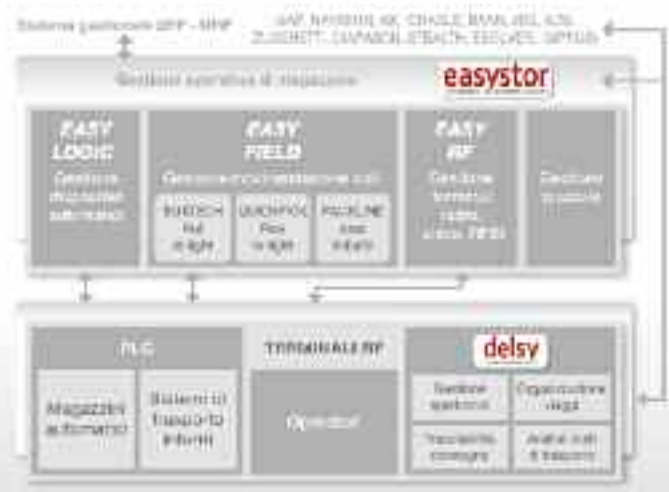


easystor

warehouse management system

Suite per la gestione operativa di magazzino.

Uno strumento che gestisce le attività logistiche di magazzino, in grado di razionalizzare i movimenti e di ridurre gli errori. Easystor è tutto questo. Un software che risponde alle esigenze più complesse, con un'architettura modulare multi-cliente, multi-magazzino e multi-lingua. Easystor permette di controllare operazioni automatiche o manuali, dal ricevimento merci fino alla spedizione, gestendo il magazzino al minor costo possibile e con un rapido ritorno dell'investimento.



PERFORMER
crescita produttività e statistiche



P.A.M.S.
analisi predittiva potenziale situazioni critiche/guasti



CHI HA UNA BUONA LOGISTICA È LEADER

Crisi e necessità di operare in nuovi mercati di sbocco hanno convinto alcune aziende del settore a cercare sinergie in questa funzione strategica.

di Paolo Sartor

Il sistema legno-arredo nordestino è localizzato nella zona dell'alto Livenza (in provincia di Treviso) e nella provincia di Pordenone; rappresenta una delle più interessanti realtà produttive settoriali nel panorama nazionale italiano. Nell'area viene realizzato il 50% circa della produzione nazionale (fonte Federlegno), di cui il 30% in Veneto e il 20% in Friuli Venezia Giulia, con una specializzazione mirata nel mobile per la casa (cucine, soggiorni, camere da letto, armadi e arredo bagno), per l'ufficio (scrivanie, sedie e armadi) e nella componentistica (antine, elementi sezionati e semilavorati). Nell'area vi sono 4.000 aziende impegnate all'80% nella produzione di mobili e al 20% nel settore della componentistica.

Il sistema produttivo sviluppatosi a cavallo tra le province di Treviso e Pordenone ha consentito alle imprese di filiera di raggiungere alti livelli di innovazione e competitività, garantendo allo stesso tempo elevata flessibilità, efficienza produttiva e organizzativa, economie di scala, innovazione attraverso la specializzazione delle imprese su fasi produttive specifiche e forte capacità di interazione e apprendimento. Nelle scelte legate all'organizzazione logistica però ogni impresa (o gruppo di imprese) ha sviluppato una propria catena di fornitura con i fornitori (interni e in parte esterni al distretto), con i buyer nazionali e quelli internazionali. La

mancata condivisione di servizi di trasporto e logistica è motivata dal timore di rendere noti all'esterno, in particolare alla concorrenza, informazioni di natura commerciale. Ciò non significa che alcune iniziative di razionalizzazione logistica non abbiano avuto seguito come conseguenza del calo delle esportazioni verso realtà trainanti come Germania e Francia, fatto che ha spinto le imprese del distretto alla ricerca di nuovi mercati di sbocco in altri Paesi, come ad esempio quelli dell'Est Europa e la Russia in primo luogo. Con l'ingresso in questi nuovi mercati emergenti si è fatta però immediatamente sentire la debolezza dell'organizzazione logistica, dimostrata anche

Secondo Federlegno nell'area viene realizzato il 50% circa della produzione nazionale

DIMENSIONE MEDIA DELLA CONSEGNA DI PRODOTTO PER PAESE DI DESTINAZIONE

Paese di destinazione	mc
INGHILTERRA	1
SPAGNA	1,3
AUSTRIA	2,5
FRANCIA	2
GERMANIA	2
ITALIA	2 - 3
EST EUROPA	10 - 15

DIMENSIONE MEDIA DELLA CONSEGNA PER TIPOLOGIA DI PRODOTTO

Tipo di arredo	mc
ARREDO BAGNO	0,5 - 1,5
CUCINA	4
SOGGIORNO	5
UFFICIO	1,4
CAMERE	4
ARMADI	2



dal ritorno alla pratica del “franco fabbrica” che era stata superata dal “franco destino” nelle consegne nazionali e verso i principali mercati europei. Ne consegue che la ricerca di sinergie logistiche è oggi vissuta, almeno dalle aziende leader, come generatrice di vantaggi competitivi ed è favorita dalla presenza di operatori logistici di filiera in grado di gestire i processi in maniera trasparente, garantendo al contempo standard di servizio elevati e prezzi competitivi.

I magazzini di distribuzione del prodotto finito e gli automezzi dedicati allo specifico trasporto sono solamente due degli elementi importanti per la logistica del mobile, il terzo fattore determinante è certamente rappresentato dal personale che deve essere in grado di movimentare i carichi, evitando danneggiamenti. Ricordiamo che si tratta di un materiale molto deli-



cato e che si presta a facili contestazioni per danneggiamenti e/o imperfezioni.

Un ruolo importante per la logistica del mobile è svolto dal personale che movimentava i carichi

questa fase deve essere posta particolare attenzione perché un elemento dan-

neggiato non comporta solamente il risarcimento del danno al cliente, ma anche una successiva riconsegna e movimentazione per sostituire il prodotto. Per quanto riguarda la guida esso mostra caratteristiche sia del trasporto di linea, sia della distribuzione. I camion infatti devono raggiungere la loro area di consegna dopo lunghi tragitti autostradali, per poi iniziare la consegna ai rivenditori in aree prevalentemente urbane.

Un tempo quasi tutti i punti di vendita avevano un magazziniere fisso, che seguiva e aiutava i conducenti degli automezzi nelle operazioni di scarico. In questo modo era possibile giungere nelle strutture di scarico in qualsiasi momento della settimana. Oggi per esigenze di costo questo non è più consentito e le imprese di trasporto devono prendere appuntamento per ogni consegna. A rendere più complicata l'operazione delle consegne, sta il fatto che alcuni rivenditori concentrano il ricevimento solo in determinate finestre orarie della settimana. Con il passare del tempo si è assistito a una progressiva frammentazione dell'ordine che ha indotto l'industria del distretto del legno arredo ad impostare una produzione su commessa. Infatti l'ordine che ricevono le aziende di produzione è direttamente legato al ->





l'acquisto nel punto vendita da parte di un consumatore. Il fenomeno della parcellizzazione delle consegne è più sensibile in Italia, anche per tipologia e dimensione delle strutture di vendita, rispetto a quella media in Europa (si vedano le tabelle di pagina 16)

Se nelle spedizioni in Italia si è ormai arrivati ad una media di 10 – 12 consegne per una motrice da 50 – 60 metri cubi di capacità volumetrica, in Europa il numero medio oscilla tra gli 8 e i 9 punti di scarico. Occorre però fare un distinguo per le diverse produzioni: ad esempio nel settore dell'arredo bagno, dove vengono utilizzate piccole motrici da 25 metri cubi di volumetria, il numero di consegne in Italia arriva anche a 20 – 25. Nelle spedizioni in Europa viene utilizzata esclusivamente la modalità stradale, ma per la dimensione e la struttura della clientela vengono impiegati autoarticolati dotati di semirimorchio da 90 – 100 metri cubi utili in Germania e Inghilterra, mentre in altri Paesi come Francia e Spagna quasi sempre delle motrici. Per le spedizioni via mare viene utilizzato il container, ma in questo caso si ricorre alla clausola del "franco partenza" (cioè spetta al destinatario organizzare le operazioni e l'organizzazione del trasporto e consegna a destino); esse vengono af-

fidate caso per caso a MTO di fiducia del cliente. Normalmente i porti di imbarco delle merci destinate overseas sono il terminal container Molo VII di Trieste e il terminal container di Venezia. Per il posizionamento del container al porto di imbarco vengono utilizzati trazionisti stradali.

Le tipologie di operatori prevalenti sono due e precisamente: operatori tradizionali (numericamente predominanti) e operatori logistici di filiera. Nel primo caso si tratta di autotrasportatori con sede nel territorio, che forn-

scono il solo servizio di trazione stradale. Il raggio d'azione è condizionato dalla dimensione dell'impresa. Quelle minori (operatori monoveicolari) tendono a limitare la loro attività all'ambito regionale e/o nazionale, sulle tratte internazionali invece operano in prevalenza le aziende più strutturate. Date le dimensioni modeste (sia dal lato organizzativo che da quello economico-finanziario) dell'operatore tradizionale monofunzione è escluso che possa fornire alcun tipo di servizio di natura logistica. Nella seconda categoria si ritrovano invece operatori logi-

LOGISTICA DEL MOBILE: LE CARATTERISTICHE

Complessità dei flussi di approvvigionamento

- numero fornitori (merceologie diverse; tecnologie specialistiche)
- dislocazione geografica
- prodotti composti da forniture diverse

Complessità di gestione del magazzino

- numero item a magazzino (anche 3 – 4.000) e numero item movimentati ogni giorno (anche 1.000 codici/giorno)
- dimensioni e ingombri molto diversi dei colli trattati (dal sedile al letto, al divano)
- frammentazione delle unità di spedizione e della rete di fornitori di trasporto
- gestione di prodotti smontati

- aumento colli da prelevare
- richieste di imballi/etichettature speciali su riferimento cliente

Complessità dei flussi di distribuzione

- numero clienti, frequenza di servizio, numero di consegne
- tipologie di clienti ed esigenze sempre più variegata e sofisticata di servizi
- aumento dei Paesi serviti in "franco destino" (di recente quelli dell'Est Europa)
- dimensione parcellizzata delle consegne

I flussi necessitano di sincronizzazioni. Richiesta l'organizzazione della consegna con mezzi/unità di carico dedicati



stici di filiera, i quali gestiscono un insieme di attività complementari al trasporto. Sono aziende di medio-grandi dimensioni, in grado di offrire, oltre al trasporto, una serie di servizi, quali magazzino prodotti finiti, emissione ordini, distribuzione, booking per la consegna a destino, realizzazione di imballi personalizzati, ma anche montaggio/installazione dei mobili presso il cliente finale. La presenza nel mercato e lo sviluppo di nuovi servizi sono accresciuti anche attraverso accordi con altri operatori, acquisizioni e apertura di filiali nei Paesi di sbocco commerciale dei produttori di mobili.

La conseguenza più evidente della forte frammentazione degli stock da trasportare è stato lo sviluppo del fenomeno delle prese multiple da parte di vettori che per raggiungere un carico completo, per le pur limitate capacità di carico dei vettori stradali, sono costretti a raccogliere più ordini di diversi clienti presso differenti stabilimenti di produzione. In queste considerazioni risiede principalmente il motivo della forza della scelta del trasporto stradale. Questo sistema è stato preferito nel corso degli anni, rispetto alle altre modalità di trasporto, più che per le

C'E' UN PROGETTO DI PIATTAFORMA LOGISTICA INTERMODALE NELL' INTERPORTO DI PORDENONE

La Società Interporto – Centro Ingresso di Pordenone S.p.A. ha realizzato uno studio mirato alla definizione di un piano di marketing della logistica. Tale studio punta a verificare le opportunità attuali e future offerte dalla realizzazione di una piattaforma logistica intermodale a supporto delle esigenze logistiche delle imprese del distretto del mobile. Lo studio intendeva dare un supporto il più possibile concreto alla costante ricerca di maggiore competitività da parte delle imprese distrettuali, per una migliore ottimizzazione della catena logistica a valle e a monte del processo produttivo, per una maggiore ottimizzazione dei carichi per destinazione e al contempo per verificare la possibilità di crescita ed espansione delle imprese di trasporti, spedizioni e logistica insediate all'interno dell'infrastruttura interportuale pordenonese. Lo studio ha definito uno scenario su offerta e caratterizzazione delle infrastrutture e dell'organizzazione logistica delle imprese presenti nella filiera del legno arredo e in particolare ha analizzato tendenza e sviluppo dell'outsourcing; domanda ricorrente di centri logistici d'alta qualità; maggiore flessibilità d'uso, temporale e localizzativa degli spazi (per far fronte ai flussi legati alla evoluzione di commercio e produzione) e comunque in grado di offrire un ampio ventaglio di servizi all'intera catena logistica; costituzione di consorzi tra aziende manifatturiere e produttive per sfruttare l'effetto volume e ridurre i costi di trasporto e distribuzione in conto terzi, ottimizzando i flussi in ingresso e uscita. Uno sguardo è stato dato alla disponibilità di un raccordo ferroviario, al fine di proporre e incentivare il trasporto intermodale. Infine giudicato importantissimo il binomio logistica-intermodalità.

sue elevate prestazioni, per la sua grande flessibilità di servizio, perché consentiva una elevata accessibilità al territorio e perché sembrava meglio riuscire ad adattarsi alle più diverse esi-

La forte frammentazione degli stock ha favorito il diffondersi della prassi delle prese multiple

genze del cliente (tempo di resa, velocità commerciali, orari di presa e consegna). Queste caratteristiche hanno reso il trasporto stradale più adatto a svolgere quei servizi di trasporto porta a porta di modesti quantitativi di merci e che più difficilmente riescono ad essere serviti da parte delle altre modalità di trasporto. Questa organizzazione del trasporto, se da un lato risponde alle esigenze

produttive delle aziende in maniera efficiente, dall'altro in parte prevede una gestione non economica delle attività di trasporto stesse (pensiamo ad esempio ai ritorni a vuoto degli automezzi). Tale problema potrebbe essere risolto con la realizzazione di una piattaforma logistica intermodale dotata di magazzini misti raccordati alla ferrovia per i flussi in ingresso di semilavorati e per la spedizione di semilavorati (antine e piani sezionati in primis) e di un terminal intermodale per incentivare l'utilizzo delle casse mobili nel trasporto dei prodotti finiti. Questa ipotesi però richiede la promozione e lo sviluppo di nuove forme di aggregazione tra gli operatori dell'offerta e l'accettazione da parte della domanda di una maggiore e più proficua condivisione dei servizi da parte delle imprese stesse della filiera del legno arredo. ■

E' NATO "NA.P.L.E.S", PRIMO MOLO A SECCO

L'acronimo sta per Naples Port Logistics Extended System, frutto di un accordo tra Interporto Campano, Autorità portuale e Regione Campania.

di **Giovanna Visco**

Mentre in altri porti se ne discute da anni senza trovare soluzione, attraverso la creazione del sistema logistico portuale napoletano denominato NA.P.L.E.S (Naples Port Logistics Extended System), frutto di un accordo immediatamente operativo tra interporto Campano, Autorità portuale e Regione Campania sottoscritto di recente a Napoli, finalmente è nato il primo molo a secco in Italia e in Europa. Infatti, con questo atto amministrativo propedeutico la banchina portuale si allungherà all'entroterra con un collegamento ferroviario shuttle giornaliero, appoggiato finanziariamente dalla Regione Campania con fondi europei per la sostenibilità ambientale che saranno erogati a copertura del costo di esercizio del collegamento nella misura del 40% delle spese documentate.

L'integrazione di mare e terra avverrà con la "messa in rete" del principale terminal container del Porto di Napoli, CoNaTeCo, con il terminal intermodale dell'Interporto Campano gestito dalla TIN SpA, di oltre 200.000 mq in infrastrutturati con 7 binari di una potenzialità di lavorazione fino a 60 treni completi al giorno di 750 metri di lunghezza ognuno, in collegamento diretto con la stazione ferroviaria di Nola

Interporto. Il servizio navetta sarà operato dalla ISC (Interporto Servizi Cargo), operatore intermodale e impresa ferroviaria privata, che, costituita appena nel febbraio 2009 dall'Interporto Campano che ne detiene l'intero pacchetto azionario, nel maggio 2009 ha ottenuto la licenza ferroviaria e a dicembre scorso il certificato di sicurezza.

La banchina portuale si allungherà all'entroterra con un servizio ferroviario shuttle giornaliero

Sul piano nazionale, i collegamenti iniziali di ISC allaceranno Nola a Bologna, Milano e Verona, seguendo un piano di sviluppo di impresa nei prossimi quattro anni che porterà all'acquisizione di 29

locomotori di proprietà (il primo già varato e in servizio sulla tratta Nola-Milano) e 600 carri, con una previsione di traffico giornaliero a pieno regime di 17 coppie di treni sulla rete nazionale e una movimentazione annuale di 7.700 treni che trasporteranno 200.000 unità di carico su 5 milioni di chilometri di percorrenza e un impatto occupazionale diretto di 160 macchinisti e 40 operatori di impianto.

Il progetto ISC è di diventare uno dei principali player privati in Italia nel trasporto merci su ferro, mentre per quel che riguarda il servizio navetta

porto-interporto, in base alla pianificazione di CoNaTeCo, se ne prevede un aumento graduale: a partire dal prossimo 1° marzo una navetta al giorno a/r, dopo tre mesi due navette, che dal 1° gennaio 2011 passeranno a sei. Il futuro del terminal portuale disegnato dai vertici di CoNaTeCo è quello di fungere da porta di entrata e uscita dei contenitori, destinando i piazzali portuali allo stoccaggio del transhipment e quelli retroportuali di Nola a tutta la merce a destino. Grazie a questo accordo CoNaTeCo, che è proprietà dal 2002 al 50% della cinese Cosco e della ginevrina MSC e sin dal 2006, con gara internazionale, concessionaria cinquantennale del nuovo terminal di Napoli Darsena di Levante - 260mila



mq sottratti al mare del porto del valore di 400 milioni di euro di investimento di cui 218 milioni di Conateco - ancora giacente su carta, potrà intanto ottimizzare le due gru superpostpanamax gemelle del valore di circa 6 milioni di euro ciascuna che, in questi giorni la prima e ai primi di marzo la seconda, saranno installate in banchina. Alte ognuna 40 metri con braccio di 50 metri potranno movimentare 20 file di container operando sulle navi da 10.000 teu, che - dopo il dragaggio dei fondali del porto di prossima realizzazione (manca solo un'ultima firma per l'avvio dei lavori) - attracheranno in banchina.

