

N°6 GIUGNO 2010 Euro 5.00

# €uromerci

**IL MENSILE DELLA LOGISTICA**

A photograph of Alessandro Olivieri, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is standing in a warehouse with high shelves filled with cardboard boxes. He has his left hand on his hip and is looking towards the camera.

**Alessandro  
Olivieri (Sogema)**

**"I NOSTRI CLIENTI  
HANNO LOGISTICHE  
COMPLESSE  
E IN NOI CERCANO  
UN PROBLEM  
SOLVER"**

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1995 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% D.C. Milano

## **TRASPORTO MARITTIMO: I POLITICI LATITANO**

**A MANTOVA**

**Apre lo sportello per  
la logistica sanitaria**

**TREND**

**Il business cresce  
sui social network**

**DEMATERIALIZAZIONE**

**Fatture elettroniche:  
paradosso tutto italiano**

# Nuovo spazio per la tua attività

**VIGNATE - MI**  
**VIA MONZESE, 34**

Nuova realizzazione, in prossimità della SP Rivoltana, a soli 8 km circa dall'aeroporto di Milano-Linate, composta da capannoni con rialte e uffici.

Il complesso è sviluppato su un'area di ca. 21.000 mq. La superficie lorda di pavimento è di ca. 14.800 mq frazionabili in fotti a partire da 3.700 mq ca., ognuno dei quali dotato di ampio piazzale per le manovre.

## CARATTERISTICHE TECNICHE:

- Struttura portante prevalente in cemento armato precompresso
- Copertura in tegoli coibentati e protetti con guaina ardesiata
- Serramenti esterni con profili in alluminio a taglio termico e dotati di vetrocamera
- Portoni sezionali per il carico, e portone a libro
- Rampe di carico
- Evacuatori di fumo in policarbonato
- Impianti di riscaldamento e raffreddamento delle aree di servizio e degli uffici
- Impianto fotovoltaico
- Impianto ascensore
- Impianto d'allarme e di videosorveglianza
- Classificazione energetica B



EDIFICAZIONE A CURA DI:



Affitto: TECNOAZIENDA S.R.L.  
TORRE 4 - PIANO 1° INT. 15 - SEGRATE (MI)  
TEL 02.70.30.00.11

e-mail: info@tecnocasa.it - telefono ufficio: 02-1504977



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



# 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.euomerchi.it](http://www.euomerchi.it)  
e-mail: [redazione@euomerchi.it](mailto:redazione@euomerchi.it)

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

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

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

**Intervista ad Alessandro Olivieri di Sogema**  
**"PER I NOSTRI CLIENTI VOGLIAMO  
ESSERE UN PROBLEM SOLVER"**

2

**Attualità**  
**A MANTOVA NASCE LO SPORTELLO  
PER LA LOGISTICA SANITARIA**

8

**Social media**  
**IL BUSINESS DEL FUTURO?  
CERCATELO SU FACEBOOK**

14

**FOCUS Trasporto marittimo**  
**GLI OPERATORI INDICANO  
LE LORO PRIORITA AI POLITICI**

21

**Fatturazione elettronica**  
**QUEL PARADOSSO  
TUTTO ITALIANO**

36

**FOCUS Logistica della moda**  
**UN SETTORE IN TENUTA,  
NONOSTANTE LA CRISI**

42

**Intervista a Michele Bignami di NCTM**  
**TUTTO IL DIRITTO  
IN UN SOLO STUDIO**

48

**Osservatorio Isfort**  
**LA LOGISTICA E' ANCORA  
UNA LEVA SOLO DIFENSIVA**

50

**Aeromerchi**  
**UPS: I VANTAGGI  
DI UN "INTEGRATOR"**

60

**ASSOLOGISTICA NORD EST**

38

**CHI CI STA**

52

**MAGAZZINO AUTOMATICO DEL MESE**

54

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



# “VOGLIAMO ESSERE UN PROBLEM SOLVER”

Sogema è agli antipodi del concetto di standardizzazione. Lo conferma il suo AD, che sottolinea come i clienti dell'operatore presentino una tipologia di distribuzione non facilmente eseguibile.

di **Ornella Giola**



**ALESSANDRO OLIVIERI**

**N**ata 1982 dall'esperienza di un gruppo di manager tramite un processo di spin-off aziendale in Gillette, Sogema ha registrato - specialmente negli ultimi anni - un trend costante di crescita, anche in termini di varietà e complessità delle prestazioni proposte. Nel dicembre 2000 l'operatore entra a far parte di DLogistics, gruppo tedesco che ha sede a Wallau, vicino a Francoforte (Germania) e che genera un fatturato di circa 300 milioni di euro, operando in Europa e America con servizi quali *consumer goods packaging* (design e produzione di packaging primario e secondario, confezionamenti automatici e manuali), *industrial goods packaging* (design, consulenza e produzione di

packaging speciali, servizi logistici speciali per aziende manifatturiere) e *warehouse logistics* (progettazione e gestione del magazzino, gestione parti di ricambio, gestione merci pericolose e distribuzione). *“La nostra missione si pone come obiettivi qualità, affidabilità e unicità del servizio, orientamento all'innovazione strategica e tecnologica, costante interazione cliente - operatore”*, esordisce così l'amministratore delegato Alessandro Olivieri, che incontriamo a Fagnano Olona, alle porte di Varese, nella sede della società situata in un impianto di 29 mila mq destinato al segmento del fashion (ad esso si aggiunge l'altro deposito di 40 mila mq a Oleggio, vicino a Malpensa).

**SOGEMA SI POSIZIONA COME UN 3PL CHE È ALL'ANTIPODO DEL CONCETTO DI STANDARDIZZAZIONE. COME SI DECLINA QUESTO CONCETTO NELLA REALTÀ DI TUTTI I GIORNI?**

■ Puntiamo su un rapporto di estrema disponibilità nei confronti del cliente finale, cercando di non seguire per

principio determinati standard procedurali o di tipo informatico, ma avendo la mente aperta e l'orecchio sensibile alle esigenze e alle peculiarità che il nostro cliente tipo richiede. Quindi garantiamo un'assoluta “customizzazione” del servizio: ciò comporta un'elevata integrazione fra provider e cliente, attivata in sede di analisi e di start up del rapporto, ma mantenuta quotidianamente, perché il cliente chiede elasticità ogni giorno.

**“Tra i punti forti della nostra mission unicità del servizio e innovazione strategica e tecnologica”**



## PUÒ ILLUSTRARE TUTTO QUESTO CON UN ESEMPIO CONCRETO?

■ Ci stiamo concentrando nel settore del fashion e dell'accessorio moda. Grazie al rapporto con aziende quali Binda, Morellato e Global Watch Industries abbiamo un'esperienza notevole nella gestione di orologi, gioielli e altri oggetti affini. Questi clienti vendono prodotti della stessa categoria merceologica, con origini estremamente simili, con mercati di sbocco analoghi e con sovrapposizioni a livello distributivo. Eppure, nonostante questi presupposti, Sogema ha messo a punto tre servizi del tutto diversi fra loro, con basi comuni ma con aspetti assai differenziati, perché ogni azienda ha DNA, filosofia e strategie differenti. Siamo quindi in presenza di esigenze simili, ma vissute in modo diverso e che per questo richiedono soluzioni personalizzate, che si basano su processi operativi ben delineati, calzanti sulle esigenze di ogni cliente e quindi base dell'elevato livello di servizio richiesto.



## PACKAGING, FIORE ALL'OCCHIELLO DEL 3PL

La personalizzazione del prodotto è integrata alle attività di movimentazione della merce con lo scopo di ridurre tempi e costi per l'immissione del prodotto finito sul mercato. Questo servizio è, per sua natura, altamente variegato e dinamico. Comprende confezionamenti automatici e manuali, spaziando dal blistering, al labeling, al kitting, alla termoretrazione, all'inscatolamento, all'allestimento display, ecc. Tali attività possono essere continuative, parte integrante del ciclo di lavorazione del prodotto o semplicemente spot. *"Esse - afferma Oliveri - sono anche componente essenziale del know how del gruppo DLogistics: basti pensare che per Procter & Gamble in Belgio gestiamo il packaging del 100% del prodotto che esce dalla fabbrica Duracel. Lo stesso dicasi dei tergitricristalli di Bosch, società per la quale gestiamo il confezionamento sia dei materiali destinati alla fornitura del primo impianto sulle linee di produzione dell'automotive che del mondo dell'after sales. E ancora occorre ricordare l'esperienza con Gillette (oggi confluita in Procter & Gamble, ndr), coi prodotti per la scrittura Papermate fino ad arrivare ai servizi corollari per gli accessori moda (controllo qualità in entrata, cartellinatura, confezione di kit, ecc.)"*

### QUINDI NELLA LOGISTICA CI SARÀ SEMPRE MENO "SERIALITÀ" E "STANDARDIZZAZIONE" E SEMPRE PIÙ "CUSTOMIZZAZIONE"?

■ Sarà sempre più richiesta customizzazione ed elasticità di approccio. In un mondo in cui la competitività regna, tutti cercano di differenziarsi e di dare ai clienti finali servizi migliori, inclusi quelli di tipo logistico-distributivo.

### SOGEMA DÀ VITA CON IL PROPRIO CLIENTE A UN TEAM INTERFUNZIONALE, CHE È ALLA BASE DEL SUCCESSO DI UN PROGETTO LOGISTICO. QUALI PRESUPPOSTI STANNO DIETRO A TALE IMPOSTAZIONE?

■ Siamo noi che ricerchiamo questo tipo di rapporto; tale approccio incontra un terreno favorevole da parte dei clienti o delle aziende che ci contattano e sono interessate al nostro servizio. È un dato assodato che i migliori risultati si ottengono lavorando

insieme: la soluzione vincente consiste nel condividere obiettivi, strumenti e informazioni per arrivare a certi risultati e migliorarli. Non esiste un provider che possa risolvere i problemi di un cliente senza che vi sia un interscambio continuo e costante di informazioni, dati, suggerimenti e commenti, lavorando insieme giorno per giorno, col cliente stesso. Questo interfacciamento pratico è una condizione assolutamente fondamentale.

### CHI È VOSTRO IL CLIENTE TIPO?

■ È un cliente che non ha bisogno di una logistica "banale".

Il livello di servizio per lui è molto importante; ricerca un partner affidabile e soprattutto sensibile con cui costruire insieme un percorso e affinare un processo continuo e costante. Mette dunque in condizione Sogema di utilizzare la sua capacità di comprensione e risoluzione delle esigenze trasmesse.

### LOGISTICA NON BANALE, CHE COSA VUOL DIRE ESATTAMENTE?

>

## CHI È ALESSANDRO OLIVIERI

**N**ato a Milano il 27 agosto 1955, Olivieri compie la sua prima esperienza lavorativa nel 1978 entrando a far parte di un'azienda manifatturiera dove avviene il suo primo avvicinamento al mondo della logistica. Successivamente, nel 1985, ricopre il suo primo incarico per un operatore logistico; diviene, infatti, il direttore operativo per Errepieffe Italia. Da qui in poi il suo percorso professionale si sviluppa nel mondo dei servizi logistici: nel 1990 entra nel gruppo Bertola con incarichi manageriali, da direttore commerciale a direttore generale; successivamente gli viene affidata la ristrutturazione del network distributivo di Tecnologistica SpA. Fino al 2002 è in Autamarocchi a capo della divisione logistica, per poi divenire il direttore commerciale di Sogema SpA. Dal 2005 è amministratore delegato e presidente del CdA. Coltiva da sempre la passione per le auto d'epoca alla guida delle quali partecipa a manifestazioni ed eventi sportivi anche all'estero.

■ Abbiamo l'ambizione di volere essere una sorta di "problem solver" del cliente; la nostra elasticità ed esperienza ci portano a collaborazioni con aziende che hanno prodotti e una tipologia di distribuzione sul mercato che non siano così facilmente gestibili.

### QUALI I VANTAGGI E GLI SVANTAGGI (SE VE NE SONO) DI FAR PARTE DI UNA MULTINAZIONALE COME D-LOGISTICS?

■ Tale appartenenza è per noi una chiave di successo: siamo abituati a confrontarci in un contesto internazionale. Inoltre DLogistics è sì una multinazionale, ma dalle dimensioni umane, il che garantisce anche a noi un'adeguata autonomia, pur facendoci attingere a un know how più ampio. Ciò significa operare senza particolari vincoli burocratici, potendo nel contempo contare su un continuo scambio di esperienze con ogni realtà del gruppo.