I servizi iniziali uniranno Nola a Bologna, Milano e Verona; previsto anche l'acquisto di 29 locomotori e 600 carri

Infine, anche la società ISO - Intermodal System Organization - quarto cliente di FS Cargo che compone treni blocco tra l'Adriatico, il Basso Lazio e il porto di Napoli, facente parte di un insieme di asset coordinati dall'AD di CoNaTeCo Pasquale Legora De Feo e focalizzati sulla logistica merci, sposterà i propri treni dal porto di Napoli a Nola, per alleggerire l'impatto ambientale sulla città. ■



Ma i piani di investimento di CoNaTeCo concernono per i prossimi tre anni anche la stessa piattaforma logistica di Nola per circa 8 milioni di euro, tra attrezzature e assunzioni di personale che riguarderanno l'inserimento di 50 nuove unità entro quest'anno e altre 50 nel 2011, per poter gestire al terzo anno la movimentazione su ferro dei 200.000 teu previsti.



Da 30 anni contribuiamo al successo dei nostri clienti offrendo soluzioni innovative ed altamente personalizzate.



warehousing
anche Inhouse-Outsourcing®

value added services
co-packing beni industriali e largo consumo

distribution
nazionale ed internazionale



www.sogema.it
Via Magellano, 22/24 21054 Fagnano Olona (VA) Italia
Tel. +39 0331 61371 Fax +39 0331 613711 info@sogema.it

COSTI DEI PALLET ECCO CHI LI PAGA

Le imprese della produzione, la GDO, gli autotrasportatori o i 3PL? Alla domanda risponde uno studio del collaboratore del C-Log di Castellanza.

di **Nicola Brenda**

Il pallet è l'imballaggio terziario più utilizzato per la movimentazione, lo stoccaggio e il trasporto delle unità di carico. Attualmente l'interscambio Epal è il sistema di gestione dei pallet più diffuso nella distribuzione moderna. Entrato a regime nel 2003, l'interscambio prevede la restituzione al mittente di un numero di pallet equivalenti in quantità e qualità ai pallet consegnati, le cui caratteristiche vengono definite da uno standard europeo (Epal) e di qualità controllata. Qualora lo scambio pallet non fosse possibile contestualmente alla consegna delle merci (interscambio immediato), la restituzione avviene in modalità differita (interscambio differito).

Nonostante l'interscambio differito debba, in linea teorica, costituire un'eccezione, attualmente rappresenta la modalità più diffusa, sia per la presenza di un mercato parallelo, che sottrae illecitamente i pallet Epal dal sistema immettendovi pallet contraffatti che danno origine a contenziosi sulla qualità di tali unità, sia per le difficili relazioni logistiche e commerciali che da sempre minano la collaborazione fra mittente e destinatario. Nel caso specifico del largo consumo, una buona parte del costo dei pallet grava sui produttori, se non altro per il maggior tempo del loro attraversamento nel processo produttivo, oltre

che per l'esigenza di elevata qualità dei supporti. Queste imprese, infatti, hanno costantemente bisogno di pallet di elevata qualità per alimentare le proprie linee produttive,

Oggi prevale l'interscambio differito, a causa anche di un mercato parallelo che sottrae i pallet illecitamente

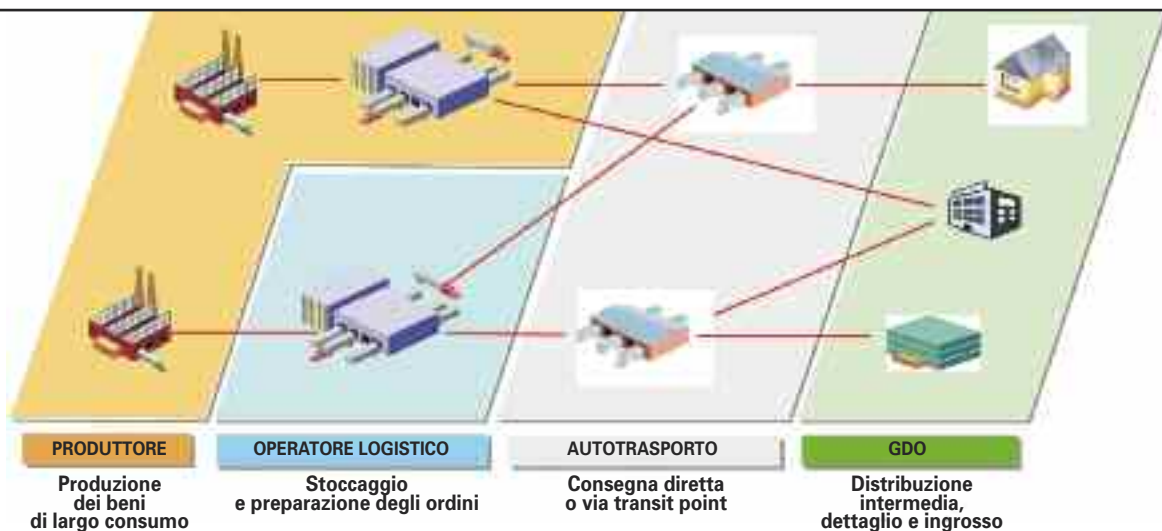
soprattutto nei casi in cui si ricorra a sistemi automatizzati di produzione (pallettizzatori di fine linea) o di stoccaggio (magazzini automatici con trasloelevatori e con rulliere motorizzate). Ciò significa investire in sistemi di controllo adeguati per verificare l'idoneità dei pallet di ritorno dalla distribuzione e, parallelamente, sostenere rilevanti esborsi economici per l'acquisto di pallet nuovi o usati di alta qualità. Sono inoltre numerose le variabili che influenzano le attività di cui sono responsabili: dalla complessità della rete distributiva al grado di responsabilità assunto in merito ai pallet, dalla natura dei rapporti commerciali con fornitori/destinatari alla gestione della reverse logistics. Tali aspetti finiscono per condizionare sensibilmente la gestione del pallet, che tuttavia tende a non incidere in modo significativo sulle prestazioni economiche del produttore, soprattutto qualora il valore della merce movimentata risulti di gran lunga superiore a quello del supporto utilizzato.

Non essendo proprietarie dei pallet movimentati, le insegne della Gdo si limitano invece al reintegro dei pallet persi e alla restituzione dei pallet vuoti ai produttori, sia tramite interscambio immediato, sia attraverso il pagamento periodico dei buoni pallet (documenti che certificano il debito/credito di pallet con gli operatori mittenti) a scadenze negoziate di caso in caso (soluzione utile per risparmiare le spese di trasporto di ritorno che si potrebbero generare). Inoltre, in virtù del maggiore potere contrattuale, possono imporre le politiche di gestione dei pallet, respingendo eventuali supporti/imballaggi ritenuti non idonei alla catena distributiva progettata (pallet a perdere o a noleggiare).

In un simile contesto (si veda schema della pagina accanto) la gestione del pallet assume una particolare rilevanza



Fotolia.com



per gli operatori logistici, vista la posizione intermedia nella filiera distributiva: infatti si trovano a dover sottostare, da una parte, alle modalità e alle politiche di gestione del pallet scelte dai loro committenti (le aziende di produzione) e, dall'altra, sono impotenti nei confronti dei destinatari delle merci (Ce.Di. e punti di consegna della GDO), i quali, approfittando del potere contrattuale delle insegne che rappresentano, spesso ricorrono a comportamenti poco virtuosi (contenziosi su qualità dei pallet scambiati o loro mancata restituzione).

La ricerca è stata sviluppata a partire dalla comprensione dei flussi fisici e informativi

che caratterizzano il processo di gestione, analizzando di volta in volta le pratiche e i costi unitari di gestione di 10 operatori logistici (per motivi di riservatezza i risultati vengono riportati in forma anonima e ridotti a sole 7 aziende per comprimere ulteriormente la riconoscibilità) operanti nel settore del largo consumo. L'analisi è stata focalizzata su un unico magazzino campione, in cui sono gestiti a scorta i prodotti finiti di uno o più committenti (aziende di produzione di beni di largo consumo). Ciò permette di rendere comparabili le prestazioni dei diversi operatori logistici, anche a prescindere dalle caratteristiche del loro network. Sono state escluse dall'indagine realtà aventi accordi esclusivi di noleggio pallet, poiché i costi possono risultare condizionati dalle politiche attuate dalle società di noleggio. Quindi, a partire dal processo declinato nelle sue attività, è stato sviluppato un modello di costo composto da 7 voci:

1 **costo annuo equivalente dell'investimento nel parco pallet (o polmone operativo)**: il valore del parco pallet gestito

L'indagine ha sondato i flussi fisici e informativi che caratterizzano il lungo processo di gestione di tali unità

ripartito su un periodo di dieci anni in quote attualizzate secondo un tasso nominale annuo del 4%. Il costo viene calcolato sul valore dei pallet acquistati all'apertura del magazzino e/o in successivi ampliamenti;

2 **reintegro**: relativo agli esborsi annuali legati all'acquisto di pallet e/o alla estinzione dei debiti verso i committenti (al netto dei crediti verso i trasportatori). Può essere un ricavo nel caso i crediti verso trasportatori o punti vendita superino tali esborsi;

3 **trasporto di ritorno**: è rappresentato dall'impatto percentuale che i viaggi di ritorno per il recupero dei pallet vuoti presso i punti vendita hanno sulla tariffa del trasportatore;

4 **riparazione e/o smaltimento**: esborsi per pallet riparati, internamente o presso riparatori certificati Epal, cui vengono sottratti eventuali ricavi da smaltimento (vendita pallet rotti a riparatore). Può essere nullo se non si ripara ricorrendo, ad esempio, alla permuta (3 Epal rotti per 1 Epal usato);

5 **gestione fisica**: costo risorse umane equivalenti (FTE) e attrezzature, impiegate per la gestione fisica dei pallet;

6 **costo area di stoccaggio pallet vuoti**: la superficie destinata a stoccaggio temporaneo dei pallet vuoti presso il magazzino del 3PL, comprese le aree di ac-



SETTE CASI A CONFRONTO

Voci di costo (euro/pallet)	OPERATORI LOGISTICI						
	A	B	C	D	E	F	G
1. Costo annuo equivalente d'investimento	-	0,05	-	0,13	-	-	0,18
2. Reintegro annuale	0,15	0,49	0,27	0,39	-0,11	0,20	-0,56
3. Trasporto di ritorno	0,52	-	-	0,14	0,53	0,51	0,14
4. Riparazione e/o smaltimento	-	0,01	0,03	0,03	-	-0,01	-
5. Gestione fisica	0,16	0,13	0,29	0,09	0,13	0,21	0,52
6. Area stoccaggio pallet vuoti	0,01	0,03	0,01	0,05	0,06	0,01	0,07
7. Gestione amministrativa	0,16	0,14	0,21	0,11	0,19	0,27	0,41
Costo unitario pallet (€/pallet)	1,00	0,85	0,81	0,94	0,80	1,19	0,76
Valore medio franchigia attiva (% pallet IN)	4	6	6	3,1	5	3	10
Valore medio franchigia passiva (% pallet OUT)	4	3	0	2	0	1,8	1,5

cesso, è valutata secondo i valori correnti del mercato immobiliare logistico; **7 gestione amministrativa:** costo FTE impiegate dal 3PL (presso magazzino e/o sede centrale) per le funzioni amministrative di gestione pallet e spesa in IT.

Le voci di costo sono state rilevate su base annua e sono state escluse voci di carattere finanziario (a esempio oneri finanziari) e straordinario, in quanto imputabili alla struttura di debito dell'impresa anziché alle capacità gestionali. Per convenzione si è valutato il costo unitario di gestione dei pallet dividendo i costi attribuiti per il volume annuo di pallet in ingresso (tutti i dati sono riferiti al 2006).

Analizzando i risultati della tabella, che variano da 0,76 a 1,19 euro/pallet, sono emerse forti differenze soprattutto per quanto riguarda aspetti contrattuali e risorse dedicate nella gestione fisica e amministrativa, che hanno generato profondi scostamenti nella struttura dei costi unitari di ciascuna delle imprese analizzate. Trasporto di ritorno e reintegro annuale sono le voci di costo più rilevanti. In particolare, risultano molto onerosi i viaggi di ritorno effettuati con

interscambio differito a carico completo (450/500 pallet per viaggio) e, per quanto concerne i costi di reintegro, la gestione dei processi di interscambio, sia con operatori terzi, prevalentemente società di trasporto, sia nei confronti

Il trasporto di ritorno e il reintegro annuale rappresentano le voci di costo più rilevanti

dei punti di consegna. Questi ultimi, infatti, possono in alcuni casi adottare comportamenti poco collaborativi: facendo leva sul loro potere contrattuale, spesso non restituiscono i pallet all'autotrasportatore conte-

standone la qualità, oppure restituiscono pallet di scarsa qualità, ancorché omologati Epal, che nelle fasi di interscambio a monte della filiera vengono rifiutati dai committenti. **Analizzando** le imprese del campione selezionato, si hanno operatori logistici che, sfruttando le economie di scala derivanti da una gestione del magazzino per più committenti, riescono a mitigare l'incidenza degli oneri di gestione fisica ed amministrativa, risultando tuttavia maggiormente soggetti alle perdite, e di conseguenza a maggiori oneri di

reintegro. Al contrario, minori complessità sono invece state riscontrate nelle aziende che gestiscono il magazzino per conto di un solo mandatario, se non altro per il fatto di non dover distinguere l'intestazione dei buoni pallet in quanto riconducibili a un unico committente che, nel caso di divergenze, si attiva direttamente per il recupero dei pallet presso i punti di consegna.

Alcuni 3PL denotano difficoltà nel dimensionare adeguatamente le risorse dedicate alla gestione dei pallet o nel porre la giusta attenzione sulle politiche di reintegro. Altri, infine, tentano di superare le problematiche relative all'interscambio ricorrendo a clausole contrattuali aggressive nei confronti di cooperative e trasportatori, cercando allo stesso tempo di accordarsi con i committenti su franchigie di restituzione elevate. In particolare, dalla ricerca emerge uno scarto medio tra franchigia attiva (concessa dai committenti) e franchigia verso i trasportatori superiore al 3% con un picco massimo di 8,5 punti percentuali (azienda G).

Appare quindi evidente come il proble-

Fotolia.com





CHI È L'AUTORE

Nicola Brenda è laureato in ingegneria gestionale presso il Politecnico di Milano e attualmente collaboratore del C-Log (Centro di ricerca sulla logistica dell'Università LIUC di Castellanza). Risultato del lavoro è la stesura della tesi dal titolo **"La gestione dei pallet nella filiera del largo consumo"**. La tesi, premiata con una borsa di studio da Federlegno Arredo, ha richiesto un lavoro di quasi un anno (luglio 2007 – aprile 2008) ed è stata svolta nell'ambito dell'Osservatorio Pallet istituito nel 2006 dal C-Log in collaborazione con il Politecnico di Milano (relatori i professori Fabrizio Dallari, direttore del C-Log, e Gino Marchet, direttore dell'Osservatorio di material handling del Politecnico di Milano). Obiettivo principale dell'indagine è stato quello di cogliere le informazioni utili ai fini dell'inquadramento qualitativo e quantitativo della situazione italiana, per effettuare non solo una valutazione super partes dei processi messi in atto da operatori logistici operanti nel settore del largo consumo in merito alla gestione dei pallet, ma anche un'analisi critica delle inefficienze che minano il sistema di interscambio pallet Epal.

ma dei pallet riguarda da vicino anche gli autotrasportatori, che sostengono parte dei costi relativi alla gestione del pallet che, allo stato attuale, non sono misurati né vengono riconosciuti dai committenti, come ad esempio i tempi di attesa presso i punti di consegna o la parziale perdita di capacità di carico dovuta allo stivaggio dei pallet vuoti. Questo aspetto è tipico della realtà italiana, fatta da tante piccole imprese di vezione (oltre sono infatti le 120.000 iscrizioni all'albo nazionale degli autotrasportatori) che costituiscono un'offerta di servizi altamente flessibile e che lavora a costi dettati dal mercato.

Per tutelarsi da questa situazione gli autotrasportatori italiani, impotenti di fronte al potere contrattuale della committenza, sono dunque costretti, da una parte, a investire tempo e denaro in sistemi di controllo che limitino le perdite di pallet; dall'altra, verso comportamenti poco corretti alimentando, alla pari degli addetti allo scarico, il mercato parallelo dei pallet usati. Dunque operatori logistici e autotrasportatori si trovano in una posizione sfavorevole rispetto alla committenza, che li vede

particolarmente esposti alle attuali inefficienze del sistema di interscambio e per la quale non si intravedono miglioramenti immediati.

Esistono tuttavia alcune aree di intervento sulle quali far leva per migliorare, almeno in parte, lo scenario attuale. In particolare, per quanto concerne gli operatori logistici, potrebbe rivelarsi utile centralizzare la gestione amministrativa del pallet a livello aziendale anziché per il singolo sito, qualora il 3PL disponga di un proprio network logistico. Si potrebbero inoltre organizzare le

consegne in modo tale da consentire al trasportatore di restituire i pallet direttamente al committente, evitando inutili passaggi intermedi alle filiali del 3PL. Qualora il trasporto venisse affidato ad autotrasportatori terzi, questi ultimi dovrebbero dotarsi di strumenti per garantire la tracciabilità dei pallet movimentati, eventualmente responsabilizzando i conducenti, e allo stesso tempo pianificare le consegne cercando di minimizzare i viaggi dedicati al solo recupero pallet.