### TRA I PUNTI FORTI DELLA VOSTRA "VISION" VI È "ORIENTAMENTO ALL'INNOVAZIONE STRATEGICA E TECNOLOGICA". COSA FATE IN CONCRETO DA TALE PUNTO DI VISTA?

■ Siamo una squadra corta, con una sessantina di dipendenti, ma con anche un "ICT department" interno. Dedichiamo risorse importanti al

mondo tecnologico; il che si traduce non solo in una costante ricerca di ottimizzazione dei processi operativi di magazzino, ma anche della gestione dei flussi informativi verso il cliente. Lo sviluppo portato avanti dal team prevede una costante evoluzione sia degli strumenti che dell'automazione dei singoli processi operativi, evitando però di creare eccessivi vincoli a quello che è il concetto base di flessibilità. Ci vuole il giusto compromesso tra automazione e creatività: non si devono creare condizioni che possano ostacolare la dinamicità e

**"Dedichiamo risorse importanti al mondo tecnologico e disponiamo di un dipartimento ICT interno"**

reattività che sono fondamentali. E questa è una bella sfida.

### STATE PIANIFICANDO L'APERTURA DI NUOVI MAGAZZINI?

Prevediamo una prossima apertura nell'area del piacentino, in modo da essere pronti per quei clienti per i quali l'ubicazione dei magazzini svolge un ruolo importante in rapporto ai costi di trasporto, sia in inbound che in outbound.

### AUTOMAZIONE E ICT: BINOMIO SEMPRE PIÙ IMPORTANTE PER UN OPERATORE LOGISTICO. E' DAVVERO COSÌ?

■ L'automazione è una scelta obbligata in un'ottica di continua ricerca del miglioramento dell'efficienza, pur mantenendo la necessaria flessibilità. L'integrazione del team ICT e operations diventa pertanto sempre più basilare per il continuo affinamento dei processi e per l'analisi di tutto quello che deve essere oggetto di valutazione assieme al cliente.

### UNA BATTUTA SULLA SICUREZZA: QUANTO INVESTITE IN QUESTA VOCE, CON QUALI RISULTATI E PERCHÉ?





organizzano:

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

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE  
AL 6° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

L'edizione 2010 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

- Ambientale
- Dell'internazionalizzazione d'impresa
- Formativo
- Immobiliare
- Tecnologico
- Trasportistico (per modalità terrestre e/o marittima e/o aerea e/o intermodale)

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **15 luglio 2010**

Gli invii in formato word o pdf o power-point vanno effettuati:

via mail a [ogiola@euromerci.it](mailto:ogiola@euromerci.it)

oppure

per via postale a **Euromerci - Candidatura al premio IL LOGISTICO DELL'ANNO**  
Via Cornalia 19 - 20124 Milano

# EUROMERCI il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



## I FOCUS 2010

### Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

### Marzo

- Trasporto intermodale
- Logistica del food & beverage

### Aprile

- ICT e Software per la logistica
- Logistica del farmaco

### Maggio

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

### Giugno

- Trasporto marittimo
- Logistica del fashion

### Luglio-agosto

- Mercato immobiliare
- Cina e mercati asiatici

### Settembre

- Logistica del freddo
- Cargo aereo

### Ottobre

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Autotrasporto

### Novembre

- ICT e Software per la logistica
- Logistica sostenibile

### Dicembre

- Trasporto intermodale
- City logistics

■ Essendoci concentrati sul mondo dell'accessorio moda, la nostra sensibilità in tema di sicurezza è molto elevata. Abbiamo in custodia decine di milioni di euro di prodotti estremamente appetibili e smerciabili: quindi il livello di sicurezza dei nostri magazzini deve essere forzatamente molto alto. Per fare questo abbiamo organizzato - sia a livello di struttura che procedurale - un sistema tale da garantire ai nostri clienti e anche ai loro assicuratori il necessario livello di prevenzione.

### COME IMMAGINA SARÀ IL MERCATO DELLA LOGISTICA ITALIANA NEI PROSSIMI CINQUE ANNI?

■ Sapere cosa succederà anche solo nel 2015 è una nobile sfida. Stiamo assistendo a una concentrazione di aziende, con imprese che fanno operazioni di M&A. Credo però ci sarà ulteriore spazio per aziende di medie dimensioni, autonome, ma caratterizzate da solidità e capacità di investire, attive nella continua ricerca del miglioramento del proprio servizio; aziende dalle dimensioni tali da essere i giusti interlocutori di quei clienti per i quali il rapporto col proprio provider è fondamentale. Insomma aziende come Sogema.

### COSA PUÒ FARE IL MONDO POLITICO PER LA LOGISTICA?

■ La logistica in Italia si regge sul mondo delle cooperative che è quanto di più variegato ci possa essere; c'è di tutto e

**“La nostra azienda  
lavora solo  
con cooperative  
monitorate  
e in regola  
con le disposizioni  
di legge”**

di più e ci sono purtroppo 3PL che sfruttano questa situazione. Ciò a scapito di aziende come Sogema che - per policy, scelta etica e anche perché vogliono escludere comportamenti non rispettosi delle normative - lavorano solo con organizzazioni cooperative monitorate con severità e tutte in regola con le disposizioni di legge. Questo ci pone in una posizione di svantaggio, anche se - ripeto - non vogliamo e non possiamo sposare politiche pericolose, non professionali ed eticamente inaccettabili, pure nel rispetto dei nostri clienti. E' evidente che questa situazione genera - a parità di efficienza - condizioni tariffarie differenti, condizioni che non si creerebbero se la politica si imponesse di far rispettare quello che la legge già prevede. ■



**Eastgate Park. Il luogo ideale per far crescere i tuoi affari.**





**Eastgate Park™, il contesto migliore per coltivare le potenzialità della tua azienda.**

Entra a far parte del più grande parco integrato logistico, industriale e artigianale del Nord-Est. Il nuovo distretto produttivo del Veneto Orientale - progettato con grande attenzione per l'ambiente - è il terreno ideale dove affittare ed acquistare lotti edificabili e immobili per l'impresa già disponibili con tagli da 450 a 32.000 mq. Da oggi e fino al 31 ottobre 2010 a prezzi particolarmente vantaggiosi grazie alla promozione in corso.

**EASTGATE PARK INFO POINT** - via Rivago 69, Portogruaro (VE) - [www.eastgatepark.it](http://www.eastgatepark.it)  
**PIRELLIRE AGENCY** Tel. 0421/244422 [www.pirellireagency.com](http://www.pirellireagency.com) - **CELTIC** Tel. 02/7620171 [www.celticity.it](http://www.celticity.it)

# una commercializzazione

 Celtic

 PIRELLIRE  
AGENCY

# LOGISTICA SANITARIA: APRE LO SPORTELLLO

A ospitarlo permanentemente sarà la Confindustria mantovana, mentre il suo coordinamento è stato affidato ad Assologistica.

di **Giovanna Visco**

**A**pocche settimane dall'annuncio ufficiale della neocostituzione di due commissioni sulla sanità – la commissione per il farmaco e quella della logistica sanitaria – Assologistica è stata la protagonista, insieme alla Confindustria Mantova, del convegno “La logistica nella sanità, modelli innovativi e pratici per creare efficienza e ridurre gli asset immobilizzati”, a cui ha partecipato anche la Regione Lombardia.

**In apertura**, il presidente di Confindustria Mantova, Alberto Truzzi, ha indicato l'evento come *“l'inizio di un percorso di congiungimento dell'attività privata con quella di interesse pubblico in stile anglosassone; non per compenetrarle - avverte - ma per l'efficienza e la riduzione dei costi”*. Scopo principale del convegno è stata la presentazione dello sportello di consulenza logistica per la sanità, che per la prima volta in Italia offrirà servizi di orientamento gratuito e di progettazione alle aziende sanitarie pubbliche e private del mantovano, con l'obiettivo di *“individuare soluzioni e strumenti organizzativi, gestionali e tecnologici più idonei per coprire esigenze specifiche dell'azienda sanitaria”*, congiungendo l'ottimizzazione dei flussi fisici e informatici al contenimento della spesa e dei costi di gestione, migliorando

di conseguenza il servizio offerto all'utenza e riducendone i rischi clinici.

**Sarà** la Confindustria Mantova a ospitarlo permanentemente, mentre il suo

**La struttura offre orientamento gratuito e progettazione alle Asl pubbliche e private della provincia**

coordinamento sarà curato da Assologistica. Jean François Daher, segretario generale dell'associazione, ha sottolineato la delicata nevralgicità e la portata nazionale del tema, auspicando che pure le altre

territorialità seguano le orme di Mantova, ma ha anche precisato che la logistica professionale comporta investimenti ingenti, che disilludono qualsiasi pretesa di avere un servizio da boutique al costo di discount. La funzione di una buona logistica *“non è quella di abbassare il costo del trasporto, ma essendo software, è la capacità di organizzare le merci creando al Paese ricchezza e valore aggiunto”* – e conclude Daher - *il bicchiere è mezzo pieno: siamo al 22mo posto nella classifica logistica della Banca Mondiale, quindi abbiamo grandi possibilità di fare passi avanti”*.

**A supportare** quanto asserito, sono poi seguiti gli interventi dei rappresentanti delle aziende partner dello sportello aderenti ad Assologistica, moderati dal

presidente del settore sanità di Confindustria Mantova, Guerrino Nicchio, che ha definito la logistica la componente che fa la differenza nel creare un “servizio sanitario all'uomo”. In apertura, Alessandro Pacelli, presidente di Opta e coordinatore della Commissione per la logistica sanitaria di Assologistica, ha mostrato, in base all'esperien-

Fotolia.com



## CHI FA PARTE DELLO SPORTELLO

**E**cco i soci Assologistica partner dello sportello di consulenza logistica per la sanità, presso la Confindustria Mantova:

- Alfacod srl - [www.alfacod.it](http://www.alfacod.it) - Tecnologie hardware e software per auto ID, sistemi di monitoraggio e tracciabilità;
- Logistica Sanitaria srl - [www.lslogisticasanitaria.it](http://www.lslogisticasanitaria.it) - Servizi di outsourcing dell'intera supply chain sanitaria (effettua logistica, stoccaggio, nonché distribuzione);
- Lonato spa - [www.lonato.it](http://www.lonato.it) - soluzioni logistiche integrate;
- Nova Systems Industria srl - [www.novasystemsindustria.eu](http://www.novasystemsindustria.eu) - Servizi software "pay per use" per la logistica sanitaria;
- Opta srl - [www.opta.it](http://www.opta.it) - Consulenza aziendale volta all'analisi e riprogettazione dell'intera supply chain;
- Supino srl - [www.supino.it](http://www.supino.it) - Progettazione, realizzazione, allestimento e fornitura di impianti per il magazzino; progettazione e arredo di ambienti di lavoro e uffici.

za fatta a Udine, come allargandosi dal farmaco all'intero processo sanitario (dispositivi medici, materiale economico, vitto, biancheria e rifiuti) e gestendo i flussi sia degli aspetti micrologistici (magazzini di reparto e somministrazione) che macrologistici (approvvigionamenti, trasporti, gestione di magazzino, preparazione e consegna delle richieste) si riducano i costi mettendo al centro il paziente. Infatti, "la messa a punto logistica dei processi sanitari migliora frequenza, puntualità, completezza e correttezza, con netta riduzione degli errori di somministra-

zione e dei contenziosi conseguenti che rappresentano una voce di spesa consistente per le strutture sanitarie" ha concluso Pacelli.

**Ed è proprio** sugli errori che il responsabile divisione sanità della società di consulenza ICT Alfacod, Ivo Gianstefani, ha esposto i risultati di un'indagine che Marsh, società di consulenza e gestione dei rischi, ha condotto tra il 2004 e il 2008 su 41 strutture italiane (aziende, ospedali monospécialistici e policlinici). Da tale studio emerge che l'85% delle denunce sulle circa 10 mila richieste di risarcimento danni complessive - con una distribuzione nazionale del 57% al Nord, del 35% al Centro e dell'8% al Sud - è per errori chirurgici, diagnostici o terapeutici. Dall'analisi risulta inoltre che i costi medi annuali per i risarcimenti sono pari a 230.000 euro per il Nord, a 400.000 euro per il Centro e a 76.000 euro per Sud, con una finestra di indennizzo da 17,00 a 1.652.000 euro e un costo medio annuo per ospedale che raggiunge i 400.000 euro.

### Identificazione automatica e tracciabilità sono fattori di cambiamento, riducendo l'incidenza di errori

**Tuttavia** le applicazioni tecnologiche dell'identificazione automatica e della tracciabilità possono essere fattori logistici determinanti di cambiamento. Infatti - come ha spiegato Gianstefani - i sistemi di identificazione automatizzata del paziente, in sostituzione di quelli con scrittura manuale, si traducono in somministrazione corretta di farmaci, terapie e trattamenti, in gestione delle trasfusioni e in gestione automatica dei servizi paramedicali, con netta riduzione dei costi sia di rettifica degli errori sanitari (da fonte FDA ammontano in media a 2.257 euro ciascuno) che di personale, come dimostrato dalla Carilion Health System (USA), che ha risparmiato circa 2,5 ore per ogni turno infermieristico di 12 ore con l'adozione dei codici a barre nella somministrazione dei farmaci. In sostanza si può provare - senza sforzo - che l'informatizzazione ha una forte efficacia preventiva, abbattendo il 25% degli errori di manipolazione e movimentazione dei farmaci, nonché organizzativa per la rintracciabilità del sangue, la localizzazione dei pazienti e degli strumenti, gli inventari, i controlli degli strumenti e la tracciabilità dei loro processi di utilizzo e sterilizzazione, ed infine per l'economato. >







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 31054 Fagnano Olona (VA) Italia  
Tel. +39 0331 61371 Fax +39 0331 613711 info@sogema.it



**Claudio De Vecchi** della LS Servizi di Outsourcing - Logistica Sanitaria, sulla base delle esperienze in atto a Verona con oltre 12 strutture sanitarie, ha invece spiegato la metodologia seguita a monte per l'implementazione dell'organizzazione logistica, suddivisa in capitoli per l'elaborazione di progetti su misura, basati sull'innovazione informatica e sul confronto col cliente, per individuare le soluzioni più idonee che ottimizzano servizio richiesto e riduzione dei costi. Con questi criteri a Verona si sono registrati importanti risultati, come quello di passare da 70 a 5-6 viaggi a carico completo al giorno per il trasporto delle forniture, mentre le strutture hanno direttamente beneficiato, a totale responsabilità dell'appaltante, della certezza delle forniture, della completa rintracciabilità delle attività, della riduzione dei costi di personale e scorte, dell'ottimizzazione dei flussi di consegna finale ai piani. E' poi intervenuto Maurizio Perotti, direttore della società di servizi logistici integrati Lonato SpA, che, scavalcando le diseconomie di costruire o affittare per l'Azienda ospedaliera un sito logistico a uso esclusivo, ha evidenziato la strategicità del magazzino dedicato all'interno di una piattaforma logistica gestita da un unico soggetto (operatore o RTI), che svolgendo servizi per vari altri clienti, a costo zero, crea per l'azienda ospedaliera valore aggiunto in termini di spazi, tecnologie, mezzi, attrezzature ed organizzazione dedicata. Ha poi ufficialmente consegnato una proposta alla Regione Lombardia, che tuttavia potrebbe essere adottata anche da altre regioni, di prevedere normativamente non solo la gestione logistica integrata dei magazzini di un'Azienda sanitaria con altre, ma anche il raggruppamento di tutti i propri magazzini.

**Il presidente** della società di consulenza ICT Nova Systems Industria, Luca Foroni, ha esposto i vantaggi del si-



stema in outsourcing informatico in 24U, SLS – “software per la logistica sanitaria”, che oltre all’assolvimento di tutte le funzioni tipiche di un Erp (enterprise resource planning), facilita l’interfacciamento (reparti, economati e fornitori); ottimizza, integrando varie tecnologie hardware, i processi interni di controllo e validazione (date di scadenza, lotti, ecc.); facilita controllo e divulgazione dei dati su portale web; elabora automaticamente gli indicatori di performance Kpi. Infine, la modalità Asp (application services provisioning) del servizio permette il “pay per use”, limitando in questo modo il costo del servizio al suo reale utilizzo, con conseguente ed evidente risparmio economico.

**Infine**, Luigi Supino, presidente della società Supino srl, ha evidenziato l’efficacia di un allestimento di magazzino ritagliato sulle esigenze del cliente e sullo sfruttamento contemporaneo di tutti gli spazi disponibili. Ha quindi mostrato visivamente alcuni sistemi specifici di scaffalature che ottimizzano la verticalità, assicurando controllo ed efficienza di stoccaggio e movimentazione ai prodotti vari e delicati delle aziende sanitarie. Carlo Maccari, assessore alla Semplificazione e Digitalizzazione della Regione Lombardia ha poi concluso il pomeriggio apprezzando l’iniziativa, ma anche sottolineando l’importanza che gli enti locali si coordinino tra loro: *“Le 12 province lombarde, che insieme determinano i 10 milioni di abitanti della regione, in campo sanitario non possono rappresentare 12 repubbliche, ma devono essere un tutt’uno, mettendo tutto quel che già funziona a sistema. Su questa linea si muoverà la politica regionale dei prossimi anni, allo scopo di garantire qualità e sicurezza dei servizi sanitari alla popolazione, abbattendo sprechi e duplicazioni che aumentano i conti pubblici”*, ha concluso l’assessore Maccari. ■

# CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI  
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



Via Idioni, 3/24 - 20090 Assago (MI)  
Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

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

Gruppo FBII



# SEGNI DI RIPRESA PER GLI INVESTIMENTI IN IT

La crisi sta forse finendo. Le imprese italiane si muovono verso le nuove tecnologie, ma il “gap” rispetto ai competitor stranieri rimane.

di **Carolina Quaglia**

**D**opo il pesante calo di -8,1% nel 2009, nel primo trimestre del 2010 ci sono i primi segnali di ripresa della domanda in information technology: la perdita di 2,9 punti percentuali a fine marzo segnala, infatti, un buon recupero rispetto al -6,8% registrato nello stesso periodo del 2009. Ma, fatto ancora più rilevante, è che la spinta maggiore deriva da investimenti in nuovi progetti IT da parte di aziende manifatturiere e dei servizi. Il fenomeno è ancora molto fragile, in quanto riguarda prevalentemente le imprese di medie dimensioni, in genere le più aperte ai mercati esteri. Tuttavia evidenzia un

cambio di strategia: numerose aziende italiane ormai considerano l'IT non solo come strumento per ridurre i costi aziendali, ma soprattutto come investimento chiave per riavviare e consolidare il percorso di crescita.

**Le aziende considerano l'IT un mezzo determinante per ridurre i costi e favorire il proprio sviluppo**

(associazione delle aziende di servizi di informatica e telematica) realizzata ad aprile. L'analisi ha rilevato come, per il 40% delle imprese informatiche,

l'andamento degli ordinativi sia migliorato o molto migliorato (mentre a febbraio 2009 le imprese che davano gli ordini in miglioramento non erano più del 19%). Gli stessi budget IT delle aziende-clienti risultano in crescita per il 22%, nel caso della spesa corrente (17,8% l'anno prima) e, soprattutto, per quanto riguarda gli investimenti per nuovi progetti, ben il 54% delle imprese intende svilupparne di nuovi, contro il 20% dell'anno prima. Tuttavia il miglioramento degli ordinativi sembra essere a vantaggio soprattutto delle imprese IT di dimensioni maggiori, mentre il 40,9% delle piccole e il 50% delle medie valuta l'andamento degli ordinativi in peggioramento.

**Sul fronte** dell'occupazione le rilevazioni Assinform indicano per i lavoratori dipendenti una situazione di relativa stabilità (dal 64,9% al 70,2%), che tuttavia non riguarda le medie aziende IT comprese tra 50 e 249 addetti, in cui, rispetto a febbraio 2009, si segnala un peggioramento. Ancor più negative appaiono le rilevazioni sui consulenti, dove le percentuali di risposte che indicano un peggioramento sono rilevanti sia nelle medie aziende IT (50%) che nelle grandi (61,2%). D'altro canto il rapporto Assinform evidenzia come i tagli sulla spesa IT, che nel 2009 sono stati complessivamente dell'ordine di - 8,1% (+ 0,8% nel 2008),



Fotolia.com



facendo scendere il volume del mercato a 18.686 milioni di euro (20.343 mln nel 2008), abbiano interessato in modo consistente tutti i settori dell'economia italiana. Rispetto all'anno precedente il mercato IT del segmento industria è calato del -9,5% (+1,8% nel 2008), quello delle banche del -10,4% (1,2%), delle Tlc e media del -9,4% (-2,1%), del mercato consumer del -6,2% (+4,4%), dei trasporti del -7,7% (-1,4%), della distribuzione e dei servizi del -7,5% (+1,3%).

**Particolarmente** preoccupante la situazione della pubblica amministrazione, già da alcuni anni interessata da un processo di decrescita degli investimenti in IT, che si riflette nei ri-

tardi del processo di modernizzazione, nella difficoltà a far decollare i servizi digitali e a trovare più elevati standard di efficienza. Nel 2009 la spesa pubblica IT si è attestata alla modesta cifra di 2.297 milioni di euro (è esclusa la difesa, la cui spesa, diminuita del 9,4%, ammonta a 533 milioni di euro). Il confronto con l'estero indica come nel 2009 il gap tecnologico italiano si sia notevolmente approfondito rispetto ai principali Paesi europei. Il

## Preoccupante è la situazione della Pubblica Amministrazione da tempo in fase di decrescita tecnologica

mercato IT italiano si è contratto di più del mercato mondiale (-5,4%) e dei mercati dei Paesi con cui competiamo: Usa -6,1%, Regno Unito -6,7%, Germania -4,5%, Francia -3,4%. Hanno fatto peggio di noi solamente la Spagna a -9,1% e il Giappone a -8,7%. Oggi siamo invece ultimi nella classifica sull'intensità di spesa IT. Con un rapporto spesa IT/Pil pari a 1,9% e spesa IT/procapite pari a 316 dollari, siamo dietro a Stati Uniti (4% e 1411 dollari), a Giappone (2,3%, 838 dollari), a Germania (3,4%, 880 dollari), a Regno Unito (3,3%, 972 dollari), a Francia (3,4%, 856 dollari) e a Spagna (2%, 316 dollari). ■

# BAGNI DI TIVOLI (RM) VENDIAMO - AFFITTIAMO STRADA MARTELLONA 9



**Complesso immobiliare con destinazione d'uso logistico/ produttivo di circa 21.000 mq, sviluppato su un terreno di circa 4,5 ettari e costituito da:**

- 3 capannoni, con superficie totale di circa 19.550 mq
- palazzina uso ufficio di circa 1.440 mq
- cella frigorifera

**Disponibilità di ampie aree di manovra, spazia verde e parcheggi auto. Ottima accessibilità grazie alla vicinanza di via Tiburtina e dello svincolo dell'autostrada A1 (MI-NA), uscita Tivoli.**

LINEE PRESSIONI DEL FONDO



LINEE COMMERCIALIZZAZIONE



Per informazioni:  
Celtic (Italy) S.p.A.  
Telefono +39 02 762077.1  
info@celticitaly.it  
www.celticitaly.it



Per informazioni:  
Pirelli & C. Real Estate Agency S.p.A.  
Telefono +39 06 5121 8547  
agency@pirellire.com  
www.pirellireagency.com

# IL FUTURO DEL BUSINESS CERCATELO SU FACEBOOK

Da fenomeno legato al solo ambito personale, le “reti sociali” online stanno esplodendo quali generatori di affari e contatti anche nella sfera professionale.

a cura di **Giorgio Gini**

**Q**uello dei “social media” è un tema di estrema attualità: si tratta di strumenti sempre più diffusi ormai anche in Italia. Il 44,2% dei nostri connazionali maggiorenni risulta iscritto a Facebook - il più popolare tra questi strumenti - con un incremento del 13,5% rispetto al 2009. Addirittura solo il 7,8% degli over 65 dichiara di non sapere cosa sia Facebook (il 57,2% in meno del 2009) e il 31,1% di

loro si è registrata sul social network. Non risultano esserci grosse distinzioni neanche dal punto di vista geografico, infatti è su Facebook il 41,7% dei cittadini del Centro-Sud, il 41,9% dei residenti nelle isole, il 49,5% del Nord-Ovest e il 39,4% del Nord-Est.

**Il fenomeno**, fino ad oggi diffuso prevalentemente per utilizzo all'interno della sfera personale e privata (si è iscritti ai social network per chiacchierare con gli amici o cercare un nuovo flirt, condividere foto di viaggi ed emozioni personali), si appresta ora a far esplodere tutto il potenziale anche nell'ambito business. L'esperienza degli Stati Uniti ci anticipa quali saranno le tendenze da qui a poco anche nel nostro Paese. Da una recente ricerca condotta fra i marketing manager americani sono emersi infatti dati interessanti riguardo alla percezione dei benefici apportati dai social media nella sfera professionale: al primo posto la visibilità per il proprio business (81%), seguono l'incremento del traffico e degli iscritti (61%), la creazione di nuove partnership (56%), l'aumento e il miglioramento del posizionamento sui motori di ricerca (52%), la creazione di risultati di

qualità (48%) e infine anche la riduzione delle spese di marketing (45%).