Tuttavia, la complessità delle attività connesse alla gestione dei pallet è tale da rendere difficoltosa anche l'apparente semplice descrizione dei flussi. Ciò ovviamente non agevola la comprensione da parte dei committenti e rende conseguentemente difficile la definizione dei ruoli e delle responsabilità degli attori che sono coinvolti nella gestione dei pallet. Inoltre, il costo di gestione pallet sembra destinato ad aumentare, anche in virtù dei maggiori costi di acquisto di tali unità, siano esse nuove oppure usate. Occorre inoltre sottolineare da una parte l'incremento dei casi di ap-

propriazione indebita di pallet, che contribuisce ad alimentare il mercato parallelo, dall'altra l'assenza di una comunicazione costruttiva con i committenti, i quali hanno quindi una certa difficoltà a riconoscere le reali problematiche che vengono affrontate dagli operatori logistici. Tutto questo ostacola operatori logistici e autotrasportatori nell'applicare procedure gestionali standard che consentirebbero di capitalizzare la gestione di una pluralità di contratti, determinando un innalzamento delle tariffe che si traduce in maggiori costi di gestione dei pallet anche per gli stessi produttori e/o aziende della grande distribuzione. ■

3PL e trasportatori sono in posizione sfavorevole rispetto alle inefficienze del sistema di interscambio





ADESSO LA TELEMATICA ENTRA ANCOR DI PIU' NELLE NOSTRE DOGANE

Diamo il via a un'inedita rubrica dedicata alle problematiche doganali. Si inizia affrontando le norme per l'informatizzazione delle dichiarazioni doganali all'importazione e all'esportazione.

di **Stefano Morelli**

Finalmente l'Agenzia delle Dogane con la Circolare n. 22/D del 26 novembre 2009, ha stabilito le istruzioni per la presentazione delle dichiarazioni telematiche all'importazione, in procedura di domiciliazione, classificate in importazione definitiva, perfezionamento attivo e reimportazione. La "dichiarazione telematica" è una dichiarazione doganale che viene inoltrata dagli operatori con i propri sistemi informatici all'Agenzia delle Dogane con un tracciato elettronico, "file", unitamente al codice di autenticazione/identificazione ovvero la "firma digitale" dell'operatore, come previsto dal Reg.CE n. 2913/1992 Art. 61 lett.B. Viene data la possibilità a chi utilizza sistemi di gestione e conservazione elettronica di utilizzare "il fascicolo elettronico" per la conservazione dei documenti a corredo della dichiarazione doganale; è comunque sempre possibile l'archiviazione "cartacea". Gli operatori sono tenuti a conservare, per tutto il periodo previsto dalle norme vigenti in materia di contabilità aziendale e fiscale, il fascicolo relativo a ogni dichiarazione. Il ricorso alla dichiarazione telematica non riveste, ad oggi, carattere di obbligatorietà; il ricorso alla dichiarazione di tipo telematico in importazio-

ne, è possibile dal 15 dicembre 2009. Occorre fare un plauso all'Agenzia delle dogane che ha anticipato i tempi dei dettami comunitari. Questa nuova modalità operativa permette di ridurre i tempi e semplifica le procedure di sdoganamento: di fatto decadono gli obblighi, da parte del titolare di procedura di domiciliazione, di "comunicare gli arrivi in dogana", di iscrivere le dichiarazioni nei registri aziendali delle procedure di domiciliazione, nonché di presentare in dogana le dichiarazioni complementari con il relativo Iter presso le dogane di controllo.

E veniamo ora al tema relativo all'esportazione telematica. Come noto, lo sdoganamento telematico per il regime dell'esportazione "prima fase" (ECS I) ha avuto lo spazio temporale dal 1° luglio 2007 al 30 giugno 2009; la nuova procedura ha prodotto, nel periodo di riferimento, una percentuale rilevante di "mancate regolarizzazioni" di MRN (Movement Reference Number), codici di tracciamento elettronico, da parte delle dogane di uscita nazionali e soprattutto comunitarie. Questo è fonte di rischio per gli esportatori che si ritrovano sprovvisti della prova di uscita delle merci dal territorio comunitario, poiché

potrebbero incorrere in sanzioni amministrative rilevanti. Infatti con l'esportazione telematica è stato di fatto sostituito l'esemplare "3" del DAU (copia per l'esportatore della bolletta doganale "cartacea" che munita delle attestazioni della dogana di uscita comprovava il buon fine dell'esportazione) con una comunicazione informatica costituita da dati/informazioni scambiati fra l'ufficio doganale in cui viene presentata (inviata telematicamente) la dichiarazione doganale e l'ufficio doganale, nazionale e/o comunitario, di uscita della merce dalla Comunità. La sequenza operativa dell'esportazione telematica è la seguente: a) invio telematico della dichiarazione doganale alla dogana di esportazione e assegnazione, da parte del sistema informatico di quest'ultima, di un codice MRN ("Movement Reference Number") apposto sul documento di accompagnamento all'esportazione (DAE); b) il trasferimento delle merci, verso la dogana di uscita, avviene con la scorta del documento DAE (documento

Fotolia.com



accompagnamento esportazione); c) la regolarizzazione/appuramento dell'operazione di esportazione telematica, da parte della dogana di uscita, si concretizza con l'invio del messaggio, in modalità informatica, alla dogana di esportazione contenente dati di uscita. Tale messaggio viene acquisito nel sistema informatico dell'Agenzia delle dogane.

L'esportatore e/o il suo rappresentante in dogana possono verificare l'appruramento delle operazioni consultando le sezioni e-customs.it - AES nel sito dell'Agenzia (digitando il numero/codice alfanumerico di MRN dell'operazione di riferimento); la verifica con esito positivo dell'uscita della merce, "uscita conclusa il..." costituisce la prova dell'avvenuta esportazione. Si presume che le discrasie dovute alle mancate regolarizzazioni siano dovute alla "metabolizzazione" delle nuove procedure da parte degli uffici doganali, nazionali e comunitari, e quindi non ripresentabili in maniera massiva nel prossimo futuro. In diverse occasioni di incontro con gli organi centrali della Agenzia delle Dogane le Associazioni di categoria (e tra queste Assologistica) hanno palesato una diffusa preoccupazione e auspicato una soluzione non penalizzante per gli esportatori per il periodo sopra richiamato; quanto sopra ha avuto riscontro dall'Agenzia che con nota n. 169792/RU del 23.12.2009 ha dettato gli adempimenti degli uffici di esportazione per l'attivazione della chiusura amministrativa degli MRN scaduti, previa richiesta delle prove alternative all'esportatore o dell'eventuale procedura di cancellazione della dichiarazione doganale, relativamente ai movimenti (MRN) scaduti dell'ECS Fase I (qualora non si fosse concretizzata l'esportazione), cioè quelli iniziati tra il 1° luglio 2007 e il 30 giugno 2009. Per le operazioni effettuate dal 1 luglio 2009 in poi, fase II dell'ECS, nel caso di mancate regolarizzazioni di MRN, è stata prevista una specifica procedura di "follow-up" indicata agli Art.li 796 quinquies bis e 796 sexies del Reg.CEE 2454/93 (vedi note Agenzia Dogane prot. 88970 del 30 giugno 2009 e n. 166840 del 16 dicembre '09). ■



3 marzo 2010

Università
C. Cattaneo
LIUC

La gestione dei pallet nel settore del largo consumo

*Quali costi per la filiera e
quali le best practice adottate*

Interverranno :

Donatella Rampinelli, Presidente Assologistica CGF
Fabrizio Dallari, Direttore C-Log Università LIUC
Gino Marchet, Politecnico di Milano
Stefano Bergamin, Indicot-Eor
Primo Barzoni, Palm SpA
Alberto Coppello, Formalat
Giuseppe Cuffaro, Coop Italia
Marco Candiani, Kuslime - Nagel Italia
Marco Albino, Reckitt Benckiser Italia
Nicola Semeraro, Assimballaggi/Federlegno-Arredo

ore 9:30

Aula Magna
Piazza Soldini, 5
Castellanza VA



Registrazione e ulteriori informazioni :

<http://clog.liuc.it>

Patrocínio :



INDICOD-ECR
L'Associazione Italiana per il Commercio Estero



ASSIMBALLAGGI
Associazione Nazionale per il Commercio Estero

FIGURA STRATEGICA PER RISTRUTTURARE

La recessione impone alle imprese modifiche radicali in alcune macro aree. L'SCM può dare un notevole contributo nell'implementarle.

di **Arthur Wicker**

Pochi ormai dubiterebbero del fatto che siamo tutt'oggi all'apice di una grave recessione che ha portato molte aziende a essere in grave difficoltà finanziaria e che ha loro imposto la ristrutturazione. La maggior parte delle ristrutturazioni, delle quali si sente parlare, sono ristrutturazioni delle passività di bilancio e sono in grado solo di posticipare il decesso dell'azienda. La ristrutturazione operativa, anche se molto più complessa e lunga, è il vero cuore del turnaround. Manager e dipendenti devono trasformare in risultati le ipotesi e gli obiettivi del piano industriale. E' nel turnaround che deve essere ritrovato l'equilibrio tra l'estensione operativa dell'azienda e il volume delle vendite. E' attraverso questo processo che devono essere realizzate le fondamenta sulle quali costruire il futuro dell'azienda.

Una ristrutturazione è caratterizzata da estrema criticità, massima urgenza, risorse scarse e maggiore conflittualità tra gli interessi dei soggetti coinvolti. Inoltre l'azienda avrà una credibilità limitata. In questo contesto, la ristrutturazione operativa consiste nelle cinque seguenti macro attività: creazione di liquidità dalle operation, riduzione dei costi, foca-

lizzazione dei processi di vendita su prodotti, mercati e clienti che possano garantire un alto margine lordo di contribuzione, ridimensionamento e

Quel che conta non è tanto la ristrutturazione delle passività di bilancio, bensì quella di natura operativa

riorganizzazione del footprint operativo perchè si riequilibri con le previsioni di vendita; simultanea variabilizzazione dei costi, intensa comunicazione con tutti gli stakeholder riguardo alla situazione dell'azienda e ai suoi piani. Guardiamo ora come il supply chain manager (SC manager) è coinvolto nelle cinque maggiori attività di ristrutturazione.

Creazione di liquidità: uno dei compiti dei SC manager è la riduzione del livello di magazzino. Nella situazione di crisi, il rischio di rottura delle scorte è maggiore in quanto i fornitori possono decidere di non consegnare in assenza di garanzie di pagamento. Il magazzino deve essere verificato nell'ottica di una ridestinazione per creare liquidità, specialmente nel caso di materiale obsoleto. Le possibilità che i basso ruotanti vengano venduti diminuisce, l'affidabilità dei dati inventariali ed il monitoraggio diventano quindi essenziali.

Riduzione dei costi: l' SC team contribuirà al turnaround accelerando e incrementando le azioni volte alla riduzione dei costi. Tuttavia molte azioni pianificate in precedenza possono essere ora non realizzabili per mancanza di capitale di investimento, o a causa di un payback eccessivamente lungo. Le negoziazioni con i fornitori saranno più difficili. In base all'equilibrio negoziale variato alcuni fornitori chiederanno aumenti o decideranno di interrompere le forniture, soprattutto se gli assicuratori di crediti avranno ridotto la copertura delle passività. I fornitori inoltre eviteranno accordi che potrebbero essere invalidati da un giudice in caso di

Fotolia.com



insolvenza. Gli SC manager dovranno riesaminare le loro leve negoziali. L'assegnazione di future commesse in cambio di sconti sarà ora meno proponibile, soluzioni di risparmio dovranno, quindi, essere individuate insieme alle altre funzioni aziendali: tra queste la ridefinizione del perimetro e delle specifiche di fornitura.

Focalizzazione delle vendite: Il team della supply chain può identificare, meglio di tutti, i prodotti e le varianti che rimangono a magazzino per periodi eccessivi e può quindi aiutare a ridurre il numero di SKU (codici prodotto).

Ridimensionamento del footprint non vuol dire sempre tagli al personale, ma comprende altri aspetti più inerenti alla supply chain. Un'azienda che subisce un calo nelle vendite può decidere di ridurre la frequenza delle consegne (che tenderà però ad aumentare il magazzino). I magazzini di distribuzione potranno essere

CHI È L'AUTORE

A Arthur Wicker ha lavorato durante la sua carriera quasi esclusivamente nell'ambito della supply chain. Dopo avere finito gli studi d'ingegneria, MBA e MIM, entra nella Volkswagen in Germania, dove è stato acquirente, analista di strategie d'acquisto e program manager acquisti per il New Beetle. Il suo percorso continua presso la Lear Corporation in Germania, dove è responsabile d'acquisti a livello europeo per le commodities "chemical" e "metals". Arriva in Italia, come parte di un team per il *turnaround* della filiale italiana, dove stabilisce la funzione di *program management* e poi assume la responsabilità per la supply chain. Da lì, continua come *director of materials & SCM* a livello europeo e gestisce uno stabilimento in Portogallo. Nel 2008 l'ingegner Wicker entra nell'Alvarez & Marsal (consulenza specializzata nel *turnaround management*). Wicker è un "certified supply chain professional" dell'APICS e ha la certificazione di livello "master-strategic" dell'European Logistics Association.



consolidati. I flussi dei materiali, sia interni sia esterni, dovranno essere riprogettati. La gestione del magazzino e della distribuzione potrà essere data in outsourcing per variabilizzare la struttura dei costi oppure potrà essere riportata in insourcing per utilizzare l'esubero.

Comunicazione: nella ristrutturazione un fattore comune è la paura di perdere il lavoro, il capitale investito,

una fonte di fornitura o prestiti esigibili. Perciò è essenziale definire una chiara strategia di comunicazione e l'SC manager, essendo una delle principali persone di contatto con i fornitori ed i clienti, deve essere ben informato, preparato, aperto, ed onesto con le sue controparti per non danneggiare la credibilità e la fiducia, delle quali l'azienda ha forte bisogno in periodi di crisi.

Quanto fin qui detto può sembrare, in parte, famigliare ai professionisti della supply chain. Tuttavia, in situazioni di turnaround, la velocità, la determinazione e il distacco dalle passate scelte ed esperienze nell'azienda sono davvero essenziali. Questa è la ragione per la quale spesso sono dei professionisti esterni ad essere ingaggiati per guidare il processo. Per avere successo in una ristrutturazione, i supply chain manager dovranno agire con estrema rapidità per migliorare il MOL, ovvero il margine operativo lordo dell'azienda. Il loro successo sarà determinante per il successo dell'intera ristrutturazione e quindi per la futura sopravvivenza dell'azienda stessa. ■





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 Desola/Ladignano a soli 8 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

- Capannoni a destinazione logistica
- mq. 23.731 di magazzino
- compartimentato in 4 blocchi da 6.000 mq.
- altezza sottotrave m. 12
- n° 20 pedane mobili per carico/scarico
- piazzali di carico/scarico profondità 30 m.
- predisposizione impianto antincendio sprinkler
- mq. 1.667 di uffici, servizi e spogliatoi



Melegnano vic.ze

Direttamente sulla s.p. 158, a pochi km dal casello A1 di Melegnano, proponiamo ultime disponibilità di capannoni artigianali/industriali:

- mq. 1.360 - riscaldato con 2 servizi igienici
- **disponibile subito**
- mq. 6.220 - riscaldato con 8 servizi igienici
- 2 pedane mobili per carico/scarico
- dotato di impianto antincendio sprinkler
- mq. 175 di uffici e spogliatoi
- **disponibile da marzo 2010**
- altezza massima sottotrave di m. 7,50

Per info



ARCOBALENO IMMOBILI s.r.l.

02 982241

www.arcimm.it

uffici: 26831 Casalmalocco (LO) - strada provinciale 159 km 2+150 / fax 02 98250087 / e-mail: commerciale@arcimm.it



Arqua Polesine (RO). Realizzazione del General Contractor Engineering 2K S.p.A.

2010: DOMANDA SU, COMPLICE LA CRISI

Se il 2009 ha lasciato tutti con il fiato sospeso, con un indebolimento graduale delle richieste di magazzini, un aumento dell'offerta, una contrazione dei canoni e una crescita della domanda di incentivi da parte degli utilizzatori finali, il 2010 potrebbe invece innescare una sorta di lenta inversione di tendenza, con una certa ripresa del mercato. A causa di un rilancio economico ancora troppo lento, la domanda di outsourcing logistico da parte delle aziende produttive dovrebbe poter aumentare, favorendo così i 3PL e la loro necessità di magazzini in cui collocare le merci da distribuire. Andrà così?

di **Alessia Furia**



**MARCO
COLOMBO**
Senior
logistics

JONES LANG LASALLE

Come è stato il 2009 degli immobili per logistica?

Le tendenze emerse hanno confermato l'indebolimento graduale della domanda, in controtendenza rispetto all'aumento dell'offerta avuta in seguito al rilascio di spazi esistenti e il forte rallentamento sino all'arresto degli interventi di sviluppo a carattere "speculativo". Abbiamo registrato, inoltre, una diminuzione dei canoni di locazione sia nelle *prime* sia nelle *secondary locations*, mentre aumentano gli incentivi richiesti dagli utilizzatori. Il driver del settore conferma la necessità di razionalizzare e consolidare gli spazi da parte degli utilizzatori sia per motivi di ristrutturazione e sia per rispondere a nuove esigenze della supply chain.

Quali saranno invece le tendenze nel corso del 2010?