**Scappare è inutile**, fingere che le cose siano come sempre anche. I clienti e gli utenti sono sempre più esigenti, ma meno disposti a spendere denaro e tempo. La concorrenza è spietata e sopravvivrà chi ha saputo evolversi. Questa è la realtà nell'era di internet e di tutti i suoi “figli”. Come è possibile far fronte a tutto ciò? Come muoversi concretamente? Quali strategie è meglio adottare? Per aiutare a comprendere e in un certo senso cavalcare il fenomeno, Smau ha lanciato l'arena marketing trends, area di punta del progetto Smau Business Roadshow 2010, che ha fatto registrare il tutto esaurito per le prime tre tappe del circuito a Bari, Roma e Padova. All'interno di questo spazio i visitatori possono discutere e confrontarsi con i massimi esperti in materia, analizzando le prospettive di sviluppo del proprio business attraverso le nuove frontiere della comunicazione aziendale. Sono presenti i maggiori esperti italiani per spiegare come sfruttare al meglio l'instabilità e le occasioni emergenti. Si trovano puntuali spiegazioni su tutti i nuovi strumenti di comunicazione e marketing, dai social media ai motori di ricerca, dal viral marketing alla lettura delle analytics, dal guerriglia marketing al “web squared”. ■

**Un'indagine Usa  
evidenzia come  
i marketing  
manager  
attribuiscono  
un ruolo strategico  
a questi mezzi**



Fotolia.com



più valore alla freschezza  
più potenza al tuo business

la qualità di un prodotto



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



# “IL 2009, UN ANNO NON INTERAMENTE PERSO”

Lo ha detto il presidente Hans-Jörg Bertschi all'assemblea generale di Hupac, in cui si sono illustrati i progressi ottenuti, pur in tempi difficili.

di Ornella Giola

**I**l 2009 è stato un anno impegnativo e la crisi economica mondiale ha colpito il mercato dei trasporti e con esso anche la rete intermodale di Hupac. Grazie a energiche misure di risanamento, a fine anno l'operatore elvetico del combinato è tuttavia riuscito a ottenere un risultato finanziario bilanciato e ha potuto presentare investimenti per 56 milioni di franchi. Presentazione avvenuta nel corso dell'assemblea generale di Hupac, svoltasi di recente a Lugano. “Nonostante la congiuntura difficile – ha esordito il presidente Hans-Jörg Bertschi – non è stato un anno perso: abbiamo mostrato che siamo in grado di agire in modo rapido e risoluto anche in condizioni di mercato avverso. Abbiamo adeguato la frequenza dei treni alla flessione del-

*la domanda e trovato soluzioni per una gestione opportuna della flotta. Ulteriori misure sono state pianificazione flessibile delle risorse insieme alle ferrovie, differimento di investimenti non prioritari e introduzione del lavoro a orario ridotto nei terminal. Grazie al sostegno dell'Ufficio federale dei trasporti abbiamo introdotto un programma congiunturale per il trasporto transalpino via la Svizzera”. Nel 2009 Hupac è entrata in nuovi mercati, quali Spagna, Portogallo e Romania, e ha po-*

tenziato i segmenti esistenti, ad esempio il trasporto di semirimorchi da 4 metri via Lötschberg e Brennero. Sono stati raggiunti progressi anche nel miglioramento della produttività, come ha ricordato il direttore Bernhard Kunz.

**“Anche con le ferrovie partner stiamo valutando rapporti di collaborazione più efficaci e sinergici”**

**Numerosi** processi sono stati semplificati e standardizzati nei terminal, nella gestione flotte e nell'amministrazione. “Ma soprattutto – ha detto Bertschi – abbiamo continuato a investire in risorse proprie come materiale rotabile e terminal. A gennaio 2010 è entrato in funzione l'HTA Hupac terminal Antwerp; a marzo ha iniziato l'attività il terminal Combinant costruito da Hupac insieme a BASF e IFB, mentre a Busto Arsizio-Gallarate il potenziamento dell'impianto terminal esistente procede come da programma”. Con i partner ferroviari Hupac sta poi percorrendo nuove strade. “Con diverse ferrovie, tra le quali ad esempio FFS Cargo, DB Schenker Rail, Trenitalia, Crossrail e altri ancora – ha aggiunto Bertschi – stiamo verificando in che modo orientare la collaborazione per renderla più stretta, sinergica ed efficiente. La gamma di possibilità spazia dall'ottimizzazione della pianificazione fino alla possibile partecipazione, come nel caso della nuova società di trazione internazionale di FFS Cargo in fase di fondazione”. ■





Bernhard Kunz



Hans-Jörg Bertschi

## L'OPERATORE IN CIFRE

Anno di fondazione **1967**

Capitale azionario **20 milioni di Franchi CH**

Azionisti **circa 100**

Struttura del capitale **72% aziende di logistica e trasporto 28% società ferroviarie**

Sede centrale **Chiasso**

Sedi operative/rapresentanze **Basilea, Busto Arsizio, Oleggio, Singen, Colonia, Duisburg, Rotterdam, Anversa, Taulov e Varsavia**

Posizionamento **Operatore indipendente di traffico intermodale**

Tecniche di trasporto **Shuttle net con 108 treni al giorno e Autostrada viaggiante con 2 treni al giorno**

Volume di traffico 2009: **607.284 spedizioni stradali**

■ Shuttle Net: **597.286 spedizioni stradali**

■ Autostrada Viaggiante: **9.998 spedizioni stradali**

Materiale rotabile **5.529 moduli di carro, 13 locomotive di linea e/o manovra**

Gestione terminal **Busto Arsizio-Gallarate, Desio, Novara RAlpin, Aarau, Basilea, Chiasso, Singen e Anversa**

Tecnologie informatiche **Goal, software integrato per il trasporto intermodale; Cesar, sistema informativo per i clienti basato sul web; Ediges, sistema di scambio dati su base XML; E-train, sistema di monitoraggio satellitare dei treni**

Collaboratori **405**

Qualità e ambiente **Sistema di gestione qualità ISO 9001:2000; sistema di gestione ambientale ISO 14001:2004**

Dati finanziari **Fatturato annuo CHF 481,1 milioni. Utile del periodo CHF 2,8 mio. Cash flow CHF 46,7 mio**

Situazione al 31.12.2009



# LA LOGISTICA È DA VENTI ANNI IL NOSTRO MESTIERE

TRADIZIONALE | FARMACEUTICA | PROMOZIONALE | TRASPORTI

CCORMANO | CINISELLO B. | S. S. GIOVANNI | DESIO

# COLUMBUS

SERVIZI LOGISTICI

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

# PORDENONE PUNTA SULL'INTERMODALITÀ

Il disegno strategico della struttura mira a promuovere alternative reali al trasporto stradale, incentivando anche l'offerta logistica.

di **Paolo Sartor**

**L'**interporto Centro Ingrosso di Pordenone S.p.A. rappresenta una delle infrastrutture logistiche di riferimento nella Regione Friuli Venezia Giulia, area-snodo fondamentale attraversata dal corridoio paneuropeo numero 5 Barcellona-Kiev, con diramazione a nord verso la ferrovia Pontebbana. Nel corso degli ultimi due decenni il Friuli VG è passato da una situazione che lo vedeva compresso - in posizione marginale - tra blocchi contrapposti a una strategica e baricentrica, a seguito del dissolvimento del blocco orientale e al graduale allargamento del mercato unico europeo verso Est. L'interporto vuole vivere in maniera estremamente propositiva la sua felice localizzazione, attuando un ambizioso progetto di sviluppo e potenziamento delle infrastrutture per la logistica e l'intermodalità. In estrema sintesi il piano degli interventi si fonda su tre opere e precisamente: potenziamento dell'area intermodale con la realizzazione di 9 binari (di cui 6 binari operativi, 2 di circolazione e 1 di presa e consegna) per una lunghezza complessiva di 8.000 metri, con l'allungamento di quelli esistenti a 750 metri (secondo quanto previsto dallo standard europeo) e la realizzazione di 24.000 mq di magazzini raccordati alla ferrovia;

oltre alla costruzione di un binario di raccordo alla stazione FS di Pordenone e infine un'area per la sosta a pagamento dei camion. Tale parcheggio potrà accogliere 300 auto-mezzi e servirà non solamente ad accogliere gli autotrasportatori in transito, ma anche per far sosta i mezzi pesanti in caso di

**Nei piani di sviluppo la realizzazione di 9 nuovi binari e l'allungamento degli esistenti a 750 metri**

incidenti e non percorribilità sulla autostrada A4 Venezia - Trieste.

**I punti forza** dell'interporto di Pordenone sono molteplici. Nell'ordine: una posizione geografica baricentrica rispetto ai principali insediamenti produttivi della provincia; la presenza di infrastrutture logistiche e di operatori del settore trasporti e logistica (in costante crescita); il centro rappresenta l'unico terminal - scalo presente sulla linea ferroviaria Venezia - Udine per promuovere servizi intermodali ferro - gomma.

**Nella situazione** attuale l'uso del mezzo ferroviario sia nella logistica inbound che in quella out-bound dell'area di gravitazione dell'interporto





## COSA OFFRE IL CENTRO

Oltre al centro direzionale per servizi generali, assistenza tecnica e progettazione infrastrutture, l'interporto di Pordenone prevede:

- area di sosta e parcheggio per camion,
- terminal intermodale (in fase di potenziamento),
- scalo merci e magazzini raccordati ferro – gomma (in costruzione),
- servizi doganali,
- officina per automezzi,
- centro logistico,
- logistica del farmaco,
- presenza di 34 operatori del settore spedizione, trasporto e logistica.

di Pordenone è sostanzialmente marginale, se non completamente inesistente. Tuttavia i processi di adattamento e trasformazione del settore ferroviario alle nuove esigenze della logistica avanzata, da un lato, e i programmi di investimento infrastrutturale dall'altro, indicano chiaramente che lo scenario di riferimento subirà significative modifiche in un arco temporale medio – lungo. Se, inoltre, le previsioni di crescita della domanda di trasporto delle merci su strada nei prossimi dieci anni si avvereranno, il traffico sulle principali arterie stradali e autostradali della regione Friuli Venezia Giulia arriverà a livelli di saturazione tali da non consentire un'altra alternativa a quella di un rilancio del servizio ferroviario per ridurre la congestione e l'inquinamento atmosferico e acustico del territorio, pena la paralisi totale del sistema.

**La realizzazione** delle opere prevista nel nuovo piano interventi è mirata anche alla fornitura di servizi logistici retroportuali e di in-land terminal ai porti regionali di Trieste, Monfalcone e Porto Nogaro. Del resto i porti regionali rappresentano per l'interporto di Pordenone tre nodi fondamentali di un moderno sistema logistico di distribuzione. L'efficienza e l'efficacia di questo sistema intermodale fondato su porti e interporti si potrà

ottenere solo se le aree logistiche potranno disporre di una rete di infrastrutture - in particolare modo ferroviarie - adeguate alle necessità, all'efficienza e alle capacità che i nuovi mercati globali richiedono a chi svolge in questo contesto un ruolo di primo piano. Di conseguenza il potenziamento del terminal intermodale, la realizzazione dei magazzini misti ferro – gomma e del binario di collegamento alla stazione di Pordenone potranno assolvere al ruolo di copertura di parte delle funzioni logistico-commerciali.

### Le infrastrutture ferroviarie sono fondamentali per il sistema che collega l'interporto ai porti friulani

**Tutto questo** sarà possibile garantendo una capacità di magazzino superiore rispetto a quella possibile all'interno delle aziende del comparto dell'elettrodomestico, della meccanica, del legno-arredo e della componentistica, con il vantaggio di evitare loro ogni inutile e costosa manipolazione delle merci, senza incorrere in investimenti per aree di stoccaggio. A queste funzioni si deve aggiungere anche quella strategica di transit-point (concentrata nel magazzino misto ferro-gomma), la quale ha il compito di conferire agibilità e flessibilità al servizio di trasporto-distribuzione in modo tale da provocare sensibili riflessi positivi e recuperi di efficienza su tutta la struttura, dall'approvvigionamento fino alla distribuzione al cliente finale. ■





# Engineering 2K S.p.A.



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

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

Castel San Giovanni Logistics Park - Piacenza	294.000 mq	(prossimo ampliamento di 100 mila mq)
Piacenza - Località Le Mose	105.000 mq	
Bologna Interporto	85.000 mq	
Romentino - Novara	59.000 mq	
Pontenure - Piacenza	53.000 mq	(prossimo ampliamento di 12 mila mq)
Arquà Polesine - Rovigo	44.000 mq	(prossimo ampliamento di 70 mila mq)
Magenta - Milano	34.000 mq	(prossimo ampliamento di 11 mila mq)
Arena Po <sup>2</sup> - Pavia	29.000 mq	
Fagnano Olona - Varese	29.000 mq	



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



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

Spazio 3 Palazzo BS, Arezzo (MI) - Tel. 075770071 Fax 075742533 - E-mail info@eng2k.com

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





Fotolia.com

# “CARI POLITICI: ECCO LE NOSTRE PRIORITÀ”

Operatori ed esponenti del mondo marittimo-portuale indicano interventi e azioni non più procrastinabili per un settore decisivo per l'economia italiana.

di **Alessia Furia e Ornella Giola**

**L**a portualità e il trasporto marittimo svolgono un ruolo di fondamentale importanza per l'economia del nostro Paese. Eppure il mondo dei decisori politici sembra troppo spesso scordarsi di questa verità, mostrando una “legerezza” non più accettabile, tenendo conto non solo del difficile momento che l'economia mondiale sta vivendo, ma anche del notevole impatto che sta

svolgendo la concorrenza dei porti di altri Paesi, non solo quelli nord-europei, ma - sempre più - anche dell'area mediterranea. Una verità che è invece ben presente a chi - giorno per giorno - nei porti ci lavora, in primo luogo operatori del terminalismo portuale, presidenti e rappresentanti delle Autorità Portuali. *Euromercì* li ha voluti sentire, chiedendo loro di indicare al mondo politico quali reputano essere le prio-

rità per un effettivo rilancio del settore marittimo-portuale italiano. Sono emerse indicazioni chiare, con un forte accento posto sulla necessità di rendere autonome finanziariamente le Autorità Portuali. Si chiede poi un impegno a contenere i costi, a snellire ed efficientare le procedure burocratiche, a favorire gli investimenti infrastrutturali e l'integrazione con la modalità trasportistica ferroviaria. ■ >





**I**nanzitutto bisognerebbe ristabilire un livello corretto di competitività tra i grandi porti hub di trasbordo (transshipment) nel Mediterraneo verso cui il governo ha già dato un primo segnale con l'autonomia offerta alle AP per la modifica delle tasse di ancoraggio. Ora è necessario agire sui fattori di defiscalizzazione del costo del lavoro e sull'abbattimento delle accise relative al carburante per i

mezzi di movimentazione, così come previsto dalle normative europee e così come già fatto in molti altri Stati comunitari. Lo sviluppo dell'economia passa senza dubbio dallo sviluppo della nostra interfaccia terra-mare. Le nostre aziende e il nostro sistema di consumi paga ancora un costo troppo elevato per il gap infrastrutturale. Sarebbe inoltre auspicabile sostenere il pluralismo nel trasporto ferroviario considerato come leva operativa per ottimizzare i flussi in entrata e uscita dai porti. La ferrovia è l'unico strumento che ci permetterà di recuperare e accrescere nel futuro i volumi movimentati a parità di spazi disponibili. Questo tra l'altro presuppone un'attenzione ai fattori di impatto ambientale che non può essere solo declamata sulla carta e che deve trovare un bilanciamento a favore del "modal shift" ferroviario sulle medie/lunghe distanze. La ferrovia è inoltre, l'unico mezzo utile per allargare i mercati di riferimento dei porti italiani proiettando la loro influenza verso le aree di consumo e produzione del centro Europa, oggi servite, per la quasi totalità, attraverso i porti nord-europei. Infine, sarebbe necessario eliminare i colli di bottiglia doganali allineando lo standard italiano a quello dei Paesi competitor europei. Questo non significa un minor livello di controllo, ma semplicemente l'adozione di tutti i sistemi software e hardware facilitatori per lo scambio preventivo di informazioni. Questo garantirebbe un premio di performance per tutte quelle aziende che mantengono le decisioni sulla consegna del venduto/acquistato. Se potessi poi aggiungere una quarta priorità, non dimenticherei la richiesta di uno sforzo legislativo capace di guardare, con specifico riferimento alla legge di riforma portuale, uno schema moderno tale da garantire una chiarezza di impiego e rischio dei capitali privati di cui questo settore ha e avrà sempre più bisogno nel futuro".

**“FAVORIRE ANCHE IL PLURALISMO DEL TRASPORTO FERROVIARIO PER OTTIMIZZARE I FLUSSI IN/OUT DEI PORTI”**

**Nereo Paolo Marcucci, AD del Gruppo Contship Italia**

**“AUTONOMIA FINANZIARIA, INFRASTRUTTURE E ALLEGGERIMENTO BUROCRATICO”**

**Pietro Dante Oddone, PR manager di Autorità Portuale di Genova**



**I**l trasporto marittimo in Italia rappresenta una delle più importanti risorse del nostro Paese. Purtroppo viene spesso considerato un comparto 'per gli addetti ai lavori e' si dimentica che dal buon funzionamento del sistema portuale dipendono variabili economiche che si traducono, nell'atto finale del processo di compra-vendita, in pesanti

aumenti per il consumatore. Il commercio internazionale, che fa del trasporto marittimo l'asse portante del proprio ingranaggio, chiede ai porti la capacità di far viaggiare le merci nel modo più veloce, economico e sicuro. Per rispondere a questa esigenza gli scali italiani chiedono, da tempo, il riconoscimento da parte del Governo dell'autonomia finanziaria, ovvero la possibilità di trattenere direttamente parte delle entrate che ogni porto genera in modo da poter autofinanziare le opere portuali. Il secondo punto sul quale non si può transigere è la richiesta d'attenzione verso le opere infrastrutturali che consentano ai porti il regolare flusso delle merci in entrata e/o uscita. L'Italia è il Paese più bello del mondo ma, logisticamente parlando, gli Appennini e le Alpi non sono quanto di meglio si può avere per un rapido scorrimento delle merci. Collegamenti ferroviari e autostradali risultano quindi assolutamente indispensabili al funzionamento ottimale degli scali, parafrasando il poeta possiamo dire che un porto non è un'isola, ma fa parte integrante del territorio e vive e opera nella misura in cui da e per il territorio viene collegato. Terza e ultima priorità è sicuramente la necessità di rendere il controllo delle merci il più rapido possibile: lacci e laccioli burocratici diventano insopportabili e immobilizzano inutilmente i porti.

## “CONTENERE COSTI E TASSAZIONE, SEMPLIFICARE I CONTROLLI”

Giancarlo Russo,  
Deputy GM di Taranto  
Container Terminal



**I**l 2009 è sicuramente stato uno degli anni peggiori dal dopoguerra a oggi per lo shipping internazionale, riportando contraccolpi sulla logistica integrata del nostro sistema Paese. Il trasporto marittimo sta comunque fronteggiando questa tempesta economica e per questo deve essere aiutato in modo da evitare che i sacrifici fatti risultino vani a discapito delle aziende che hanno investito. I contributi che ci si attende dal mondo politico e che risultano di fondamentale importanza per il rilancio del settore riguardano innanzitutto il costo del lavoro per le imprese che nei porti competitori non comunitari è mediamente il 25% di quello dei porti nazionali. Occorre una riduzione del 45% degli oneri sociali, in analogia a quanto previsto per il cabotaggio. E ancora fondamentale è l'autonomia finanziaria delle Autorità Portuali in un'ottica di federalismo specialistico, caratterizzando gli stessi porti secondo le peculiarità che possono offrire, logicamente mediante linee guida condivise per evitare inutili sovrapposizioni di offerta di servizi. Inoltre l'ammontare delle accise che gravano sui prodotti energetici è ancora troppo elevato. Il recepimento, con Legge 28.04.2005 n. 62, della direttiva comunitaria 2003/96 CE ha escluso i mezzi di movimentazione portuale e la circolare 33/D dell'Agenzia delle Dogane del 15.09.2006 pubblicata in GU n. 230 ha solo parzialmente ridotto un livello di tassazione che resta ancora troppo elevato. Analogamente a quanto è avvenuto in tutti i grandi porti nordeuropei l'accisa dovrebbe essere ridotta all'importo dovuto in sede comunitaria e previsto dalla direttiva sopra rammentata. Servono semplificazione, accorpamento e quindi riduzione dei costi in linea con gli altri Paesi Ue. E ancora le modalità relative ai controlli sulle merci, che spesso vengono duplicate, danneggia gli scali per tempi di sosta e costi. Infine scontata dovrebbe essere l'ottimizzazione delle infrastrutture stradali e ferroviarie tra le direttrici meridionali e settentrionali, per vendere un sistema logistico Paese in modo competitivo, potendo contare sulla favorevole posizione geografica in Europa e nel Mediterraneo.



**A**ll'interno di un preciso quadro normativo di riferimento, credo sarebbe opportuno dotare le Autorità Portuali della piena autonomia finanziaria che andrebbe supportata, altresì, da relative norme riguardanti la fiscalità. Nello specifico questa misura dovrebbe permettere di trattenere, all'interno degli scali, almeno il 5% dell'Iva generata dalle operazioni portuali. In questo modo si doterebbero le "Port Authority" degli strumenti idonei ad agire in maniera mirata sulle proprie scelte. Sarebbe un modo concreto per avere margini di decisionalità superiori e per poter essere in questo modo in grado di definire la propria progettualità e pianificare, quindi, il futuro dei propri porti. Tra le altre priorità che andrebbero, altresì, affrontate non si può più rimandare l'adozione di procedure più snelle al fine di garantire, con maggiore celerità, la realizzazione di opere pubbliche all'interno dell'area portuale, in tempi ragionevolmente più accettabili. Del resto, spesso, i ritardi causati dalle farraginose procedure rappresentano un freno alla programmazione infrastrutturale dell'Ente. Inserito naturalmente in uno specifico quadro normativo di riferimento, quindi, credo sarebbe opportuno snellire l'iter burocratico che sta alla base di qualunque iniziativa infrastrutturale. Che dovrebbe, per fare un esempio, essere adottato nei passaggi che toccano i profili ambientali per la realizzazione dei dragaggi. Non ultimo, credo sarebbe opportuno garantire una maggiore celerità anche nelle fasi di adozione e approvazione dei Piani regolatori portuali. Infine, l'appena passata crisi economica, che ha investito in pieno il settore dei trasporti, dovrebbe servire da insegnamento per comprendere che l'azione di sistema, da adottare tra Autorità portuali, sia una strada da seguire per affrontare specifici problemi di settore. In questo modo, inseriti naturalmente all'interno di Assoporti, ogni ente, nell'ambito delle proprie peculiarità, potrebbe coalizzarsi per rivolgere precise istanze alle forze politiche e istituzionali.

## “SNELLIRE L'ITER BUROCRATICO ALLA BASE DI OGNI INIZIATIVA INFRASTRUTTURALE”

Giovanni Grimaldi,  
Presidente Autorità  
Portuale di Gioia Tauro



**C**i sono due temi generali che occorre richiamare all'attenzione di Governo e Parlamento. Il primo tema generale è quello della definitiva applicazione del principio di autonomia finanziaria che consenta ai porti di disporre di un quadro di riferimento certo per le proprie scelte infrastrutturali. Una scelta che, comprendiamo, è coraggiosa nelle attuali condizioni di finanza pubblica, ma assolutamente indispensabile per consentire ai porti italiani di contribuire a riavviare la crescita del Sistema Paese. La dotazione di infrastrutture portuali è giustamente considerata dal World Economic Forum come uno dei più importanti indicatori di competitività relativa: oggi l'Italia in questa graduatoria è solamente 84ma! Una compartecipazione all'IVA (e alle accise) riscossa nei singoli porti e l'obbligo del ricorso al project financing per una quota significativa di ogni investimento diverso da quello delle grandi infrastrutture portuali (escavi e dighe) sono due principi che, se rispettati, produrrebbero un'automatica allocazione delle risorse verso i porti più efficienti e/o con maggiori prospettive di sviluppo, contenendo al contempo il rischio di dispersione e spreco di risorse. Ogni porto infatti si assumerebbe direttamente il rischio di finanziare le proprie infrastrutture dando in garanzia, a copertura dei finanziamenti richiesti, le proprie entrate previste. La compartecipazione all'IVA premerebbe immediatamente i porti con performance più elevate. Introducendo poi la possibilità di coinvolgere partner privati negli investimenti portuali, obbligatoriamente per quelli diversi dalle grandi infrastrutture, si fornirebbe una seconda garanzia di mercato sulla bontà degli investimenti che si vanno (e si andrebbero) a effettuare. Il secondo tema generale è quello del coordinamento "gerarchico" delle attività oggi ricadenti in ogni porto sotto la responsabilità di molti enti: l'autorità portuale, l'autorità marittima – come accade per servizi tecnico nautici, piloti, rimorchiatori e ormeggiatori, i cui costi sono decisivi per la competitività del singolo scalo – ma anche l'autorità doganale, l'autorità sanitaria e quella ferroviaria (per la parte "pubblica" che FS-RFI continua a svolgere). Il coordinamento fra tutte queste attività oggi non è assicurato né dal mercato né da una catena decisionale normativamente definita. E' solo grazie alla buona volontà di tutti che è stato ed è ogni giorno possibile superare innumerevoli ostacoli "non necessari". Ma in assenza di un coordinamento formale non si può avere la garanzia di eliminare sovrapposizioni di competenze foriere di ritardi e dispersione di energie.