Il mercato proseguirà la fase di consolidamento e internazionalizzazione avviata nel corso degli ultimi anni. Vi saranno un minore impatto generato dagli *owner occupier* e una maggiore presenza degli operatori internazionali. Inoltre, a una diminuzione della richiesta di coloro che scelgono di fare logistica in house, seguirà un aumento al ricorso all'*outsourcing* per svolgere attività logistiche. Si prevede un ulteriore aumento del *vacancy*, senza rischio di *oversupply* soprattutto per la bassa qualità dello stock che verrà rilasciato. Il livello dei canoni nelle prime location potrà rimanere stabile ed eventualmente registrare un leggero incremento nel secondo semestre.

Che ruolo sta giocando e quale giocherà la componente "ambientale" nel settore dell'immobiliare logistico?

L'attenzione alla componente ambientale con cui sono stati edificati i magazzini presenti nelle principali nazioni europee, caratterizza i nuovi interventi di sviluppo promossi nel nostro Paese, grazie anche all'introduzione di regolamentazioni edilizie e legislative. I principali operatori presenti in Italia dimostrano un maggiore interesse al tema, pur mantenendo una forte attenzione all'eventuale incremento dei costi/mq. I grandi player internazionali richiedono elevati standard ambientali (certificazioni LEED - BREEAM Code): ritengo quindi, che nel prossimo quinquennio tali esigenze modificheranno sostanzialmente le modalità di costruzione degli edifici.



**ARMANDO
LORENZINI**
Amministratore
delegato

ENGINEERING 2K

Come altri attori del mercato, anche noi, in qualità di general contractor abbiamo rilevato che nell'anno appena trascorso le tendenze del settore dell'immobiliare logistico hanno ricalcato l'atteggiamento di cautela di molti investitori e sviluppatori, atteggiamento già emerso nella seconda metà del 2008. Inoltre, dobbiamo constatare che, se da un lato il 2009 ha comportato un considerevole rallentamento dello sviluppo di nuovi spazi logistici sul territorio nazionale (ad eccezione del completamento dei progetti già avviati), dall'altra ci sono stati commissionati promettenti studi di fattibilità che fanno presagire una possibile ripresa del mercato.

I primi segnali dell'anno ci consentono di guardare fiduciosi al futuro, dato che la fase più grave della crisi è stata superata. Il mercato e in particolare gli utilizzatori di spazi logistici necessitano di strutture all'avanguardia dal punto di vista tecnologico e ambientale: efficacia ed efficienza si possono realizzare solo tramite immobili modernamente attrezzati e funzionali in termini di lay-out. In effetti le strutture obsolete non sono più in grado di garantire le attese in termini di fruibilità, funzionalità e risparmio energetico. La riqualificazione degli immobili esistenti potrebbe essere quindi un ottimo punto di partenza nell'anno da poco iniziato.

Le nuove tecnologie, specialmente quelle orientate alla sostenibilità ambientale e al risparmio energetico sono i fattori chiave di sviluppo nell'immediato futuro. Impianti fotovoltaici per la produzione di energia elettrica pulita, pannelli solari per il riscaldamento dell'acqua sanitaria, impianti di educazione delle acque per l'irrigazione e infrastrutture tecnologiche al servizio degli immobili, presuppongono rilevanti investimenti, ma consentono altresì notevoli risparmi già nel breve-medio termine. Ormai da diversi anni la nostra azienda è impegnata a sensibilizzare il cliente verso soluzioni progettuali ecosostenibili.

>



Engineering 2K S.p.A.



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

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

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



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



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

Strada 3 Palazzo R5, Arezzo (MI) - Tel. 02-5770021 Fax 02-8045333 - E-mail info@eng2k.com

www.eng2k.com



VAILOG

ERIC VERON
Amministratore
delegato



WORLD CAPITAL

**ANDREA
LUCCHETTI**
Consulting
division

**Come è stato il 2009
degli immobili
per logistica?**

L'accesso ai mercati di capitali e al debito bancario è stato estremamente difficile nel primo semestre e ha recuperato con molta lentezza nel secondo semestre. Tale situazione ha conseguentemente frenato la partenza di nuove iniziative immobiliari. La domanda da parte degli utilizzatori è stata anemica, nell'attesa di una più grande visibilità dell'andamento dell'economia reale.

**Quali saranno
invece le tendenze
nel corso del 2010?**

Il recupero sarà lento, anche se si annuncia un paio di contratti di grandi dimensioni ad animare il mercato immobiliare.

**Che ruolo sta
giocando e quale
giocherà
la componente
"ambientale"
nel settore
dell'immobiliare
logistico?**

La domanda di immobili sostenibili da parte degli utilizzatori, delle amministrazioni pubbliche e anche dei finanziatori è ormai un dato del mercato. Ciò nonostante, la componente ambientale nell'immobiliare logistica è ancora in fase di definizione; non è chiaro ancora quali siano i "must" e quali siano i meri "gadgets". Ci sono diverse soluzioni in discussione e si prevede che nel 2010 venga definito uno standard.

La crisi economica globale ha portato con sé un forte calo dei consumi, che ha avuto ripercussioni sulla filiera dell'universo logistico generando una contrazione delle compravendite immobiliari con conseguenze anche sul loro valore. Il 2009 (+0,9% rispetto al 2008) è stato l'anno, soprattutto il secondo semestre, di ripresa per uscire dalla "crisi". Le località italiane hanno reagito in modo molto diverso. Le piazze più importanti quali Milano, Torino, Roma, nonché i principali interporti hanno saputo reggere meglio di altre il colpo provocato dalla situazione venutasi a creare e proprio queste saranno il motore per lo sviluppo del mercato.

La situazione di mercato attuale non permette di conoscere con certezza quale evoluzione avrà il settore immobiliare logistico nel 2010. Gli attori che possono incidere sulla ripresa del settore sono le banche con l'applicazione di determinati tassi di interesse e l'accesso al credito, il governo, tramite la finanziaria ed eventuali agevolazioni, le istituzioni pubbliche e le imprese. I dati che stiamo raccogliendo e relativi al secondo semestre 2009 ci aiutano a mettere a fuoco il probabile andamento del settore dei prossimi mesi, rilevando un aumento che va dall'1 all'1,5% per le location più importanti e dallo 0,5 al 1% per le minori.

Se fino a qualche tempo fa la componente ambientale ricopriva per diverse imprese di logistica solo un ruolo di facciata, ora risulta assolutamente necessaria. Senza tralasciare in alcun modo l'aspetto inquinante, il contenimento dei consumi permette un risparmio di risorse economiche preziose da poter investire nel *core business* aziendale. Il raggiungimento di tali obiettivi è possibile tramite la produzione di energia elettrica con gli impianti fotovoltaici, la produzione di acqua calda sanitaria con gli impianti solari termici e l'impiego di lampade e macchinari a basso consumo come il recupero delle acque piovane per l'irrigazione degli spazi verdi. >

Provincia di Prato Comune di Carmignano

**VENDESI
AFFITTASI**



distribuzione

Distanza: 9 km da Prato Est, 18 km da Firenze
11 km da Padova
Magazzino: mq. 8.300 € mt. 10,00
N. Rivalte: 30
Ufficio: mq. 1.050
Note: Immobile a doppio fronte strada, di recente costruzione, ideale ad addebi a piattaforma distribuita

Provincia di Venezia Comune di Annona Veneto

**VENDESI
AFFITTASI**



distribuzione

Distanza: 7 km da Venezia uscita 44 - San Siro di Livenza, 10 km da Portogruaro (uscita 458 - Vignatta)
Magazzino: mq. 14.700 € mt. 10,00
N. Rivalte: 25
Ufficio: mq. 1.350
Note: Immobile doppio fronte strada, ideale da addebi e piattaforma distribuita, possibile ampliamento altri mq. 4.700

Provincia di Milano Comune di Vignate

**VENDESI
AFFITTASI**



trasporti

Distanza: 15 km da Milano
Magazzino: mq. 5.800 € mt. 7,00
N. Rivalte: 6E
Ufficio: mq. 1.450
Note: Immobile a doppio fronte strada, di recente costruzione, ideale per clienti e spedizionieri, interessante location in officina anche della nuova Br-bom

Provincia di Catania Comune di Catania

**VENDESI
AFFITTASI**



logistica

Distanza: 7 km da centro Catania
Magazzino: mq. 14.000 € mt. 12,00
N. Rivalte: 35
Ufficio: mq. 550
Note: Immobile a doppio fronte strada, di recente costruzione, impianto sprinkler, ampi piazzali

Provincia di Milano Comune di Milano

AFFITTASI



trasporti

Distanza: 14 km MI, 11 km A/USC
Magazzino: mq. 7200 € mt. 6,00
N. Rivalte: 40 ca.
Ufficio: mq. 1.200
Note: Immobile doppio fronte strada, ottimamente posizionato per servire MI una città (fronte tangenziale est)

Provincia di Milano Comune di Melegnano vic. ze

**VENDESI
AFFITTASI**



trasp. log. distr.

Distanza: 12,5 km da Milano
Magazzino: mq. 80.000 € mt. 12,00
N. Rivalte: in base esigenze
Ufficio: in base esigenze
Note: Immobile a doppia fronte strada ottimamente posizionato, possibilità di frangimento

Provincia di Frosinone Comune di Anagni

**VENDESI
AFFITTASI**



logistica

Distanza: 55 km da Roma
Magazzino: mq. 18.000 € mt. 12,00
N. Rivalte: in base esigenze
Ufficio: in base esigenze
Note: Situazioni in lotto da mq. 600

Provincia di Lodi Comune Tavazzano con Villavescio

AFFITTASI



logistica

Distanza: 6 km da Lodi
Magazzino: mq. 37.000 € mt. 10,00
N. Rivalte: 100
Ufficio: mq. 1.300
Note: Immobile a doppio fronte strada, recente, possibilità di frangimento in lotto da 3.000 mq.

Provincia di Novara Comune di Blandrate

AFFITTASI



log. trasp.

Distanza: 50 km da Milano
Magazzino: mq. 60.000 € mt. 10,00
N. Rivalte: 70 ca.
Ufficio: in base esigenze
Note: possibilità frangimento da mq. 5.000. Caroni di locazione (frangimento). Pronto consegna





PROLOGIS ITALIA

**PASCAL
LUCIANI**
Direttore
generale



GSE

**VALENTINO
CHIARPARIN**
Direttore
sviluppo Italia

Come è stato il 2009 degli immobili per logistica?

Il 2009 è stato un anno particolarmente difficile per tutti i comparti. La crisi economica ha fatto sentire in maniera pesante i suoi effetti anche nel nostro settore immobiliare, includendo la logistica. Tra le maggiori tendenze rilevate segnaliamo la scarsissima presenza di edifici di nuova costruzione e un aumento dei contratti di locazione per gli immobili già esistenti. In particolare, nell'anno appena trascorso, il conduttore ha riscontrato delle condizioni contrattuali favorevoli caratterizzate dal calo del valore degli affitti. Tale fattore ha rappresentato per il cliente un'ottima opportunità consentendogli il trasferimento in immobili di categoria superiore.

Quali saranno invece le tendenze nel corso del 2010?

Per l'anno in corso riteniamo che continueranno a prevalere condizioni di mercato favorevoli per il conduttore; tuttavia le opportunità per quest'ultimo si stanno progressivamente restringendo con la stabilizzazione del valore dei canoni di locazione. Nella seconda metà del 2010 è previsto, infatti, un aumento degli affitti dei magazzini, soprattutto per quanto riguarda quelli di grande dimensione (25.000 e 50.000 metri quadrati), che restano più difficili da trovare. Inoltre, riteniamo che proseguirà la tendenza del cosiddetto salto di qualità, che porterà i clienti a entrare in edifici di nuova costruzione progettati sulla base delle loro specifiche esigenze.

Che ruolo sta giocando e quale giocherà la componente "ambientale" nel settore dell'immobiliare logistico?

Non c'è dubbio che nel futuro gli impianti dovranno essere costruiti utilizzando criteri di progettazione ecosostenibili. Non solo. Tali importanti cambiamenti prevedono che la componente ambientale degli edifici di nuova costruzione dovrà essere certificata con un sistema riconosciuto a livello internazionale, in grado di identificare il livello di sostenibilità energetica e ambientale degli immobili e che consenta di valutare le prestazioni globali dell'edificio. Inoltre, non dimentichiamo che la valutazione dell'immobile viene ulteriormente maggiorata dalla costruzione in modo sostenibile, particolarmente se certificata.

La tendenza prevalente in un mercato fortemente ridimensionato dalla crisi finanziaria è stata quella di consolidare le posizioni in essere e ricercare nuovi canali di sviluppo o partnership strategiche. Per GSE queste ultime sono state finalizzate a offrire nel settore immobiliare risposte più globali e innovative alle esigenze del cliente finale, permettendo così da una parte costi altamente competitivi e dall'altra garantendo elevati standard di qualità e sicurezza dal progetto iniziale alla fase di esercizio.

Per il 2010 prevediamo una graduale ripresa generale del settore, già a partire dalla primavera prossima. In particolare, le società che svolgono attività diversificate e a maggior valore aggiunto saranno quelle maggiormente pronte (avendo subito in misura minore gli "strappi" del mercato) a cogliere le opportunità che quest'ultimo riprenderà a offrire. Le sinergie di più lunga durata con partner di fiducia e la solidità finanziaria dei gruppi saranno considerati ancor più al centro dei rapporti commerciali e delle strategie di sviluppo delle imprese.

La componente "ambientale" nel settore dell'immobiliare logistico, e non solo, diverrà più centrale nel progetto se gli investimenti effettuati avranno un ritorno economico, prestazionale e d'immagine certo e tangibile. GSE promuove l'integrazione tra competenze, tecnologie e risorse all'interno di un progetto globale e per questo lontano da inefficienze e ridondanze tecniche. Sostenibilità ambientale e controllo del costo sono, infatti, due facce della stessa medaglia.



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 c/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



LA SOSTENIBILITA' FA RIMA CON RISPARMIO

Le tematiche ambientali non sono più imprescindibili nella realizzazione di immobili logistici. Tra gli effetti-leva quello dell'abbattimento dei costi.

di **Stefano Bellintani**

Anche nell'ambito del mercato immobiliare della logistica, come per ogni investimento, dal punto di vista strategico l'obiettivo è quello di ottenere il massimo rendimento, contenendo al minimo il rischio (si veda al riguardo la prima tabella di pag. 40). I fattori su cui occorre puntare, dunque, sono quelli che favoriscono il rapido rimpiazzo del conduttore senza particolari perdite in termini di redditività dell'immobile e che, quindi, sono in grado di minimizzare il rischio: localizzazione dell'immobile; flessibilità dello stesso (layout-maglia strutturale); altezza sottotrave; dotazione impiantistica; caratteristiche del cortile di manovra; affidabilità del tenant o

conduttore. Tra gli elementi che concorrono a una valutazione più puntuale, occorre precisare che sempre più importanti e imprescindibili, ormai, appaiono le caratteristiche costruttive finalizzate a uno sviluppo eco-sostenibile delle piattaforme logistiche.

Nello specifico, in un mercato sempre più maturo e dunque sempre più competitivo ed evoluto, quattro sono le voci su cui molti operatori puntano

(soprattutto promoter, developer e general contractor) nella documentazione di offerta dei nuovi edifici ("offering memorandum"):

Gli operatori puntano - tra l'altro - su riduzione di emissioni di CO2 e di consumo idrico annuale

■ riduzione annuale delle emissioni di CO2 (espressa in percentuale sul totale ipotetico riconducibile a una "normale/media" struttura logistica nonché in tonnellate/anno);

■ risparmio energetico annuale (espresso in percentuale sul totale ipotetico e in MWh/anno);

■ riduzione del consumo idrico annuale (in percentuale sul totale ipotetico e in litri/anno);

■ risparmio operativo annuale (risparmio energetico in termini generali). Le installazioni del caso fanno lievita-

BLUE PLANET CHATTERLEY VALLEY REALIZZATO DA GAZELEY A STAFFORDSHIRE (REGNO UNITO)



REQUISITI PER L'INVESTIMENTO IN IMMOBILI DELLA LOGISTICA

Eccellente accessibilità

vale a dire prossimità a infrastrutture locali e di rete nazionale

Dimensioni - almeno 15-20.000 mq

Superficie coperta - non più del 45% del lotto

Maglia strutturale dei pilastri - almeno 12 x 22 m, anche se è preferibile una maglia di 22 x 26 m, progettata a partire dalla disposizione del layout interno

Altezza massima sottotrave - non inferiore ai 10,5 m adatta a garantire sei livelli di stoccaggio su scaffalature industriali

Baie di carico - una ogni 500 o 1000 mq

Planarità delle pavimentazioni - massima escursione di 2 mm ogni 3 m

Portanza superficiale: da 5 a 7 tonnellate al mq

Strutture prefabbricate modulari (con coperture leggere)

Impianto antincendio (sprinkler) per ogni livello di stoccaggio, cablaggio con fibre ottiche, impianto antifurto e antintrusione perimetrale e/o volumetrico;

Raccordo ferroviario (soprattutto in vista del rilancio dell'intermodalità baie di carico con dispositivi di attracco coperti e automatizzati)

Eco-sostenibilità dell'immobile, ovvero impianti per lo sfruttamento delle energie pulite, il riciclaggio delle acque piovane e il recupero del consumo idrico, sistemi BMS d'integrazione funzionale/impiantistica per il risparmio energetico, integrazione paesaggistica/mitigazione dell'impatto visivo.

re i prezzi di costruzione dell'immobile, rendendo quindi meno conveniente l'investimento; allo stesso tempo, però, bisogna anche riconoscere che tali installazioni sono in grado di fornire risparmi sensibili. In un contesto culturale e di mercato come quello odierno, in cui l'accento viene ormai costantemente posto sul tema della sostenibilità e della "qualità ambientale" dei manufatti edilizi, le scelte riguardanti l'espressione compositiva di una struttura logistica non possono più trascurare l'impatto che quest'ultima determina sul territorio.

Un moderno edificio logistico e l'intero lotto in cui lo stesso è ubicato devono esprimere una maggiore attenzione al contesto. Naturalmente su questa

"nuova espressività architettonica" incidono anche le scelte relative alle dotazioni impiantistiche: sempre più spesso, ad esempio, accanto a questi

immobili trovano posto installazioni per il recupero energetico proveniente dalle cosiddette fonti alternative (dalle più evidenti, come le grandi pale degli >

www.vailog.com

Real Estate Investments
VAILOG

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

LOGISTICA FLESSIBILE = SPAZI FLESSIBILI



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

Placenza 200.000 m² (2005 - 2009)

Bologna 20.000 m² (2008 - 2009)

Novara 120.000 m² (2009)

Magenta 34.000 m² (2007)

Malpensa 30.000 m² (2006)

Anagni 27.000 m² (2008)

Rovigo 45.000 m² (2008)



CHI E' L'AUTORE

S Stefano Bellintani, architetto, ha conseguito la laurea al Politecnico di Milano. Docente presso lo stesso Ateneo, insegna "Progettazione dei Sistemi Costruttivi" per il corso di laurea in Scienze dell'Architettura e "Progettazione esecutiva dell'Architettura" per il corso di laurea in Architettura e Produzione Edilizia. All'interno del Dipartimento BEST - Lab. Gesti.Tec, si occupa di ricerca, formazione e consulenza negli ambiti della gestione immobiliare e dell'automazione di edifici. E' membro delle Faculty delle Business School MIP-Politecnico di Milano e SDA Bocconi (master in real estate). Tra le sue pubblicazioni segnaliamo "Logistica e mercato immobiliare" scritto con Susanna Zucchelli, (Maggioli Editore) nel quale si sostiene - tra l'altro - che la competitività del nostro Sistema Paese passa anche attraverso la capacità di offrire immobili "di qualità" e di coordinarne la localizzazione sul territorio (marketing territoriale).

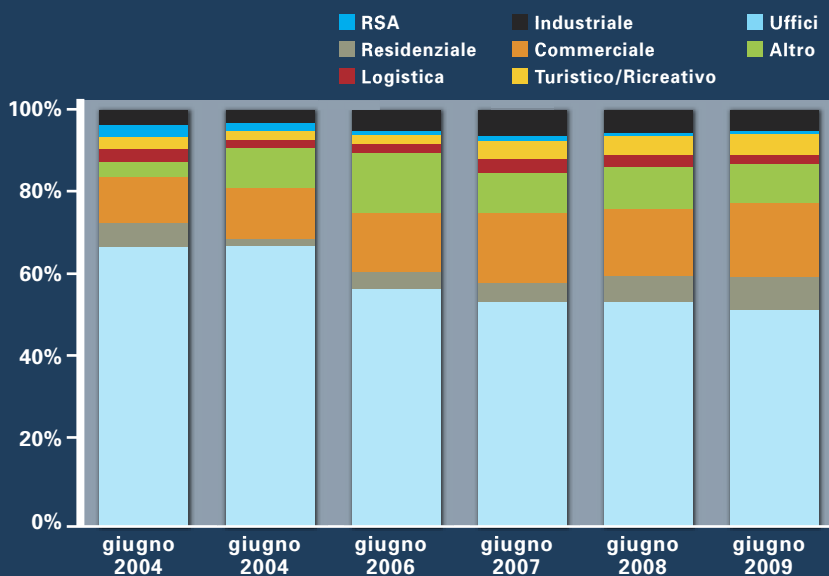
ANALISI DEL RISCHIO

Macrotipologia di rischio dell'investimento		Descrizione sintetica	Esempi di fattori da considerare (analisi - risk management)
1	Diversificabili	RISCHI non governabili e controllabili perchè strettamente connessi all'ambito cui si riferiscono	PRODOTTO INTERNO LORDO; INFLAZIONE; BILANCIA COMMERCIALE E DEI PAGAMENTI (EXPORT/ IMPORT E DINAMICA DEI FLUSSI DI CAPITALE/ FINANZIARI); PREZZI E PROPENSIONE AL CONSUMO; TASSO DI DISOCCUPAZIONE; PRODUZIONE INDUSTRIALE; TASSI D'INTERESSE, ECC.
2	Variabili	RISCHI la cui probabilità di accadimento presenta differenze da area ad area e da regione a regione	SISTEMA INFRASTRUTTURALE; QUADRO COMPETITIVO DEL SETTORE CONSIDERATO, OFFERTA IMMOBILIARE (STOCK ESISTENTE, TASSO DI ASSORBIMENTO, NUMERO DI TRANSAZIONI, COSTI DI COSTRUZIONE ECC.
3	Determinabili	RISCHI governabili, connessi alle caratteristiche intrinseche dell'asset, per i quali è possibile valutare il rapporto costo/opportunità d'investimento	QUALITA' ARCHITETTONICA, IMPIANTISTICA, DISTRIBUZIONE/ FLESSIBILITA', FUNGIBILITA'/ RIUTILIZZO-CAMBIO DESTINAZIONE; ACCESSIBILITA'; CARATTERISTICHE E AFFIDABILITA' TENANTS; IPOTECHE, ECC.

impianti eolici, a quelle di minor impatto come i pannelli fotovoltaici applicati sulle amplissime coperture dalle forme piane).

In un mercato immobiliare sempre più difficile e competitivo, la scelta di queste applicazioni tecnologiche trova anche giustificazioni di ordine puramente estetico; di "brand", si potrebbe dire (ovvero di marketing immobiliare); e questo vale sia per le caratteristiche in sé dell'immobile, dato che i potenziali conduttori (operatori logistici) dimostrano di apprezzare edifici "sostenibili" in cui locarsi, sia per quanto concerne più in generale "l'immagine" delle società che promuovono simili realizzazioni. Con frequenza sempre maggiore è al momento possibile ritrovare soluzioni che contribuiscono ulteriormente a questo innovativo approccio progettuale: dalla presenza di grandi vasche d'acqua, ai cosiddetti "tetti verdi", alla valorizzazione visiva di materiali naturali. Molte volte l'esplicitazione di questi elementi e delle soluzioni "sostenibili" diviene essa stessa ispirazione di scelte compositive e strutturali del tutto inedite. Il tema del recupero delle acque meteoriche, ad esempio, diviene principio ispiratore per determinare la forma e la struttura delle coperture e dunque l'espressione più generale dell'immobile nel suo complesso. ■

ASSET ALLOCATION IMMOBILIARE PER DESTINAZIONE D'USO



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

GLI UTILIZZATORI PIU' DINAMICI? I 3PL

Secondo il rapporto della nota società di consulenza gli operatori logistici assorbono l'80% degli spazi, complice la crisi che favorisce l'outsourcing.

a cura di **Anna Mori**

Il 2009 degli immobili per logistica è stato - nel nostro Paese - meno negativo del previsto, sebbene gli effetti della crisi economico-finanziaria continuano a produrre i loro effetti. E' quanto sostanzialmente viene rilevato dall'analisi annuale elaborata da Jones Lang LaSalle, società di consulenza professionale e finanziaria, specializzata in servizi immobiliari e gestione di capitali. L'assorbimento di spazi logistici - che risulta essere in diminuzione del 5,1% rispetto al 2008 - conferma una domanda solo lieve-

mente in rallentamento, rimanendo sostenuta l'attività di rilocalizzazione e razionalizzazione delle aree logistiche da parte degli utilizzatori.

In generale la domanda rallenta lievemente; sostenuta invece è l'attività di razionalizzazione

significativa (pari all'80%) dell'assorbimento complessivo. Questo fe-

nomeno si spiega in parte con l'arretratezza dell'outsourcing logistico italiano: nel nostro Paese infatti la percentuale di aziende che ricorrono alla terziarizzazione della funzione logistica occupa una quota inferiore al 20% (distanziandosi di parecchio rispetto ai più evoluti Paesi nord-europei, dove in taluni casi la percentuale di outsourcing logistico sfiora il 40%). E in tempi di crisi il ricorso all'esternalizzazione anche della logistica può rappresentare una significativa valvola di sfogo per ottenere un maggior contenimento dei costi operativi. Al lato opposto della classifica di chi sfrutta maggiormente spazi logistici ci sono invece i corrieri; per questa tipologia di operatori persiste infatti il momento negativo legato alla difficile situazione economica.

Il driver principale della domanda si conferma - a maggior ragione di questi tempi - il "cost saving" a cui si aggiunge la possibilità di miglioramento degli spazi per via della maggiore disponibilità di prodotto a prezzi più contenuti. Quanto ai canoni sta esaurendo la fase di contrazione, conseguente al riallineamento tra domanda e offerta, e si posiziona nel punto più basso del ciclo immobiliare. Rimangono ancora elevati gli incentivi alla locazione, come pure sostenute sono le richie-

MAGAZZINI: LA SITUAZIONE GENERALE

	2008	2009
Assorbimento (.000 mq)		
Totale	710	675
3PL	409	535
Corriere	32	25
In House	269	115
Offerta (.000 mq)		
Stock Totale	11.3	11.8
Tasso sfritto (Vacancy Rate)	6,3%	7,3%
Canone di locazione (€ per mq all'anno)		
Prime Rent (prime locations)	60	55
Prime Rent (secondary locations)	43	40
Investimenti in logistica (€ milioni)		
Italia	405	201
Redditività	6,35%	7,50%
Consegne future (.000 mq)	1° trim. 09	4° trim. 09
In costruzione	401	359

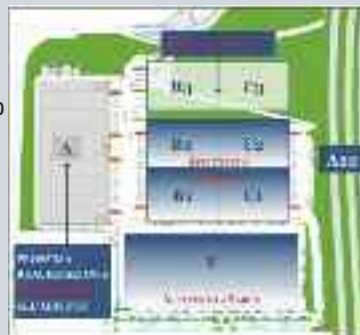
Fonte: Jones Lang LaSalle Research Italy

ste di rinegoziazione dei contratti già in essere. Quanto al livello degli investimenti e degli sviluppi di nuovi immobili consegnati nel 2009 è stato pari a 541 mila mq, in calo del 23% rispetto allo scorso anno. Da segnalare poi che non si registra l'avvio di nuovi sviluppi speculativi e a dicembre 2009 risultano in costruzione, con consegna prevista nel biennio 2010-2011, circa 360 mila mq di nuovi magazzini. La stasi del mercato ha fatto sì che gli sviluppatori siano ancora in una fase di "wait&see", in attesa cioè della ripresa. Da ultimo il livello di vacancy risulta essere in crescita per gli spazi che presentano una bassa qualità.

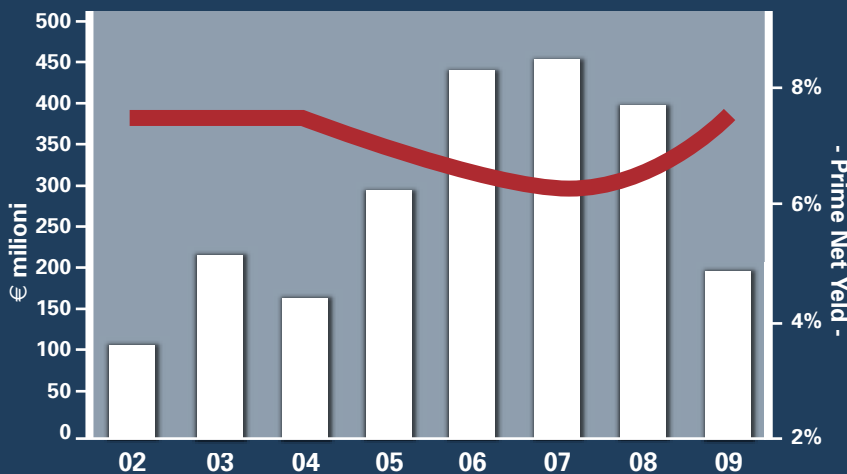
Nel 2009 sono stati investiti poco più di 200 milioni di euro nel settore logistico, una somma dimezzata rispetto a quanto destinato nel corso del 2008. La ripresa c'è stata solo nella seconda parte dell'anno, dopo un primo semestre che non ha fatto registrare alcun investimento significativo nel settore. Quanto alle operazioni di "sale & lease back" risultano in rallentamento rispetto al 2008, passando dal 18% del peso totale sugli investimenti al risicato 5% del 2009. Ancora un'ultima considerazione finanziaria: i fondi non quotati di natura italiana si confermano tra gli attori decisamente più dinamici sia tra i compratori che tra i venditori. Ancora poco prodotto "prime" rimane infine in offerta (questo è il target degli investitori stranieri). Il 2009 cede quindi il passo a un 2010 che vede - fortunatamente - una situazione di cauto ottimismo. ■

NUOVI SPAZI AFFITTATI A ROLO

Panattoni, developer del parco logistico di Rolo, nei pressi di Reggio Emilia, ha firmato un contratto di locazione per altri 20.000 mq. Come confermato dall'advisor Jones Lang LaSalle, il Rolo Logistics Park rappresenta un'operazione di grande interesse per i tenant in cerca di spazi per logistica in locazione modernamente progettati e disposti nei pressi di grandi vie di comunicazione. Dal febbraio 2008 - data di inizio costruzione della prima unità - gli spazi realizzati sono stati rapidamente occupati dai tenant. Prima l'edificio F (28.000 mq), poi le unità C1 e C2 (10.000 mq ciascuna) occupate da B.Group (ex Transcotex) per destinarvi abiti firmati Liu-Jo. Infine nel dicembre 2009 B.Group, società di fashion logistics di primaria importanza, ha riconfermato la propria scelta a favore di Panattoni occupando altre due unità contigue, il Lotto B, per i capi firmati Trussardi. La prima operazione di Panattoni in Italia vanta dunque a oggi, circa 70.000 metri quadrati di immobili per logistica realizzati e occupati; altri 30.000 sono prossimi alla realizzazione e disponibili all'affitto. Tutti i lotti del parco, concepiti nel rispetto di standard qualitativi internazionali, presentano caratteristiche di alta qualità: impianto antincendio progettato secondo il sistema americano sprinkler ESFR-NFPA, piazzale di carico/scarico merci maggiore di 32 metri, interasse fra i pilastri maggiore di 23 metri, isolamento termico realizzato con contropareti in cartongesso di 100 mm. L'operazione, commercializzata da Jones Lang LaSalle, vede coinvolto come partner investitore di Panattoni, il gruppo assicurativo scozzese Standard Life, leader europeo nel settore.



INVESTIMENTI E RENDIMENTI NEL TEMPO



Fonte: Jones Lang LaSalle Research Italy

IL MERCATO VUOLE SPECIALIZZAZIONE

La società capitanata da Antonio Loiero asseconda questo trend, puntando soprattutto su immobili logistici di qualità a costi accessibili.

di **Carolina Quaglia**

Specializzazione chiave del successo. E' con questo motto chiaro e preciso che la nostra società intende essere attiva nella consulenza alle imprese che cercano o promuovono aree e immobili terziari, industriali e da adibire ad attività logistica. Altro nostro motto: aiutiamo i clienti a tagliare i costi; motto la cui validità è forte soprattutto di questi tempi". Esordisce così Antonio Loiero, amministratore delegato di RE Figeco, società che da un decennio si è specializzata nella gestione di progetti complessi, attenta a coniugare le esigenze dei clienti con quelle di un mercato in continua evoluzione e che annovera (o ha annoverato) tra i suoi clienti società del calibro di Esprinet, Gazeley, Gruppo Scerni, Gruppo Fiege, ProLogis

Schroders, ecc. "Il nostro lavoro - continua Loiero - consiste nella ricerca o cessione di immobili, nell'elaborazione di progetti per la realizzazione e gestione di edifici per le imprese;

"Il nostro lavoro prevede l'elaborazione di iniziative studiate di comune accordo con i clienti"

Al momento RE Figeco sta curando la commercializzazione di due strutture. La prima è il Milano Logistic Center di Ing Real Estate, dove si trovano aree (frazionabili) per un totale di 25 mila mq distribuite in magazzini

di classe A (12 metri di altezza e piazzali con doppio fronte di ribalte) situate nell'hinterland meridionale di Milano (a Villamaggiore). La seconda realtà è presente in un corpo unico di 56 mila mq nel Magna Park di Monticelli d'Ongina di Gazeley (in provincia di Piacenza; a meno di 1 chilometro dall'uscita autostradale di Caorso e a meno di 8 chilometri dal raccordo tra la A21 Torino-Brescia e la A1 Milano-Bologna), dove al momento i canoni di affitto sono estraparametricamente competitivi e tra i più contenuti del mercato. Anche in questo caso l'immobile è un classe A con altezza libera sotto trave di 10 metri, ampi piazzali esterni, impianti sprinkler certificati ESFR, una bocca di carico ogni mille mq, entrate con prcheggi separati sia per camion che per automobili, piattaforma multimodale con accessibilità stradale e ferroviaria. ■

ni di classe A (12 metri di altezza e piazzali con doppio fronte di ribalte) situate nell'hinterland meridionale di Milano (a Villamaggiore). La seconda realtà è presente in un corpo unico di 56 mila mq nel Magna Park di Monticelli d'Ongina di Gazeley (in provincia di Piacenza; a meno di 1 chilometro dall'uscita autostradale di Caorso e a meno di 8 chilometri dal raccordo tra la A21 Torino-Brescia e la A1 Milano-Bologna), dove al momento i canoni di affitto sono estraparametricamente competitivi e tra i più contenuti del mercato. Anche in questo caso l'immobile è un classe A con altezza libera sotto trave di 10 metri, ampi piazzali esterni, impianti sprinkler certificati ESFR, una bocca di carico ogni mille mq, entrate con prcheggi separati sia per camion che per automobili, piattaforma multimodale con accessibilità stradale e ferroviaria. ■

RE FIGECO PROMUOVE IL MILANO LOGISTIC CENTER (A SINISTRA) E IL MAGNA PARK MONTICELLI





Nell'incertezza del mercato immobiliare
Il nostro obiettivo è di darvi un aiuto
concreto a ottimizzare i costi!



Magna park Monticeli - Piacenza



Milano logistic center Lacchiarella

Metteteci alla prova...