**“CONSENTIRE  
COMPARTECIPA-  
ZIONE ALL'IVA  
E RICORSO  
AL PROJECT  
FINANCING”**

**Paolo Costa,  
Presidente Autorità  
Portuale di Venezia**

**“PIÙ ATTENZIONE  
AI DRAGAGGI  
E ALLE MERCI  
ALLA RINFUSA”**

**Andrea Gentile,  
Direttore generale  
di Docks Cereali**

**docks cereali s.p.a.**

**U**na delle maggiori criticità della portualità italiana riguarda – a parer mio – il tema dei dragaggi, tema che vede il nostro Paese perdente nei confronti di Stati vicini ben più intraprendenti e lungimiranti; basti pensare quanto fatto dallo scalo sloveno di Capodistria. Dopo anni di incertezza legislativa e ripetuti blocchi nei lavori di approfondimento di alcuni fra i maggiori porti del Paese, i nostri scali sono ancora in condizioni tali da essere incapaci di accogliere le navi più grandi impegnate sulle principali rotte dell'interscambio mondiale. Trovo inoltre che ogni qual volta si parla di porti (e non solo nei convegni, ma anche in consessi politicamente importanti) si fa riferimento unicamente alla loro connessione con il mondo dei container. Ma nei porti non ci sono solo container e si movimentano anche grandi quantità di merci alla rinfusa (cereali, argille, materiali ferrosi...), tutte indispensabili per l'attività produttiva delle nostre imprese. Nonostante il ruolo strategico svolto da tali merci, le considerazioni che il mondo portuale (e conseguentemente politico) rivolge ad esse è minima, non avvertendo le problematiche che le riguardano come una priorità. Annose sono infine le questioni concernenti l'autonomia finanziaria dei porti (se ne parla da anni, ma senza alcun concreto passo avanti), la presenza degli operatori all'interno del Comitato portuale (una presenza indispensabile per rendere più competitivi ed efficienti i nostri scali) e il mettere a disposizione delle ferrovie quegli strumenti operativi fondamentali per favorire un'effettiva integrazione modale tra mondo portuale e trasporto su ferro, a beneficio della migliore distribuzione nazionale delle merci.



# MAGAZZINO SATURO? LA TUA LOGISTICA È LENTA ED AFFATICATA?



## GRUPPO LDI: IL TRATTAMENTO GIUSTO PER TUTTI I DISTURBI DELLA LOGISTICA

Quando la logistica non opera al meglio tutto il complesso sistema di distribuzione ne viene irrimediabilmente compromesso. La soluzione Gruppo LDI risolve rapidamente, efficacemente ed in maniera definitiva tutti i disturbi della logistica che causano una cattiva distribuzione e che - soprattutto nella filiera del farmaco - possono arrivare a produrre danni nell'intera supply chain. Grazie ai suoi principi attivi (lunga esperienza, grande competenza, massima professionalità, innovazione continua e costante ascolto del cliente), Gruppo LDI è un'eccezionale cura per tutti i disturbi derivati da una logistica inefficiente. L'uso continuativo ed in dosi massicce della soluzione Gruppo LDI (ideale per il settore del farmaco e non solo) garantisce un generale miglioramento dello stato di salute aziendale ed un aumento della competitività.



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



**T**re sono i temi di primaria importanza per il miglioramento delle attività portuali e terminalistiche nel porto di Napoli: innanzitutto i dragaggi o, meglio, la velocizzazione delle procedure per l'attuazione degli stessi, che rappresentano una delle più gravi insufficienze infrastrutturali del porto partenopeo. Il dragaggio, questa operazione di pulizia dei fondali semplice e poco costosa, permetterebbe infatti di attrarre nuovi traffici, ospitando navi di nuova generazione da tutto il mondo e dando inoltre ulteriore lavoro e peso al nostro porto. Il secondo punto invece riguarda le manovre ferroviarie o, più precisamente, la richiesta di una politica definitiva e stabile per tali manovre, certamente non tra le mani di Trenitalia. Infine, la questione del lavoro portuale che non può più essere inteso come necessaria fonte di assistenzialismo dei lavoratori. Ovviamente, quanto sopra è quanto concretamente e fattivamente si chiede ai politici ma, ancor prima, l'invito è quello di interessarsi realmente della portualità italiana in generale, al di là di quelli che sono i proclami trionfalistici e politici. Piuttosto occorrerebbe entrare in campo per vedere e toccare con mano quali sono i fattori che arrestano lo sviluppo di questo segmento, al fine di sostenere i reali e concreti progetti di sviluppo. Non si può correre il rischio di vedere sfumata questa ricchezza, in un futuro nemmeno troppo lontano, con danni non solo per il segmento logistico-portuale, ma per l'intero sistema produttivo. Sarebbe estremamente grave gettare al vento le potenzialità che il porto potrebbe gestire.

rebbe infatti di attrarre nuovi traffici, ospitando navi di nuova generazione da tutto il mondo e dando inoltre ulteriore lavoro e peso al nostro porto. Il secondo punto invece riguarda le manovre ferroviarie o, più precisamente, la richiesta di una politica definitiva e stabile per tali manovre, certamente non tra le mani di Trenitalia. Infine, la questione del lavoro portuale che non può più essere inteso come necessaria fonte di assistenzialismo dei lavoratori. Ovviamente, quanto sopra è quanto concretamente e fattivamente si chiede ai politici ma, ancor prima, l'invito è quello di interessarsi realmente della portualità italiana in generale, al di là di quelli che sono i proclami trionfalistici e politici. Piuttosto occorrerebbe entrare in campo per vedere e toccare con mano quali sono i fattori che arrestano lo sviluppo di questo segmento, al fine di sostenere i reali e concreti progetti di sviluppo. Non si può correre il rischio di vedere sfumata questa ricchezza, in un futuro nemmeno troppo lontano, con danni non solo per il segmento logistico-portuale, ma per l'intero sistema produttivo. Sarebbe estremamente grave gettare al vento le potenzialità che il porto potrebbe gestire.

**“CI VUOLE UN INTERESSAMENTO REALE ALLA PORTUALITÀ ITALIANA”**

**Pasquale Legora de Feo,  
AD di Co.na.te.co.  
Terminal Containers**

**“PIANIFICAZIONE STRATEGICA DELLE FUNZIONI PORTUALI E UNA CABINA DI REGIA FORMATA DA COMPETENZE QUALIFICATE”**

**Paolo Fadda,  
Predidente Autorità Portuale di Cagliari**



**P**rima priorità: l'Italia e le sue isole sono posizionate strategicamente al centro del Mediterraneo. Il sistema di trasporto delle merci è un'emergenza per il Paese. Il Mediterraneo costituisce, per le rotte attraverso Suez, la via alternativa, dal punto di vista ambientale più sostenibile, per gli accessi al continente europeo mentre per i collegamenti UE con i Paesi della sponda sud e quelli intra UE è la via di grande prospettiva per il trasporto e l'approvvigionamento delle merci. E', dunque, necessaria una strategia perché il sistema dei porti nazionale, unitariamente, assolva il compito di dare soluzione al problema del trasporto delle merci in alternativa alla strada. Il ruolo del sistema dei porti di livello nazionale e quello dei sistemi regionali devono emergere, in una visione integrata, attraverso tale strategia e da una comune regia che veda il governo nazionale e quello delle regioni collaborare congiuntamente. Dunque, pianificazione strategica delle funzioni portuali e cabina di regia formata da elevate e qualificate competenze. Altrimenti vi sarà il declino di diversi porti commerciali. La seconda priorità: riforma o aggiornamento della normativa sulle Autorità Portuali. Personalmente, pur essendo portato a pensare che i ritardi sulla riforma della Legge 84/94 siano in qualche misura frutto di scarsa attenzione ai problemi del mare derivanti anche dalla nostra tradizionale propensione ad anteporre ad essi quelli, in generale, che interessano il trasporto terrestre, ritengo questa seconda priorità della riforma strettamente legata alla prima. Il nuovo testo di legge della L. 84/94 dovrebbe anche contenere i necessari elementi per l'avvio di un atto di pianificazione serio e di prospettiva di cui alla prima priorità e quelli di costituzione della cabina di regia. Infine, la terza priorità: snellimento dei tempi di gestione delle pratiche tecniche per opere e interventi in ambito portuale da parte delle amministrazioni vigilanti. A fronte dell'attuale momento di ricambio della classe dirigente merita una riflessione il fatto di potersi avvalere in modo più incisivo negli organi preposti (tecnico/ambientali) di manager, anche esterni, con competenze e oneri riconducibili ai modelli della burocrazia d'oltralpe. ■

ITALSEMPIONE  
Via Restelli, 5  
20010 V. (Lecce) (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**



# BILANCIO IN ATTIVO PER IL PORTO TRIESTE

L'esercizio 2009 si è chiuso con un avanzo di amministrazione di 12,509 milioni di euro e un avanzo di gestione corrente di 12,466 milioni.

di **Michele Sanna**

**V**ia libera del comitato portuale ai dati di bilancio presentati dal presidente dell'Autorità Portuale di Trieste, Claudio Bonnicioli. L'esercizio 2009 si chiude con un avanzo di amministrazione pari a 12,509 milioni di euro e un avanzo di gestione corrente di 12,466 milioni di euro,

più che raddoppiato rispetto al 2008 (+110%). Più del doppio rispetto al 2008 è anche l'utile netto dell'esercizio, pari a 9,563 milioni di euro (+129%), in presenza di un saldo delle imposte di natura straordinaria prossimo a zero, ma negativo. I risultati dell'esercizio 2009, anno nel quale si è manifestata una delle più profonde crisi economiche mondiali, confermano la bontà del percorso di sviluppo intrapreso dall'Autorità Portuale di Trieste già dal 2007 e che è avanzato in modo "anticiclico", anticipando gli investimenti e, in mancanza di risorse finanziarie esterne, ricorrendo in modo massiccio all'utilizzo dell'autofinanziamento (risorse finanziarie dell'Ente). L'impiego di quest'ultimo è stato possibile grazie a un profondo processo di revisione organizzativa che ha consentito all'Autorità Portuale di raggiungere, in soli tre anni, importanti traguardi, sia in termini finanziari che in termini economico-gestionali. È stato, infatti, messo in atto un processo di revisione critica delle attività che ha portato al riassetto della "struttura di

gruppo" dell'Autorità Portuale e attuato la separazione tra compiti autoritativi riservati all'Autorità stessa (legge 84/94) e quelli operativi che la legge vuole affidati a soggetti terzi operanti secondo una logica imprenditoriale, seppur in un contesto di mercato regolamentato.

**Più del doppio è cresciuto l'utile netto dell'esercizio, che è arrivato a quota 9,6 milioni di euro**

sicurezza in senso più generale, ma garantendo il recupero del rilevante patrimonio infrastrutturale di cui il porto dispone, con particolare riguardo ad adeguamento alle normative vigenti, potenziamento degli impianti e modernizzazione del lay-out portuale. ■

## TRAFFICI IN RECUPERO

Il porto di Trieste ha assistito negli ultimi mesi dell'anno a un parziale recupero e l'anno si è chiuso con una contrazione dell'8% sul 2008 (44.393.322 tonnellate contro le 48.279.107 dell'anno precedente). Nel 2009 il terminal container ha movimentato 276.957 teu contro i 335.943 del 2008 con una perdita del 17,5%. Tale volume rappresenta comunque il secondo miglior risultato di sempre per Trieste, inferiore solamente alla punta massima del 2008. Nel corso dell'anno il comparto ro-ro ha visto una progressiva ripresa dei traffici e ha chiuso con una flessione del 13%, flessione che nei primi mesi aveva raggiunto il 26%. Le rinfuse liquide perdono il 6%, rimanendo comunque al di sopra dei 35 milioni di tonnellate.