Tel. +39 02 76 01 84 84
info@refigeco.it
www.refigeco.it

di **Eleonora Rota**

A Costa di Rovigo sta per nascere un mega-insediamento logistico. L'area, di oltre 1 milione di mq a sud di Padova, ha una location interessante.



INFO  www.costasviluppo.com

MACROAREA LOGISTICA COSTA DI ROVIGO

■ Superficie territoriale	1.019.000 mq
■ Aree per insediamenti	836.000 mq
■ Terminal intermodale	36.000 mq
■ Aree per servizi	8.000 mq
■ Parcheggi pubblici	35.000 mq
■ Numero lotti	50
■ Estensioni lotti	
min: 2.200 mq	max: 150.000 mq

LE DISTANZE

da Bologna	Km.63
da Venezia	Km. 82
da Padova	Km. 47
da Trieste	Km. 231
da Verona	Km. 84
da Milano	Km. 240

Nella nuova macroarea logistica di Costa di Rovigo (tra le più importanti zone produttive della regione Veneto, collocata nell'hinterland meridionale di Padova) la società Vibrocemento dispone di una superficie di oltre un milione di mq, di cui più di 800 mila mq potranno essere occupati da insediamenti. Si tratta di una zona strategica e che per alcune caratteristiche ricorda Piacenza, la nota area emiliana a forte vocazione logistica. Costa di Rovigo sorge in uno dei nodi infrastrutturali assai interessanti in vista di futuri sviluppi quali ad esempio la realizzazione del Corri-

doio Paneuropeo n.5. L'area è collegata alla A13 (Padova-Bologna) all'altezza del nuovo casello di Villamarzana, 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 (di circa 36 mila mq). Il futuro logistico del Nord Est è dunque qui, anche perché le maggiori destinazioni produttive del nostro Paese sorgono a distanze piuttosto ravvicinate, con Milano a meno di 250 chilometri. **INFO: telefono 049767588 oppure 0498046704.** ■

SIL2010

BARCELONA

La riunione annuale della Logistica

12° Salone Internazionale della Logistica e della Movimentazione Interna



25-28 Maggio 2010

Fiera di Barcellona - Quartiere Fieristico di Gran Via
Barcellona - Spagna

Organizzato da:

HOONSORGI
DISTRIBUZIONE

Società Principali del SIL 2010:

renfe

COMESA

Generalitat de Catalunya

abertij

ADP

Sponsor del SIL 2010:



www.silbcn.com

International Sales (Italia e Germania)

Tel: +39 0332 240285 - Fax: +39 0332 260900

silbarcellona@advpro.eu



PERCHE' ONLINE TROVA OSTACOLI?

Le ragioni del lento decollo di tale prassi le dà lo studio dell'Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione del Politecnico di Milano.

di **Alessandro Perego, Paolo Catti e Giovanni Calabria**

Docenti e membri dell'Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione della School of Management del Politecnico di Milano

La fatturazione elettronica e l'integrazione del ciclo dell'ordine sono in grado di portare benefici, sia per la singola impresa che per il sistema Paese nel suo complesso, particolarmente interessanti. Ciononostante, l'ultima ricerca condotta dall'Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione della School of Management del Politecnico di Milano (www.osservatori.net) ha evidenziato come l'adozione di questi modelli sia un fenomeno ancora marginale, anche se con buoni tassi di crescita. È, dunque, importante provare a soffermarsi sui principali ostacoli che ne rallentano la diffusione, barriere che talvolta sono "percepite" come tali ma si dimostrano "inconsistenti alla prova dei fatti".

Gli ostacoli (veri o presunti) che frenano la diffusione dei progetti di fatturazione elettronica (F.E.) e di integrazione del ciclo dell'ordine, possono essere ricondotti a due principali categorie (come si evince dallo schema di pagina 49):

- ostacoli esterni alle organizzazioni, tra i quali si possono citare la "confusione" normativa e la mancanza di standard;
- ostacoli interni alle organizzazioni, come la scarsa consapevolezza del valore portato legato ai progetti, la

"frammentazione" del ciclo ordine-pagamento e la scarsa propensione alla collaborazione con l'esterno.

La prima barriera all'adozione è la mancanza di consapevolezza della reale portata dei progetti di tale tipo di fatturazione

Le classi di ostacoli individuate hanno rilevanza diversa a seconda del modello di fatturazione elettronica considerato (si veda l'immagine qui sotto). Nei progetti di conservazione sostitutiva e fatturazione elettronica a norma di legge, la barriera normativa è tipicamente considerata come la più critica. Nei progetti di fatturazione elettronica strutturata e, ancor più, nei progetti di integrazione del ciclo ordine-pagamento entrano in gioco – in modo più o meno consapevole – anche le altre

BARRIERE E DIFFICOLTA' PERCEPITE A SECONDA DELLA SOLUZIONE ADOTTATA

Gli ostacoli percepiti

I progetti	Confusione normativa	Mancanza di standard	Scarsa consapevolezza del valore	Frammentazione del ciclo	Difficoltà a collaborare
Conservazione sostitutiva	⚠				
Fatturazione Elettronica non sfruttata	⚠				
Fatturazione Elettronica sfruttata	⚠	⚠	⚠		
Integrazione ciclo dell'ordine	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠

Fonte: rapporto "Fare sistema: il vero motore della Fatturazione Elettronica" - Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione - School of Management del Politecnico di Milano - www.osservatori.net

OSTACOLI INTERNI ED ESTERNI ALLE IMPRESE CHE OSTACOLANO QUESTA EVOLUZIONE



Fonte: rapporto "Fare sistema: il vero motore della Fatturazione Elettronica" - Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione - School of Management del Politecnico di Milano - www.osservatori.net

tipologie di ostacoli. Quali sono dunque gli elementi che le aziende devono considerare per affrontare queste barriere?

La mancanza di consapevolezza della reale portata dei progetti di fatturazione elettronica costituisce la prima e più significativa barriera all'adozione. Gli importanti benefici potenziali, stimati accuratamente e verificati in numerosi casi aziendali, dovrebbero far considerare questi progetti un importante "fattore di competitività aziendale": acquisire consapevolezza sul reale valore di questi progetti deve essere un compito prioritario dei decisori aziendali.

La seconda barriera è rappresentata dalla frammentazione con cui è usualmente gestito il ciclo ordine-pagamento: la mancanza di visione unitaria contribuisce infatti a ridurre la consapevolezza del valore derivante dai progetti di fatturazione elettronica assumendo la prospettiva della gestione integrata del ciclo ordine-pagamento prevede due implicazioni fondamentali: il coinvolgimento, nella governance di progetto, di tutte le Linee che hanno un ruolo importante nel ciclo dell'ordine e la corretta e attenta gestione del cambiamento, necessaria per potere garantire il successo del progetto.

Il terzo ostacolo riscontrato è la difficoltà di molte imprese nel collabora-

re con altre organizzazioni, siano esse concorrenti o semplicemente fornitori, clienti e provider di servizi: occorre ricordare che un fondamentale prerequisito per l'adozione dei paradigmi di fatturazione elettronica più completi è rappresentato dalla conoscenza delle opportunità o dei vincoli legati al contesto esterno.

Tra le barriere esterne, quella citata più frequentemente è la scarsa chiara-

L'assenza di una visione unitaria del ciclo dell'ordine riduce la consapevolezza del valore dei progetti di F.E.

rezza del quadro normativo. La normativa italiana, tuttavia, presenta un merito fondamentale: si tratta di un quadro regolamentare completo e sufficiente per definire processi di fatturazione elettronica compatibili con le disposizioni dell'Autorità Fiscale. È importante evidenziare come molte imprese hanno in realtà visto nella norma-

tiva sulla fatturazione elettronica e conservazione sostituisce un'importante opportunità per avviare progetti in un'area che – in assenza di riferimenti normativi completi – avrebbe richiesto una propensione al rischio assai maggiore.

Infine, un ostacolo è comunemente identificato nel "problema degli standard": l'assenza di standard o i troppi standard renderebbero difficile collaborare in modo efficiente all'interno di una filiera. Gli standard sono mattoni fondamentali per la collaborazione: dove sono presenti la diffusione è facilitata; il vero "problema" si verifica in quei settori dove non sono disponibili standard, assenza che rende effettivamente la collaborazione più difficile. Il vero lavoro che si deve affrontare non è l'utopica scelta dello standard unico e nemmeno lo sviluppo di nuovi standard. Si tratta piuttosto di verificare le esigenze di interoperabilità tra i pochi standard realmente diffusi e costruire gli strumenti operativi (traduttori). ■

ECCO COME GESTIRE BENE UNO START UP

Lo ha attuato Caleffi nel sito di Fontaneto (Novara) col nuovo impianto automatizzato per stoccaggio e picking di semilavorati e prodotti finiti.

di **Sara Perotti**

Caleffi SpA, azienda di primo piano nella produzione 'made in Italy' di componentistica per impianti di riscaldamento, condizionamento e idrosanitari per utenze civili e industriali, nasce nel 1961 a Gozzano (hinteland novarese). Dall'attività iniziale, che consiste nella realizzazione per conto terzi di raccordi e accessori in ottone e acciaio, l'azienda successivamente focalizza la sua produzione su prodotti finiti a marchio Caleffi, che distribuisce attraverso grossisti di materiale idrotermosanitario. A fronte di una progressiva crescita del proprio business, l'azienda dapprima (1975) decide di trasferire la propria sede centrale nel comune di Fontaneto d'Agogna (in provincia di Novara) – dove è tuttora ubicata – in un'area industriale attrezzata, caratterizzata dalla vicinanza a importanti vie di comunicazione e potenzialità in termini di espansione; più recentemente (1996), acquista un'ulteriore area coperta in una zona limitrofa (Gattico). Attualmente lo stabilimento principale di Fontaneto copre 43.000 mq (frutto di successivi ampliamenti a partire dai 6.600 mq iniziali), mentre la sede di Gattico si estende su un'area complessiva di 135.000 mq, di cui oltre 17.000 mq risultano al coperto.

L'azienda è attualmente parte integrante di un gruppo internazionale omonimo che impiega quasi mille persone e opera nei principali mercati europei ed extraeuropei attraverso filiali proprie e uffici di rappresentanza che si trovano in Portogallo, nei Paesi Bassi, in Gran Bretagna, in Germania, in Slovenia, negli Stati Uniti, in Francia, in Cina e in Uruguay. Ad oggi il gruppo Caleffi è leader in Italia e distribuisce i suoi prodotti – l'intera gamma conta

oltre 4.000 referenze – in oltre 60 Paesi al mondo, con 51 milioni di prodotti finiti venduti al 2008 e una percentuale di esportazioni pari al 45% del fatturato. A seguito della volontà di incrementare l'efficienza dei propri processi logistici e produttivi e di migliorare ulteriormente il livello di servizio offerto al cliente, nel 2007 Caleffi ha deciso di avviare un progetto articolato che si è concluso nel secondo semestre del 2009 con l'implementazione, presso il sito di Fontaneto, di una soluzione composita costituita da 4 trasloelevatori e 4 miniload per lo stoccaggio e il prelievo di prodotti finiti e semilavorati in asservimento alla produzione (da gennaio 2010 la soluzione è entrata a regime). L'intera

Il gruppo prevede 4 mila referenze che distribuisce in 60 Paesi del mondo, esportando il 45% del fatturato



VEDUTA GENERALE DELL'IMPIANTO CALEFFI A FONTANETO (NOVARA)



MAGAZZINO PALLET (A SINISTRA) E SISTEMA DI MOVIMENTAZIONE IN INGRESSO/USCITA CON BUFFER PER UDC

realizzazione è avvenuta con il supporto di System Logistics ed è stata accompagnata dalla revisione delle modalità di gestione dei processi operativi, basati sul sistema ERP/SAP, presente in tutte le aziende del gruppo fin dal 2002.

Come anticipato, il progetto si articola in due componenti principali. Da un lato, Caleffi ha attuato una completa revisione delle modalità di gestione di tutti i processi operativi (logistici, produttivi e di controllo qualità); in particolare, il progetto è stato

sviluppato tenendo conto dell'esigenza di gestire le unità di carico in modo efficiente, anche in previsione dell'avviamento del magazzino automatizzato. L'intero processo di revisione delle procedure, a supporto dei processi operativi (entrata merci, approntamento materiali, versamento produzione, controllo qualità e spedizioni), implementate sul sistema ERP/SAP, è stato completato dall'inserimento di sistemi RF basati su tecnologia Wi-Fi, con estensione della radiofrequenza a tutte le fasi (dalla produzione alla spedizione). Grazie alle inedite funzionalità a disposizione, l'introduzione del nuovo sistema gestionale ha consentito di realizzare una completa integrazione fra processi produttivi e logistici. Dall'altro lato, l'azienda ha realizzato un impianto automatizzato per la gestione (stoccaggio e movimentazione) del materiale finito e semilavorato. Caratterizzato da elevata potenzialità ricettiva e flessibilità di gestione, l'impianto è stato progetta-

to allo scopo di soddisfare l'esigenza di una migliore occupazione degli spazi operativi, al fine di ridurre i costi di stoccaggio e movimentazione, aumentando nel contempo il servizio al cliente.

La soluzione – interamente costituita da strutture metalliche autoportanti e dotata di impianto di rilevazione e antincendio e sistemi automatizzati di handling – si compone di un magazzino per la gestione di prodotti pallettizzati (in grado di ospitare 13.608 pallet di dimensioni 800x1.200xh=1.200 mm, oppure 9.408 pallet di dimensioni 1.000x1.200xh=1.200 mm; max 1.000 kg) e un impianto mini-load per la gestione di prodotti

disposti in cassette (in grado di contenere 50.912 cassette di dimensioni 600x400xh=320 mm; max 50 kg). Il magazzino per pallet, in particolare, si compone di scaffalature a semplice profondità (altezza fino a 31,65 m) disposte lungo 4 corridoi, ciascuno servito da un trasloelevatore dedicato e completo di sistema di recupero energetico; le operazioni di trasferimento sono realizzate mediante trasportatori SVL (System Vehicle Loop), per un >

Il progetto ha introdotto un nuovo "WMS" e previsto l'evoluzione del sistema "ERP" aziendale





PARTICOLARE DELLE BAIE DI PICKING

totale di 8 navette (velocità 3 m/s; accelerazione 1 m/s²). E' infine operativo un sistema di handling per la movimentazione in/out della merce e un buffer dinamico per i pallet in attesa di successivo prelievo, al fine di evitare inutili ricircoli di materiale.

Per quanto concerne il magazzino miniload per cassette, anch'esso si sviluppa lungo 4 corridoi dotati di scaffalature autoportanti a semplice profondità (altezza 20 metri) e serviti da rispettivi 4 trasloelevatori, ognuno in grado di movimentare 4 UdC. L'impianto automatico di ingresso/uscita è completato da un robot manipolatore dotato di sistema di visione per la de-pallettizzazione delle cassette e da un buffer dinamico (Synchron) atto alla sosta temporanea delle cassette oggetto di successivi prelievi. Per l'effettuazione delle operazioni di prelievo (sia prodotti finiti che semilavorati in asservimento alla produzione), sono operative 6 baie di picking ad alta ergonomia ed efficienza, in cui si

effettua il picking sincronizzato di pallet/cassette. Tutti gli elementi della baia sono stati studiati e considerati per raggiungere i più alti livelli di efficienza consentiti dall'impianto: l'operatore è accompagnato nelle sue attività dal sistema informativo che lo guida nelle attività di riconoscimento degli articoli, conteggio, pesatura e preparazione degli ordini di spedizione, al fine di eliminare possibili errori. L'intero magazzino automatizzato è completato da un'area progettata per il ricevimento/spedizione materiali, due linee per la gestione dei materiali in entrata e una linea di gestione dei materiali in uscita. Il sistema è totalmente monitorato grazie al nuovo WMS di System Logistics, completamente integrato con il sistema ERP aziendale.

Al magazzino per i prodotti pallettizzati si affianca l'impianto miniload per materiali in cassette

Si è presentato il caso di un magazzino automatizzato per pallet/cassette impiegato per lo stoccaggio e il prelievo di semilavorati e prodotti finiti, implementato in un'azienda che gestisce componentistica per impianti di riscaldamento, condizionamento e idrosanitari. Il progetto avviato – implementazione di un'automazione piuttosto spinta per le attività di stoccaggio e picking, introduzione di un nuovo WMS ed evoluzione dell'ERP aziendale a supporto della completa revisione delle procedure operative in atto – ha consentito di ottenere una serie di risultati che ad oggi si sono mostrati in linea con gli obiettivi aziendali prefissati. Tutti gli step di progetto e realizzazione sono stati gestiti garantendo un avviamento e una messa a regime del sistema che non ha generato alcuna criticità, né interna sui processi direttamente interessati, né esterna, in particolare in termini di servizio al cliente. L'azienda ad oggi ha già potuto assistere a una serie di benefici, fra i quali un miglioramento della gestione informativa (disponibilità delle informazioni in tempo reale, “on site” e nella sequenza temporale corretta), una riduzione della documentazione cartacea, nonché a una generale semplificazione delle attività di registrazione dei movimenti in magazzino, un incremento dell'accuratezza (riduzione degli errori di identificazione e registrazione), un migliore controllo dei processi di entrata merci e infine una completa tracciabilità. Per il futuro, Caleffi sta valutando l'opportunità di intraprendere nuovi progetti destinati a ottenere un ulteriore incremento dell'efficienza interna e per un miglioramento del servizio offerto al cliente. ■

tratta merci e infine una completa tracciabilità. Per il futuro, Caleffi sta valutando l'opportunità di intraprendere nuovi progetti destinati a ottenere un ulteriore incremento dell'efficienza interna e per un miglioramento del servizio offerto al cliente. ■

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 Villaverzane;
- alla Superstrada Transpennina (Drogo - Verona);
- al nuovo tratto autostradale della Villettena Sud (Vicenza - Rovigo).