Vai a segno con nuovi obiettivi di business.



Migliora le tue performance, diventa Smoov Business Partner.

Il bello di avere limiti è di poterli superare.  
Con un'idea, e la tecnologia giusta per metterla in moto.

Smoov ASRV è il rivoluzionario sistema di stoccaggio merci basato sulla interconnessione di vettori intelligenti che, muovendosi direttamente sulla superficie delle scaffalature, permettono di ottimizzare gli spazi e di essere indipendenti dalle strutture del magazzino.

Rendendo l'automazione accessibile a contesti finora impensabili, come layout complessi o piccole strutture, è aprendo così nuove frontiere di business per chi è attento a coglierle.

Sei un'azienda di scaffalature o un System Integrator?  
Scopri come diventare partner visitando il sito [www.smoov-asrv.eu](http://www.smoov-asrv.eu)  
o inviando una mail a [smoov@smoov-asrv.eu](mailto:smoov@smoov-asrv.eu)



  
**SMOOV ASRV**  
Wherever smart.

# "SONO NECESSARI PIU' TRAFFICI E MENO REGOLE"

Lo ha ribadito a gran voce il presidente di Assologistica, Nereo Paolo Marcucci, intervenuto al convegno organizzato da Angopi.

di **Giovanna Visco**

**O** rmai è tradizione che a margine della propria assemblea annuale, Angopi, l'associazione nazionale gruppi ormeggiatori e barcaioli porti italiani ([www.angopi.it](http://www.angopi.it)), organizza un convegno su un tema di interesse generale chiamando a raccolta giuristi, docenti universitari, ricercatori e associazioni del cluster marittimo. "Riforma del Codice della Navigazione e riforma portuale: un coordinamento necessario" il titolo di quest'anno. L'evento si è inserito in un clima di grave incertezza per tutto il settore, che non solo sta affrontando la crisi economica in solitudine, ma sta subendo la concorrenza del Nord Europa, che trova campo libero nell'immobilismo dei decisori, i quali finora non hanno dedicato al settore marittimo-portuale nazionale alcuna attenzione concreta. L'impressione generale è che "l'arte di arrangiarsi" fuori da ogni schema, di singoli porti come degli operatori, stia diventando Vangelo, con grave danno alle aziende portuali di medie e grandi dimensioni.

**Introducendo** i lavori, coordinati da Sergio Maria Carbone nel salone degli affreschi dell'Università di Bari, il presidente di Angopi, Cesare Guidi, ha sottolineato, tra l'altro, che "il modello italiano dell'organizzazione delle attività portuali è un esempio di equilibrio da codificare meglio secondo parame-

*tri europei"* (su cui si è poi tecnicamente soffermato a lungo Francesco Munari), per poter essere esportato nelle nuove realtà portuali nordafricane come in quelle del nordeuropee, spesso eccessivamente orientate alle esigenze produttive. Senza ignorare che il traffico ha le sue leggi con boom e cadute, "produttività, sicurezza ed equità distribuita della ricchezza si coniugano nell'esperienza portuale italiana come in nessun altro settore dei servizi", costituendo anche un importante esempio

di economia sociale di mercato. All'introduzione sono poi seguiti alcuni interventi che hanno vivacemente animato la sala.

**I decisori politici finora non hanno dedicato alcuna attenzione concreta al comparto marittimo-portuale**

**Il segretario** generale dell'Autorità portuale di Bari, Mario Sommariva, ha sottolineato il ruolo determinante della AP nell'aver coniugato il demanio con la programmazione, la pianificazione e lo sviluppo dei porti. È il pubblico, secondo Sommariva, il solo che può offrire le garanzie della tutela dei mari esercitando una funzione anche rigorosa e formale sul demanio, smorzando l'esosità degli interessi erariali locali e di un federalismo che rischia di introdurre ulteriori tensioni.







Proprio su questo il presidente di Assoporti, Francesco Nerli, non ha fatto sconti, dopo aver premesso che la riforma del Codice della Navigazione non può che partire da quella dei porti, su cui denuncia il costante tentativo di trasformare le AP in pubbliche amministrazioni, inficiandone la funzione primaria di promozione. Ma soprattutto ha lanciato un monito perché i porti minori siano aggregati alle AP regionali esistenti, per evitare anarchie ingovernabili, che sempre più inquietantemente stanno concretizzandosi nel passaggio alle Regioni delle competenze dello Stato. Un punto sul quale il presidente di Assologistica, Nereo Paolo Marcucci, ha espresso preoccupazione e totale condivisione. Ma il contributo di Marcucci ha più che altro approcciato un orientamento dei terminalisti italiani non più impostato sul concetto di servizio, ma su quello di industria. *“Con la 84/94 il baricentro dei porti è diventato il terminalismo, che parla la lingua del mercato”* ha



## UNA RIFORMA ANCORA IN ALTO MARE

**N**on ci sono risorse pubbliche, ma neanche un Piano nazionale di trasporto e logistica dell'esistente o lo snellimento delle procedure dei controlli doganali con parametri europei (da uno studio Confetra le ore medie per lo sdoganamento di un container sono 60 in Italia, 24 in Spagna, 12 in Germania, 8 in Olanda e 2 in Gran Bretagna) o, ancora, il passaggio a norma di accordi già condivisi dalla collettività marittimo-portuale, come quello interassociativo per i servizi tecnico-nautici. Mentre si mostra solerzia nel favorire il progetto immobiliare Unicredit di Trieste, giacciono in attesa di discussione due proposte di riforma di legge dei porti (una indipendente del ministro Matteoli, una della commissione trasporti del Senato), che tuttavia non raccolgono il consenso unanime degli operatori.

puntualizzato e, escluso i settori di crociere e traghetti, la vischiosità degli investimenti per gli altri è tale da essere definita industriale. I terminalisti chiedono *“certezza dei fattori di produzione a partire dalle aree nelle quali sono insediati”* e una regia nazionale che dica no agli aiuti di stato, che, attraverso le AP, assumono la forma del dare sottocosto le aree, determinando distorsioni. *“Non siamo più operatori di servizi, ma siamo industria, quindi abbiamo bisogno di avere in mano gli strumenti di produzione”* ha chiosato, il che tradotto significa *“più traffici e meno regole”*. Cosa significa oggi porto pubblico, si è poi interrogato provocatoriamente Marcucci. *“Gli operatori alle banchine o crescono di dimensione per essere competitivi o scompariranno, perché le piccole dimensioni spesso sopravvivono non rispettando le regole che questo è inaccettabile per il mercato che sceglie”*.

**Intanto**, mentre i ro-ro hanno un futuro con l'Africa anche se in tutti i Paesi UE rappresentano il 7% dei traffici, negli USA il 23% e in Cina e India l'11%, sulla capacità dei terminal contenitori

si è passati dall'attività di marketing alla mera propaganda, prospettando capacità locali di saturazione più che improbabili. Poi rivolto al cluster Marcucci ha ribadito che il problema oggi è come riuscire a farsi ascoltare e su cosa, attraverso un tavolo marittimo-portuale, per il quale trovare una mediazione, che stralci le “cose” software più necessarie, lasciando le infrastrutture in prospettiva. A differenza di chi invoca astrattamente il ruolo internazionale della portualità italiana, è urgente una linea di difesa immediata del mercato domestico che, con trend in crescita, perde traffico ingrossando, al momento, di 1 milione di teu quello del Nord Europa.

**La difesa** dei traffici generati dall'Italia richiede interventi sul Gruppo FS che si comporta da Stato e sull'autotrasporto, che finora ha ricevuto ingenti aiuti pubblici a pioggia senza risolvere nulla. In altre parole, oggi il problema non è la dogana, ma la difesa degli interessi polverizzati degli operatori che non vogliono l'informatizzazione; è l'handling di un contenitore che costa 120 euro, mentre ogni passaggio di controllo doganale ne comporta 200 euro. Insomma per Assologistica *“togliere i colli di bottiglia sui traffici locali è necessario per avere almeno il pane, mentre per il companatico resta an-* ■

**“Per Assologistica resta di basilare importanza togliere i colli di bottiglia che bloccano i traffici locali”**

# TIGER UNISCE GLI SCALI AI "DRY PORT"

Il progetto, finanziato anche dall'Unione Europea, in Italia collega Genova, Gioia Tauro e Taranto a strutture intermodali dell'entroterra.

a cura di **Anna Mori**

**T**iger, acronimo di "Transit via Innovative Gateway concepts solving European intermodal Rail needs", crea le condizioni per dare un impulso concreto all'intermodalità italiana e alla sua integrazione in ambito europeo. Questo nuovo progetto intermodale co-finanziato dall'Unione Europea vede la partecipazione di diversi operatori italiani e stranieri e getta le basi per una maggiore integrazione tra tutti gli attori della catena logistica del valore.

**L'obiettivo** principale del progetto è il collegamento ferroviario dei principali porti italiani ed europei con strutture intermodali all'interno dei Paesi interessati chiamati "dry ports", capaci di ricevere i contenitori spediti dai porti in quantità industriale. Il progetto Tiger in

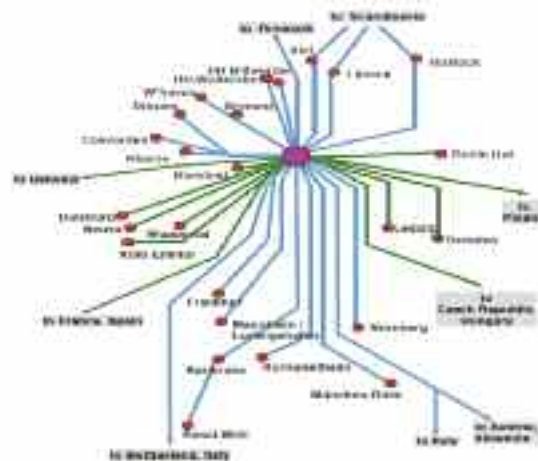
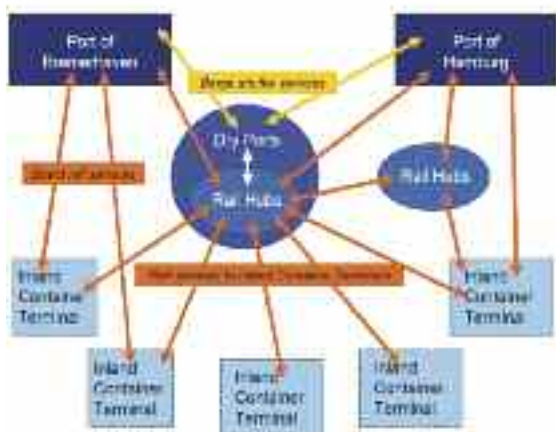
questo modo fornisce una risposta operativa alla nuova necessità di dislocare volumi crescenti di traffico verso le destinazioni interne in coerenza con le accresciute economie di scala generate dalle navi giganti di capacità che supera i 10 mila teu, in servizio sulle maggiori rotte commerciali del mondo.

**Il progetto** nasce in Italia per merito di Newopera guidata da Franco Castagnetti, con il coordinamento affidato a Consorzio Train e alla società tedesca HaCon. Nell'ambito del progetto Tiger sono racchiusi quattro "di-

mostratori". Due di questi sono sviluppati in Germania, aventi come fulcro i porti di Amburgo e Brema, mentre la parte italiana vede coinvolti quali attori principali i porti di Genova, Gioia Tauro e Taranto.

**Viene data risposta alla necessità di dislocare volumi crescenti di traffico verso le regioni interne**

**Il dimostratore** di Genova chiamato Genoa Fast Corridor ha l'obiettivo di liberare le banchine del porto mediante il trasferimento con "shuttle trains" di quantità crescenti di contenitori sul dry port di Rivalta Terminal Europa, superando così la barriera degli Appennini che - incumbendo sulla città - limita de facto lo sviluppo delle attività portuali. Nuovi investimenti in infrastrutture portuali, mezzi di sollevamento, sistemi di management e nuove tec-





nologie in combinazione con quelli altrettanto rilevanti di Rivalta Terminal Europa permetteranno di spostare fisicamente la barriera d'entrata al dry port di Rivalta. Il terminale è già oggi riconosciuto quale dogana del porto di Genova. Rivalta Terminal Europa inoltre è ubicato direttamente sul corridoio europeo Genova-Rotterdam e da questa località è possibile raggiungere ferroviariamente in 24 ore tutte le destinazioni interne italiane ed europee. Gli attori principali coinvolti in questo dimostratore sono l'Autorità Portuale di Genova, la Regione Liguria, il Terminal San Giorgio (Gruppo Gavio), Rivalta Terminal Europa, Rete Ferroviaria Italiana e Trenitalia.