L'area ha una spiccata vocazione logistica per la sua collocazione e per le infrastrutture alle quali è collegata in primo ordine alle direttrici strada, mare, dispone di un'acquedotto ferroviario, nella tratta Biadene - Venezia, 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

DOVE LA LOGISTICA SI STUDIA ALLE SUPERIORI

La materia entra a scuola in una sperimentazione realizzata presso due istituti tecnici. Fortemente coinvolte anche le imprese.

di **M. Antonietta Rignanese**

EnAIP Piacenza

A Piacenza è partita, dallo scorso anno scolastico, una sperimentazione ambientata presso due istituti superiori, volta a definire un nuovo possibile curriculum scolastico della logistica e dei trasporti per il quarto e quinto anno del secondo ciclo di istruzione. Questo fatto rappresenta decisamente una novità, forse a livello nazionale, pensata per corrispondere in maniera più organica alla vocazione al settore che il territorio piacentino ha espresso in questi ultimi anni, vocazione anche sostenuta dall'assegnazione della Regione Emilia Romagna alla strutturazione di un "polo" scientifico - tecnologico della logistica per la provincia di Piacenza.

La sperimentazione, finanziata dall'Amministrazione Provinciale di Piacenza, vede coinvolti due istituti tecnici e professionali della città, per l'esattezza l'ISII Marconi/IPSIA Leonardo Da Vinci e IIS GD. Romagnosi/IPSCT A. Casali, il primo a indirizzo industriale e il secondo a indirizzo commerciale. Insieme alle scuole è prevista la presenza di:

■ EnAIP Piacenza, ente di formazione professionale da anni impegnato nella gestione di percorsi formativi di carattere innovativo in collaborazione con

le scuole del territorio piacentino;

■ CDE (centro di documentazione educativa) di Piacenza in qualità di ente di coordinamento pedagogico;

■ Fondazione ITL (Istituto Trasporti e Logistica).

Tra gli enti coinvolti nell'iniziativa EnAip, CDE e Fondazione Istituto Trasporti e Logistica

le migliori possibilità orientative, prevenendo una collaborazione tra di loro, non solo nel progetto, ma anche nella gestione e con un interscambio di docenze tra gli stessi istituti e con la formazione professionale, nonché di esperti esterni. Un progetto complesso e complessivo, di durata biennale, con moduli articolati nei due anni, che andranno a costituire nuove prassi formative integrate

Nell'individuazione dei contesti di riferimento sono stati coinvolti istituti tecnico/professionali, al fine di indicare agli allievi un'ulteriore specificità professionale, offrendo in tal modo mag-

tra i vari sistemi e indirizzi, le diverse professionalità, le elaborazioni culturali e le finalità professionali che una nuova disciplina può portare nel percorso formativo secondario. Un percorso con obiettivi formativi autonomi, ma in relazione ad un post, universitario e non, sul quale sia possibile fondare la riflessione in un campo di lavoro, come si è detto, relativamente recente, per la strutturazione degli IFTS (corsi di Istruzione Tecnico Superiore) e degli ITS (Istituti tecnici superiori).



GLI OBIETTIVI STRATEGICI

La sperimentazione in atto nel piacentino punta alla realizzazione di una formazione mirata che persegua i seguenti obiettivi strategici:

- **fornire strumenti interpretativi:** dotazione di strumenti per interpretare l'evoluzione dei fattori di contesto della logistica e dei relativi fattori di successo;
- **formare competenze di settore e di processo:** sviluppare competenze di base/specialistiche/finalizzate al settore logistico/trasporti per qualificare maggiormente gli operatori nello svolgimento delle mansioni di lavoro (ottimizzare servizi/costi in un'ottica di efficacia ed efficienza complessiva del servizio logistico rispetto alle nuove esigenze del mercato globale);
- **trasmettere conoscenze specifiche:** conoscenza e utilizzo delle nuove tecnologie abilitanti (Information & Communication Technology) finalizzate alla razionalizzazione dei processi e delle attività logistiche;
- **implementare in modo progressivo sul territorio un'offerta stabile e articolata di formazione** (alta, specialistica e superiore) in grado di sostenere lo sviluppo economico e la competitività del sistema produttivo e di contribuire alla diffusione della cultura tecnica e scientifica, rispondente ai parametri europei di qualificazione delle competenze delle persone;
- **rafforzare la collaborazione a livello territoriale** fra i diversi soggetti formativi, il mondo del lavoro, le sedi della ricerca scientifica e tecnologica nell'ambito dei poli tecnici regionali, anche al fine di sostenere l'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro e di promuovere organici raccordi con la formazione continua dei lavoratori, nel quadro dell'apprendimento permanente.

>



Tutto, da un'unica mente: sistema ottimizzato.



NOTA: Porta assolutamente raschi. Solledge con sistemi di protezione Antirisch 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



In ragione di tutto ciò, il progetto si pone come obiettivo generale quello di intervenire su processi di revisione/ammodernamento dei modelli e dei contenuti formativi finalizzati all'acquisizione di prime competenze su logistica e trasporti già a partire dal livello scolastico superiore. Il tutto nell'ottica di creare da una parte quella cultura della logistica nuova agli istituti scolastici e dall'altra di iniziare quel processo di costruzione di competenze necessarie per affrontare in maniera preparata potenziali occupazioni nel settore (già dopo il diploma) o possibili partecipazioni a percorsi di formazione post-diploma, o IFTS e ITS successivi al completamento del percorso scolastico stesso.

Per fare tutto ciò occorre però partire dal ripensamento dei corsi di diploma, attivando modalità di innovazione dei percorsi scolastici di riferimento. Il tutto al fine di preparare gli attuali studenti della scuola ad affrontare scenari professionali o formativi futuri. Tale revisione inoltre deve essere accompagnata dall'at-

tenzione ad alcuni importanti aspetti di natura generale, quali:

■ integrazione nel curricolo scolastico di prime competenze della logistica

La presenza delle imprese si ha fin dalla fase progettuale, così da calare nella realtà il percorso formativo

della logistica;

■ coerenza fra i modelli formativi predisposti per i diversi livelli di intervento (diploma, post-diploma, formazione continua, ecc.);

■ coinvolgimento forte del mondo delle imprese e del mondo della formazione.

Altra importante caratteristica della sperimentazione è rappresentata dalla presenza delle imprese fin dalla fase progettuale. Si sta lavorando infatti per definire con e per le imprese un nuovo ruolo attivo nella progettazione del percorso, consapevoli che

l'azienda è portatrice di quel "sapere esperto" necessario per calare nella realtà il percorso, oltre a rappresentare un importante interlocutore di esigenze e di istanze legate al mercato del lavoro e del settore. Scuola e impresa quindi e non solo per lo stages, ma con una strategia comune che negli anni ha fatto dell'istruzione tecnica il principale motore dello sviluppo della PMI e che attualmente può sostenere i "distretti industriali", come nel nostro caso quello della logistica e dei trasporti. Oggi l'impresa non esprime solo fabbisogni lavorativi o, come in passato, richieste di mansioni; il cambiamento che si produce sul piano tecnologico e produttivo mette la stessa alla ricerca di competenze ampie, il più generali e flessibili possibile e in questo può offrire una propria funzione formativa rispetto agli ambienti e alle metodologie che sono tipiche del contesto lavorativo. Un contesto che deve essere animato dalle strategie di crescita delle persone e di incremento delle conoscenze ancora di più che dall'acquisizione di performances specifiche.

■ ampia revisione dei contenuti dei modelli formativi legati al settore

l'azienda è portatrice di quel "sapere esperto" necessario per calare nella realtà il percorso, oltre a rappresentare un importante interlocutore di esigenze e di istanze legate al mercato del lavoro e del settore. Scuola e impresa quindi e non solo per lo stages, ma con una strategia comune che negli anni ha fatto dell'istruzione tecnica il principale motore dello sviluppo della PMI e che attualmente può sostenere i "distretti industriali", come nel nostro caso quello della logistica e dei trasporti. Oggi l'impresa non esprime solo fabbisogni lavorativi o, come in passato, richieste di mansioni; il cambiamento che si produce sul piano tecnologico e produttivo mette la stessa alla ricerca di competenze ampie, il più generali e flessibili possibile e in questo può offrire una propria funzione formativa rispetto agli ambienti e alle metodologie che sono tipiche del contesto lavorativo. Un contesto che deve essere animato dalle strategie di crescita delle persone e di incremento delle conoscenze ancora di più che dall'acquisizione di performances specifiche.

Quindi siamo in presenza di un'interessante sperimentazione che vede scuola, impresa, istituzione e formazione professionale lavorare insieme. In che modo? Condividendo una comune visione formativa allo scopo di creare un indirizzo nuovo della logistica e dei trasporti. Il tutto nell'ottica di proporre un'offerta formativa attenta alle esigenze tanto del territorio e delle imprese, quanto degli allievi e delle loro famiglie. ■

CI SONO MOLTE STRATEGIE
DI SUPPLY CHAIN...



...IN EFFETTI CE N'E' UNA SOLA.

TruEconomy è specializzata nei servizi di consulenza sul supply chain management, spaziando dalla Consulenza di Direzione, al design delle soluzioni, ai servizi di implementazione e supporto.

Con circa 100 consulenti di SCM siamo "gli esperti della supply chain".

Nel corso degli anni abbiamo consolidato una crescita di successo in termini di organico, fatturato ed utili.

Con il nostro Quartier Generale in Olanda e basi operative in Italia, Regno Unito e Grecia abbiamo una forte vocazione europea.

I nostri clienti legano al mondo accademico e la nostra forte esperienza sul campo sono alla base della nostra leadership di pensiero e di pratica.

Con la nostra Unità di Neerlanding in Grecia offriamo servizi competitivi di implementazione e di supporto continuo.

TruEconomy
CONSULTING

THE SUPPLY CHAIN EXPERTS

Via Cavour, 42 - 38835 Feltre di Esera (VB) - Italia - +39 0223 250906 - www.trueconomy.it - [info: scipost@trueconomy.com](mailto:scipost@trueconomy.com)
Batonstraat, 3 - PO Box 501 - 4000 AM Turnhout, The Netherlands - www.trueconomy.com - [info: info.netherlands@trueconomy.com](mailto:info.netherlands@trueconomy.com)

Alfa Romeo • Audi • Bentley • BMW • Bugatti • Cadillac • Ferrari • Ford • GMC • Honda • Infiniti • Jaguar • Jeep • Land Rover • Lexus • Lotus • Maserati • Mercedes-Benz • Mini • Nissan • Opel • Peugeot • Porsche • Range Rover • Renault • Rolls Royce • Saab • Skoda • Subaru • Suzuki • Toyota • Volkswagen • Volvo • Alfa Romeo • Bentley • BMW • Bugatti • Cadillac • Ferrari • Ford • GMC • Honda • Infiniti • Jaguar • Jeep • Land Rover • Lexus • Lotus • Maserati • Mercedes-Benz • Mini • Nissan • Opel • Peugeot • Porsche • Range Rover • Renault • Rolls Royce • Saab • Skoda • Subaru • Suzuki • Toyota • Volkswagen • Volvo



GEODIS LOGISTICS FA PROPRIA GTL

La società, in precedenza di proprietà di S. Cristoforo Autotrasporti, fa accrescere ulteriormente il ruolo del 3PL nel “fast moving consumer goods”.

A cura della **Redazione**

Estremamente dinamica nonostante lo scenario economico poco favorevole, Geodis Logistics procede a una nuova acquisizione di indubbio significato strategico. Al perdurare della crisi economica, la grande compagnia francese risponde con ulteriori investimenti e una più massiccia presenza nel settore della grande distribuzione.

Oggetto dell'operazione è GTL, nata dallo scorporo della divisione più significativa della casa di spedizione S. Cristoforo Autotrasporti, una SpA di consolidata esperienza nell'autotrasporto. L'azienda si occupa - tra l'altro - della distribuzione fisica, sul territorio italiano, dei prodotti Colgate-Palmolive, commercializzati dalla consociata italiana del gruppo. La sede è a Roma e questo implica una prossimità alle sede direzionale del cliente, una vicinanza al ma-

gazzino di Aprilia, già gestito da Geodis Logistics, unitamente a quello di Carpiano, nel nord Italia. Da segnalare che l'azienda acquisita dispone di mezzi di proprietà, elemento in linea con le caratteristiche di solidità che caratterizzano Geodis e la differenziano da molta parte della concorrenza. Geodis Logistics rafforzerà così la sua collaborazione con Colgate-Palmolive, che già annoverava tra i suoi

L'azienda acquisita si occupa della distribuzione per la nota casa internazionale Colgate-Palmolive

clienti relativamente alle operazioni logistiche e potrà anche sfruttare appieno i fattori di sinergia delle attività svolte. Come sottolinea Alfredo Costa, direttore business development del 3PL, “*tendiamo a realizzare una partnership col cliente, che dispone di un riferimento unico e affidabile in tutto il Paese*”.

Si enfatizza con questo accordo il focus di Geodis Logistics sul settore FMCG (fast moving consumer goods), di cui diventa un operatore di riferimento. Uno dei concetti chiave dal punto di vista strategico è quello di logistica collaborativa. “*Abbiamo di fatto realizzato un'acquisizione di expertise specifica nell'ambito della distribuzione che ci consente di accedere a progetti di logistica collaborativa e di efficientamento con altri operatori della filiera - evidenzia Fabrizio Airoldi, direttore operations di Geodis Logistics - Diventano ora infatti possibili e appetibili soluzioni in cui le stesse tipologie di prodotti appartenenti a diversi produttori ma destinate agli stessi centri distributivi possono essere distribuite con modalità di migliore efficienza, ottimizzazione e vantaggio economico. E c'è un ulteriore elemento che sta a cuore a Geodis Logistics: con la logistica collaborativa i mezzi viaggiano a pieno carico e anche l'impatto ambientale può ridursi considerevolmente*”. ■



UNA PRESENZA A 360 GRADI E INTERNAZIONALE

Attorno a un network che si estende in **120 Paesi, 26.000 collaboratori** e un **fatturato pari a 5,2 miliardi di euro**, Geodis si posiziona, in Europa, tra i primi quattro global logistics services providers. Geodis, società del gruppo SNCF, è particolarmente riconosciuta per le sue competenze multi business e per la sua abilità nel gestire i processi della supply chain dei propri clienti, quali air e sea freight, logistica, distribuzione - groupage ed espresso, full truck loads. In Italia Geodis Logistics è la divisione logistica del gruppo Geodis.

Sviluppate il vostro business migliorando la vostra visibilità

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



Dal 1995 Cd Selection International

Dal 1926 Guida Tuveri

Dal 1996 Transportonline.com

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

Contattateci o registratevi **GRATUITAMENTE
sul nostro portale www.transportonline.com**

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

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

**PUBLI
TRANS**

PUBLITRANS Srl
Concessionaria
esclusiva in Italia
e all'estero.

www.transportonline.com
www.tuveri.it

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

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

UNA LOGISTICA AL SERVIZIO DELLE AZIENDE VICENTINE

La offrono i Magazzini Generali di Vicenza, realtà operativa dal 1923 e che nel tempo ha affinato prestazioni e funzioni. Ecco come.

di Irene Zaino e Federico Paluan

Un punto di riferimento per le aziende del territorio vicentino e non solo. I Magazzini Generali di Vicenza aprono il 2010 con una serie di idee molto chiare per il futuro della logistica. A parlarne sono il presidente Gaetano Bettenzoli e il direttore Silvano Saggiolo. I Magazzini Generali di Vicenza sono nati nel 1923 per volontà dei soci istituzionali investitori, (Comune, Provincia e Camera di Commercio di Vicenza e successivamente Banca Popolare di Vicenza). La loro funzione è quella storica, tipica dei Magazzini Generali dell'epoca: garantire un punto di riferimento per la gestione e il deposito delle merci in transito sul territorio. Nel tempo sono poi aumentate anche esperienza e professionalità.



COME SI SONO ORGANIZZATI I MAGAZZINI GENERALI DI VICENZA AL FINE DI SVOLGERE IL LORO COMPITO ISTITUZIONALE?

Bettenzoli: Per poter essere efficaci in quello che sono chiamati a fare, i Magazzini Generali di Vicenza hanno deciso di dare vita a una società operativa consortile, MGE Group fortemente caratterizzata dal punto di vista della flessibilità e delle capacità professionali. Lo scopo è di poter sviluppare in modo agi-

le e adeguato ogni opportunità commerciale che si presenti. Tale società è stata creata nel 2006 tra i Magazzini Generali di Vicenza ed Eurocoop; a novembre 2009 è divenuta una SpA.

QUALI SONO LE REALI FUNZIONI DI MGE GROUP SPA?

Bettenzoli: La società è a tutti gli effetti motore di sviluppo, nonché incubatore di opportunità per i Magazzini vicentini, concorrendo in modo determinante allo sviluppo di programmi ambiziosi.

PUO' FARE UN ESEMPIO CONCRETO?

Bettenzoli: Basta pensare all'importante operazione svoltasi nel corso del 2008 (grazie anche alla concomitante iniziativa del distretto logistico voluta dalla Regione Veneto) che ha consentito alle eccellenze del settore di essere presenti unite alla fiera di Shanghai e perfezionata di recente che ha portato all'apertura di importanti collaborazioni con la Cina, in particolare con la zona di Shanghai. Lì, MGE ha attivato una vera e propria piattaforma logistica che funziona da "testa di ponte" per il contesto locale, fornendo un'importante base d'appoggio per le aziende vicentine e venete che in Cina hanno transiti e scambi di merce di notevole portata e valore. Una citazione particolare merita inoltre la notevole attività di contatto e dialogo

con le imprese del territorio per capire il reale fabbisogno di servizi logistici e poi poterli ritagliare "su misura" per loro, quasi fossero degli abiti sartoriali.

I MAGAZZINI GENERALI DI VICENZA COME INTERPRETANO LA SFIDA PER LO SVILUPPO DEI SERVIZI LOGISTICI?

Bettenzoli: La nostra struttura ha compreso che per essere competitivi oggi occorrono due forti peculiarità: una capacità vera e reale a essere flessibili e una rete di relazioni o network che ci ponga nella condizione di interagire a più livelli di interlocuzione e capacità logistica, così da creare più opportunità per lo sviluppo e per la progettazione di servizi. La flessibilità diventa dunque una caratterizzazione organizzativa che ci consente di essere pronti ad affrontare anche le richieste più articolate da parte dei nostri potenziali clienti. In questo senso, la rete di relazione o network ci garantisce l'opportunità di avere più soluzioni e vantaggi da offrire.

QUALI LE ALTRE FUNZIONI DEL NETWORK?

Bettenzoli: Esso è anche la sede opportuna per pianificare programmi di sviluppo comuni, in grado quindi di coinvolgere gli attori istituzionali e privati regolando i loro compiti e definendo i ruoli. Questo può aiutare a dare stabilità a uno scenario che ne ha sempre di meno. E' ormai chiaro che si lavora ora come mai "a domanda". Questo è certamente un dato inconfutabile e difficile da invertire, ma se ci si organizza, magari specializzando le funzioni e valorizzando le capacità operative, di sicuro si riuscirà ad affrontare meglio le sollecitazioni dell'operatività quotidiana.

CARTA D'IDENTITÀ

I SERVIZI OFFERTI

■ ricezione merci, gestione, gestione informatizzata, stoccaggio, deposito IVA, assemblaggio / imballaggio, import - export, etichettatura, depositi frigoriferi, picking, condizionatura fibre tessili e distribuzione.

L'OFFERTA MERCI NAZIONALE ED ESTERA

- Magazzini coperti per complessivi 24.000 mq.
- Piazzali scoperti utilizzabili per complessivi 60.000 mq.
- Celle frigorifere per 8.000 mc con temperature da 0° a 8°.
- Depositi doganali di tipo A autorizzazione n. 000036/VE.
- Depositi fiscali IVA.



■ LO SVILUPPO PRESUPPONE QUINDI DOTI O PECULIARITÀ: QUALI LE PIU' IMPORTANTI?

Saggiore: Lo sviluppo dipende dalla competitività, la quale passa dalla capacità di garantire professionalità e flessibilità. Quest'ultima, poi, dev'essere reale, non dichiarata solo sulla carta. Bisogna adattarsi alla programmazione di breve periodo, saper fornire un servizio logistico con tempi di preavviso e con previsionali di movimentato assolutamente strettissime. Inoltre è necessario tener conto che la logistica, assai di frequente, non è fatta nei nostri magazzini, dunque in un ambiente conosciuto, ma nelle strutture dei clienti che intendono, tra l'altro, avere anche uno stretto controllo sull'indirizzo del servizio fornito. Tutto ciò, ovviamente, rende il lavoro molto più articolato e complesso. Per questo si passa dal concetto di outsourcing a quello di insourcing. Si può ben comprendere come, di conseguenza, occorra saper mettere in campo personale qualificato e adeguatamente organizzato, attrezzature idonee e una grande esperienza e capacità di relazione. A mio avviso poi, la sfida della flessibilità nella logistica si vince posizionandosi nella supply chain e il più possibile vicino al lato delle vendite. Chi offre questa capacità riesce ad intercettare e organizzare i flussi dettati dalla distribuzione e dalle vendite. Inoltre, poiché è proprio quest'ultima fase, ormai, a condizionare tutto il processo produttivo e di lavorazione, si comprende bene che chi riesce a presidiarla meglio, alla fine, governa le opportunità che ne derivano. ■



EXECUTIVE SUMMIT
sulla LOGISTICA e SUPPLY CHAIN



Global Logistics 2010



Probabilmente il più interessante evento in Italia per la Logistica e Supply Chain da 14 edizioni

Non Mancare

24 e 25 marzo 2010
Bologna



www.global-logistics-summit.it

NOVITÀ PRODOTTI

a cura di **Gianni Testi**

TMHE AMPLIA I TOYOTA "TRAIGO HT" E LANCIA I "TRAIGO 24" Con l'introduzione dei tre nuovi modelli della gamma Toyota Traigo HT, ideata per impegni gravosi, Toyota Material Handling Europe (TMHE) mette a disposizione una linea completa con portate che dai 1000 agli 8.500 kg. Il Toyota Traigo HT,



con portate da 6.000 a 8.500 kg e sollevamenti fino a 6,5 metri, rappresenta in particolare una valida alternativa elettrica ai carrelli endotermici per applicazioni pesanti. Anche i nuovi modelli garantiscono elevata sicurezza, grazie al Sistema di Stabilità Attiva (SAS - offre elevato grado di protezione per l'operatore e riduzione dei costi di incidenti o danneggiamenti delle merci). Dotata pure del sistema di alimentazione Toyota AC2 power system, la gamma Traigo HT ha sviluppato congiuntamente il motore a 80V e i comandi per garantire la massima compatibilità: l'accelerazione è progressiva e rapida fino al raggiungimento dei 16 km/h. Quando il carrello decelera o frena, l'energia prodotta viene poi rigenerata e riutilizzata per allungare la durata della batteria. Grazie al sistema di alimentazione Toyota AC2 Power System e alla batteria da 1250 Ah, i Traigo HT possono lavorare più a lungo, migliorando il proprio rendimento. L'altra novità TMHE è il potenziamento della gamma di carrelli controbilanciati elettrici con la versione inedita del Toyota Traigo 24 che garantisce sicurezza e produttività soprattutto quando gli spazi a disposizione sono limitati, ad esempio presso piattaforme logistiche, in centri manifatturieri e industrie alimentari. Progettati per applicazioni leggere e mediamente intensive,

tali carrelli sono resistenti e facili da guidare. Sono disponibili con tre capacità di sollevamento, da 1.000 kg, 1.250 kg e 1.500 kg. La rinnovata gamma Toyota Traigo 24 è stata costruita per essere ancora più vicino all'operatore, grazie alla nuova maniglia di accesso che agevola la salita sul carrello e al nuovo display digitale per leggere più facilmente i parametri di guida. E' inoltre possibile scegliere tra diversi comandi idraulici, le leve di controllo laterali, le minileve elettroniche e le leve multifunzione. Anche i Traigo 24 prevedono il sistema di alimentazione Toyota AC2 Power System e il sistema SAS, Sistema di Stabilità Attiva. Il rinnovato design del Traigo 24 riflette infine il nuovo stile della gamma di controbilanciati Toyota; quest'ultima include il Toyota Traigo 48, ultimo modello lanciato dal gruppo e che è stato premiato con il prestigioso iF Product Design Award 2009.

CGM PRESENTA LE NUOVE VERSIONI DEI "CAT LIFT TRUCKS"

Il distributore unico di CAT Lift Trucks in Italia propone le nuove versioni dei carrelli elevatori della famiglia DP/GP, con motore diesel o a GPL. L'intera gamma è stata profondamente rinnovata con l'adozione di miglioramenti che rendono queste macchine ancora più affidabili ed ergonomiche. La famiglia DP/GP comprende carrelli con portate comprese tra 15 e 35 quintali (tutti disponibili con le due motorizzazioni), per un totale di quattordici modelli. L'affidabilità è stata accresciuta tramite l'adozione di componenti meccanici rinforzati: assale posteriore, supporti dell'assale dello sterzo, tiranti, telaio, trasmissione e frizione. Anche il sistema di aspirazione dell'aria è stato modificato, per ridurre la possibilità di infiltrazioni e l'ingresso di umidità. Per il collegamento dei moduli elettronici di controllo, inoltre, sono stati adottati connettori resistenti all'acqua. I miglioramenti sul fronte della sicurezza sono stati ottenuti principalmente grazie al nuovo quadro strumenti basato su display Lcd,



CARRELLI ELEVATORI

un'interfaccia utente avanzata che consente di prevenire le situazioni pericolose. Il dispositivo permette l'avviamento tramite codice Pin e comprende indicatori di velocità eccessiva e di sovraccarico. Contribuiscono ad aumentare sicurezza e comodità dell'operatore anche la nuova maniglia di appiglio per la guida in retromarcia dotata di clacson e l'inedito tettuccio protettivo che migliora la visibilità. Quest'ultimo è integrato in una cabina rinnovata dal punto di vista estetico. Il nuovo display gioca un ruolo importante anche nella riduzione dei costi di manutenzione, poiché comprende un contatore (misura il tempo di effettivo funzionamento del motore), un indicatore del codice di errore o di guasto (per l'immediata individuazione di eventuali problemi), una spia che rammenta la necessità di effettuare la manutenzione programmata. Anche i nuovi fari a Led, molto più duraturi rispetto alle lampadine convenzionali e alogene, contribuiscono a ridurre i costi d'esercizio. I carrelli possono essere equipaggiati con due pacchetti di optional, rivolti rispettivamente a impedire le infiltrazioni di polvere e a mantenere inalterata la capacità di raffreddamento del radiatore negli ambienti saturi di fibre o di polvere. Le versioni rinnovate dei carrelli CAT Lift Trucks DP e GP sono disponibili dal primo trimestre 2010 e inizialmente saranno proposte agli stessi prezzi delle versioni precedenti.

ULTIMA EVOLUZIONE DELLA SOLUZIONE "INFOLINK" DI CROWN

InfoLink 2.5, ultima versione del sistema Infolink Crown per la gestione del parco carrelli, consente di catturare e analizzare in tempo reale le caratteristiche dinamiche sulla performance dei carrelli. Premendo un pulsante il sistema analizza i carichi di lavoro e le prestazioni delle macchine e dei conducenti su siti multipli. Alcuni pratici pannelli interattivi comunicano rapidamente i fattori di potenziale intralcio per la catena logistica, agevolando la riduzione dei tempi di inattività e delle spese. Durante le fasi di messa a punto di InfoLink 2.5, Crown ha identificato sei aree chiave: conformità, impatti, apparecchiature, operatori, energia e manutenzione. È nata così una soluzione in grado di gestire i processi automatizzati, raccogliendo e analizzando tutti i dati pertinenti real-time, senza errori e intervento manuale. Le informazioni vengono infatti visualizzate in formato grafico intuitivo e la navigazione è facile grazie ad alcuni indicatori cromatici di stato. Gli utenti possono ve-



dere all'istante se gli elementi centrali dei processi in tempo reale funzionano in maniera ottimale (verde), richiedono attenzione (giallo) o necessitano di un intervento immediato (rosso). Per esempio, se entro 30 giorni è prevista una riduzione degli operatori autorizzati al di sotto di un livello predefinito, l'indicatore relativo alla "conformità" può emanare un avvertimento in tempo utile per consentire un ulteriore addestramento. Basta un clic per generare un'analisi istantanea della situazione per tipo di impianto o di operatore; in questo modo la direzione è in grado di avviare rapide iniziative per risolvere il problema prima che diventi critico. Se sono richieste informazioni approfondite, InfoLink può generare rapporti minuziosamente dettagliati per conducente, per carrello e per intervallo di tempo. E ancora fornisce dati precisi sullo stato dei carrelli ogni volta che un nuovo operatore effettua il login, attraverso liste di ispezione all'avvio. Se la situazione è ritenuta instabile, il carrello può essere automaticamente bloccato, mentre viene inviata una notifica e-mail al reparto manutenzione perché prenda provvedimenti. Per garantire una manutenzione tempestiva, il controllo di manutenzione preventiva InfoLink utilizza l'effettivo tempo di funzionamento piuttosto che i tempi previsti di programmazione. Sicurezza e manutenzione delle apparecchiature non sono gli unici fattori a ostacolare i tempi di inattività imprevisti, spesso dovuti ad altri due fattori: operatori non autorizzati e non qualificati. Per evitare questi problemi, InfoLink è in grado di reperire i profili degli operatori, oltre ai particolari dei loro certificati individuali e alla loro formazione passata. ■

30 GIORNI LE NOTIZIE DEL MESE

a cura di **Ornella Giola**

UPS POTENZIA IL NETWORK DELLE PARTI DI RICAMBIO IN CINA

L'operatore prevede un piano che potenzierà parecchio il proprio network globale dedicato alla logistica delle parti di ricambio (SPL - Service Parts Logistics) in Cina. Grazie a questa espansione, Ups serve 89 importanti città cinesi attraverso più di 110 punti di stoccaggio doganali e non doganali. A beneficiarne saranno le aziende di diversi settori che richiedono la consegna di parti di ricambio critiche in giornata e/o il giorno lavorativo successivo, come l'hi-tech/elettronica, le attrezzature mediche e aerospaziali. I punti di stoccaggio in Cina, come tutti gli altri nel resto del mondo, utilizzeranno UPS Post Sales Order Management System (OMS), il sistema web-based per la gestione ordini di Ups che consente ad aziende operanti in qualsiasi parte del mondo di valutare in modo rapido il livello delle proprie scorte critiche, definire la strategia di percorso più adatta a soddisfare i bisogni dei clienti, emettere ordini on-line e seguire il percorso delle parti dal magazzino fino al consumatore finale. Con oltre 950 punti di stoccaggio in 120 Paesi, il network dedicato alla logistica delle parti di ricambio di Ups è il più esteso al mondo.

to Bologna SpA che - in una recente classifica elaborata dalla DGG (Deutsche GVZ-Gesellschaft mbH), associazione tedesca che promuove lo sviluppo e la cooperazione fra interporti in Germania - risulta essere il quarto interporto in Europa, posizione che bisognerà difendere in quanto estremamente qualificante per la Regione Emilia Romagna nel suo complesso. Nell'ambito dell'asse "infrastrutture" rientra, invece, la realizzazione, entro l'estate, da parte di XGroup, società specializzata nel settore, di un nuovo impianto fotovoltaico. Questa ulteriore installazione, che ne affianca un'altra già operativa realizzata da HERA, consentirà di generare nell'interporto emiliano una produzione totale di 7,5 mega. Confermata anche la comunanza di intenti tra l'interporto e il Comune; da questa collaborazione è partito VanSharing, progetto che conta attualmente una media di 3 consegne giornaliere e si propone di ottimizzare il coefficiente di carico dei mezzi che saranno utilizzati per la distribuzione delle merci nel centro storico della città, con il conseguente risultato di efficientarne l'utilizzo riducendo gli accessi alla ZTL e le emissioni inquinanti. Partner del VanSharing sono Iveco e la CFP (Cooperativa facchini portabagagli di Bologna).



PROGETTI TRIENNALI PER L'INTERPORTO DI BOLOGNA

Infrastrutture, logistica, servizi e progetti accessori, ricerca e sviluppo: sono questi i quattro assi su cui poggerà il lavoro futuro di Interpor-

IVECO RINNOVA CON KUEHNE + NAGEL

Iveco ha rinnovato per altri tre anni il contratto di partnership logistica con Kuehne + Nagel, che continuerà a gestire a livello europeo i servizi di logistica aftermarket. La soluzione logistica fornita dal 3PL include la gestione di cinque centri di distribuzione ricambi in Italia (Torino), in Germania (Langenau), in Spagna (Madrid), in Francia (Trappes) e nel Regno Unito (Winsford). L'attuale business, che opera su un totale di 300 mila metri quadrati di magazzino, conta fra 80 mila e 160 mila part number in ogni deposito. Un altro elemento fondamentale dell'offerta di logistica integrata di Kuehne + Nagel è il network di consegne in notturna (overnight) grazie alla sua rete di distribuzione automotiva in tutta Europa, coprendo Paesi come Irlanda, Benelux, Portogallo e Penisola Scandinava. Il flusso annuale di nove milioni di linee d'ordine comprende piccoli pezzi di componistica fino a blocchi motore, per un totale di circa 60 mila tonnellate in uscita. Al fine di rendere sempre più efficiente la supply chain delle parti di ricambio, l'operatore logistico realizzerà un piano di miglioramenti, riguardanti ad esempio tecnologie RFID e voice picking. ■

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



Organizzazione efficiente, servizi all'avanguardia

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



ITALSEMPIONE

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
Centro intermodale scambio merci gomma-rotolo
Servizi doganali
Trasporti e spedizioni
Commercio all'ingrosso

OBIETTIVI 2010

Sviluppo e potenziamento dell'area con servizi logistici avanzati; completamento del centro intermodale.



INTERPORTO - CENTRO INGROSSO PORDENONE

SEBASTIANO NICOLA GARIBOLDI S.P.A. - PORDENONE

INTERPORTO - CENTRO INGROSSO DI PORDENONE SPA
Interporto - Centro Ingresso Settore F, n. 1 - 33170 Pordenone
Tel. 0434 571144 - Fax 0434 573230
www.interportocentroingrosso.com | info@interportocentroingrosso.com

Tecnica

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

Flessibilità

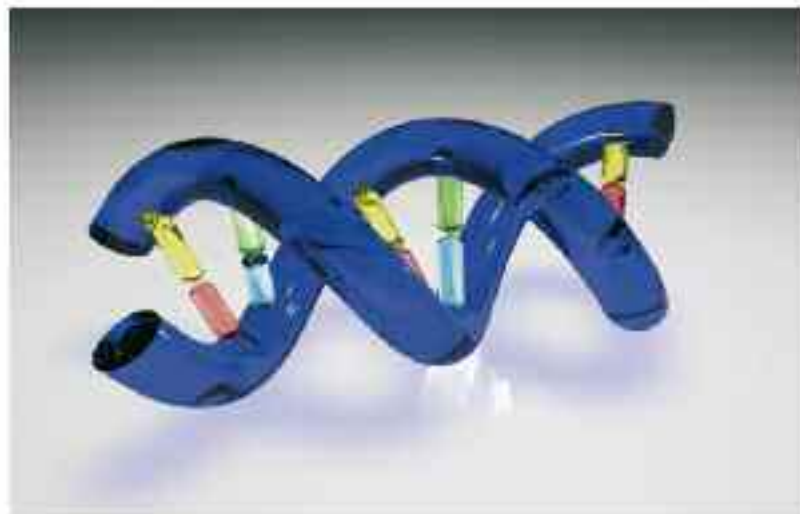
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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