**L'altro dimostratore** italiano chiamato Mariplat vede impegnati contemporaneamente il porto di Gioia Tauro e Taranto. I flussi di traffico per le destinazioni interne originati da ambedue questi porti vengono concentrati a Bari, utilizzando da Gioia Tauro la linea ferroviaria ionica e da Taranto la linea diretta recentemente modernizzata. La concentrazione dei volumi su un unico punto di consolidamento permette di operare treni più lunghi e più pesanti destinati all'interporto di Bologna tramite l'asse

ferroviario adriatico in alternativa a quello tirrenico congestionato e penalizzato dall'attraversamento delle città di Napoli, Roma e Firenze. L'interporto di Bologna ha assunto una maggiore rilevanza in ambito europeo a seguito del raddoppio della linea ferroviaria Bologna-Verona con accesso diretto al corridoio del Brennero e all'introduzione dell'alta velocità su Milano che ha liberato parzialmente la linea ferroviaria tradizionale. La maggiore facilità di accesso a Milano consente capacità aggiuntive sui corridoi ferroviari via Svizzera attraverso i trafori del Loetschberg e del Gottardo. Inoltre i punti di intersezione di Milano e Verona sono ambedue ubicati sul corridoio 5 Lione-Kiev. Gli attori principali di Mariplat sono l'in-

terporto di Bologna, Sogemar, Italcontainer e ancora Trenitalia e Rfi.

**Il progetto Tiger** ha una durata di tre anni. Il finanziamento europeo per una cifra vicina ai dieci milioni di euro concesso ai partner del progetto ha l'obiettivo di accompagnare la fase di studio, pianificazione ed engineering fino alla dimostrazione operativa delle soluzioni adottate. Questo significa che le suddette soluzioni non resteranno concetti espressi sulla carta, ma dovranno essere convertiti durante la vita del progetto in numero di treni operati, numero di contenitori movimentati, operatività portuale e retro-portuale implementate, sistemi di carico treni, trazioni ferroviarie e segnalamento con nuove tecnologie, unitamente a sistemi gestionali e di management che devono essere effettivamente applicati.

**Fatte salve** le caratteristiche legate al loro territorio, i due dimostratori tedeschi hanno anch'essi l'obiettivo di superare delle criticità che, se non risolte, possono rappresentare una limitazione effettiva allo sviluppo dei due porti di Amburgo e Brema. Nel grafico di pagina 32 vengono rappresentati in forma schematica anche i due dimostratori tedeschi unitamente alla lista completa dei partner di progetto. Il progetto è di

## Nel nostro Paese sono previsti due dimostratori; altri due sono in Germania, nei porti di Brema e Amburgo

rilevanza europea. Infatti nel consorzio vincente, oltre a società italiane e tedesche, partecipano partner di altri Paesi europei. Questi soggetti oltre a partecipare al progetto con competenze specifiche avranno l'obiettivo di diffondere nei loro Paesi le best practices e le innovazioni adottate durante lo sviluppo del progetto. ■



# DALLA CRISI IN ARRIVO UNA NUOVA LOGISTICA

E' quanto emerso da un incontro organizzato dall'interporto di Bologna in cui 3PL e aziende della distribuzione hanno discusso alcune inedite tendenze.

di Paolo Sartor

**N**ell'ambito delle iniziative promosse da interporto di Bologna e tese a migliorare la competitività delle imprese locali e ad accrescere il livello di maturità e conoscenza delle problematiche legate al rapporto tra logistica e nuove formule di vendita, è stato organizzato presso la Camera di Commercio di Bologna il seminario dal titolo: "Cambiano il mercato e le formule di vendita: le trasformazioni della logistica nella filiera della GDO e l'evoluzione verso l'e-commerce". La crisi che stiamo vivendo è tellurica: deriva sostanzialmente dal diverso incrocio che si sta determinando tra i continenti che si muovono, ovvero il continente della produzione che si delocalizza, il continente della distribuzione che cambia i suoi connotati e il continente dell'organizzazione logistica che chiaramente trasforma e modifica il rapporto con il mercato. "In questo incontro - ha spiegato Pietro Spirito, direttore di interporto di Bologna - sono rappresentati con testimonianze dirette l'evoluzione dei rapporti tra domanda e offerta e il supporto della tecnologia nella relazione tra logistica e commercio moderno. In particolare il caso della società Yoox ci fa vedere un modo nuovo di interfacciarsi con il consumatore finale; la profonda evoluzione di un operatore logistico come Fercam, grazie all'introduzione anche in Italia del modello 4PL

*attraverso la recente partnership con un colosso della GDO quale è Metro e infine l'attenzione all'ambiente e alla sostenibilità da parte di Coop Italia nella realizzazione del nuovo CeDi per i prodotti non food con l'installazione del più grande impianto fotovoltaico di produzione di energia esistente oggi in Italia."*

**Tra i "casi" illustrati anche quello di Yoox, società bolognese che vende capi di abbigliamento di marca via web**

forte attenzione ai costi "si aprono ed eventualmente si chiudono locations a seconda della redditività", ha detto il manager. A tutto questo si aggiunge una minore redditività, perché il mercato di capitali è cambiato e i finanziamenti sono meno accessibili e più costosi. "C'è quindi più attenzione agli investimenti, sia in capitale fisso che in capitale circolante e questo - precisa - fa pensare a una maggiore ottimizzazione delle scorte. La fase di espansione è finita, tranne che per qualche fortunata azienda o catena di nicchia come ad esempio il bricolage." Quanto a Metro è una società leader del settore retail con sede a Duesseldorf e più di 600 negozi in 31 Paesi. Il

progetto di partnership tra Fercam e Metro ha posto le basi per aumentare la presenza del brand sul mercato e ottimizzare la gestione dei fornitori, che ogni Paese europeo gestiva per conto proprio. "In definitiva miravamo a migliorare il modello logistico, nonché l'aspetto finanziario avendo un controllo real time su tutta la filiera della supply chain" ha detto Marcello Corazzola, direttore della divisione logistica e distribuzione Italia di Fercam. Il nuovo modello di partnership ha inteso migliorare il costo del capitale circolante attraverso un miglioramento dell'indice di rotazione. Fercam gestisce l'intero flusso della catena logistica: emette gli ordini



d'acquisto ai fornitori (che hanno stipulato un contratto con Metro), pianifica le tempistiche di consegna, riceve i prodotti, allestisce la merce e la invia nei diversi Paesi europei. *"L'innovazione principale di questa partnership è che Metro invia le previsioni di vendita, noi acquistiamo la merce e la vendiamo alle vaie consociate europee e nord africane"*, dice Corazzola.

**"L'idea** di Yoox è quella di riuscire a gestire 2 milioni di capi di abbigliamento come fossero 2 milioni di referenze a magazzino", spiega Stefano Annicchiarico, distribution logistics manager della società specializzata nelle vendite online di capi d'abbigliamento di marca. La strategia dal 2000 (anno di costituzione) rimane quella di un'espansione verticale (aumento fatturato) e orizzontale (aumento di clienti), con un trend di crescita delle vendite del 40% all'anno. *"Il concetto di logistica e distribuzione è molto diverso rispetto alle altre aziende - stigmatizza Annicchiarico - anche quello di customer care e quello di marketing, che viene fatto esclusivamente sul web e prolifera molto con il passaparola e la fidelizzazione del cliente"*. L'azienda fa investimenti importanti in imballaggi che abbina alle vendite e necessita di partner logistici in grado di fornire un servizio omogeneo. Yoox ha posizionato il magazzino principale all'interporto di Bologna. *"Il nostro know how tech deve essere molto elevato - conclude Annicchiarico - se i siti non piacciono, non si vende, fondamentale è quindi il web marketing"*. Il seminario ha evidenziato che la crisi in atto ha una via d'uscita, ma sarà dettata da una profonda innovazione del modo di intendere relazioni, processi logistici e rapporto tra produzione e logistica. L'interporto può diventare il contenitore di nuove esperienze e configurarsi come elemento per far decollare nuove imprese logistiche. ■



Fotolia.com

## MACROAREA LOGISTICA COSTA di ROVIGO



La nuova Macro-Area, intermodale produttiva e logistica è tra le più importanti Aree Produttive del territorio Veneto a sud di Padova.

L'area che si estende per oltre 1.200.000 mq. si colloca in uno dei nodi infrastrutturali più strategici in vista dei futuri sviluppi come corridoio V del Nord Est ed è connessa:

- all'Autostrada A/13 (Padova-Bologna) all'altezza del nuovo casello di Villamarzana;
- alla superstrada Transpolesana (Rovigo-Verona);
- al nuovo tratto autostradale della "Valdastico Sud" (Vicenza-Rovigo).

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



**COSTA  
VILUPPO**

COSTA VILUPPO SPA  
Galleria Brancalion, 2 - PADOVA  
Tel. +39 049 767775  
www.costasviluppo.com



# UN PARADOSSO TUTTO ITALIANO

School of Management  
POLITECNICO DI MILANO  
DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE  
MIP

La fatturazione elettronica come definita dal legislatore è fenomeno marginale, ma questo scambio di fatture è realtà per molte imprese.

di **Alessandro Perego**, Responsabile scientifico dell'Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione

School of Management del Politecnico di Milano, [www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

**L**a fatturazione elettronica “pura” a norma di legge è un fenomeno ancora marginale in Italia, anche per la ormai cronica mancanza del decreto attuativo dell’obbligo di fatturazione elettronica nei confronti della Pubblica Amministrazione. Sono infatti poche unità le aziende in Italia che già hanno sviluppato o stanno per implementare modelli di fatturazione elettronica “pura” a norma di legge e che comprendono accordo tra le parti, scambio di fatture firmate digitalmente e conservazione a norma delle fatture in solo formato digitale.

**Risultano** invece essere molte le imprese che “si fermano” alla sola conservazione sostitutiva e ancor di più quelle che partecipano a sistemi di interscambio di fatture in formato elettronico senza però aggiungere la componente di conservazione sostitutiva, una situazione quest’ultima concettualmente “a un passo” dalla fatturazione elettronica a norma di legge. I motivi di questo apparente “paradosso” vanno ricercati, da un lato, nel reale salto culturale che distingue i modelli di veicolazione elettronica delle fatture – e necessitano di un accordo con soggetti esterni all’organizzazione – dal modello più elementare di sola conservazione sostitutiva – gestibile all’interno di ciascuna sin-

gola organizzazione. Dall’altro lato, alcuni requisiti procedurali previsti dalla legge italiana per attuare il modello della fatturazione elettronica pura – per esempio, l’obbligo di portare in conservazione le fatture entro 15 giorni dal ricevimento (o dall’emissione) – costituiscono un fattore di inibizione verso quelle organizzazioni che già attuano modelli di spedizione elettronica delle fatture con una qualche forma di accordo tra le parti (o col provider). Ovviamente, la reale partenza dell’obbligo di fatturazione elettronica nei confronti della PA potrebbe costituire un “irresistibile” fattore di spinta e, forse, anche l’occasione per rivedere alcune “spigolosità” della normativa italiana che ancora richiedono di essere “limate”.

**Sono**, invece, in continua espansione gli altri modelli di fatturazione elettronica, quali la conservazione sostitutiva delle fatture o di altri documenti contabili, la veicolazione telematica di fatture e altri documenti del ciclo dell’ordine nei sistemi EDI, o attraverso altre soluzioni di interscambio

documentale. Sono infatti alcune migliaia – tra 2.000 e 3.000 – le imprese che hanno adottato o stanno applicando modelli di conservazione sostitutiva di fatture o di altri documenti a valenza fiscale o civilistica, quali scritture contabili, contratti, documenti di trasporto. La dinamica è molto sostenuta in termini di tassi percentuali di crescita anno su anno, anche se il livello di adozione in assoluto è ancora limitato. Le soluzioni di conservazione sostitutiva delle fatture sono spesso parte di progetti di gestione documentale e frequentemente ne costituiscono un’estensio-

**La reale partenza dell’obbligo di fatturare elettronicamente nei confronti della PA può essere fattore di spinta**

Fotolia.com





## QUELL' OSSERVATORIO AD HOC

L'Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione della School of Management del Politecnico di Milano nasce con l'obiettivo di dimostrare il valore legato all'adozione di processi di fatturazione elettronica e di contribuire a muovere il sistema Paese verso una più significativa e matura adozione dello strumento. La fattura è infatti un documento cardine del ciclo ordine-consegna-fatturazione-pagamento, in quanto costituisce l'elemento di 'unione' (o 'separazione') tra due macro-aree: il ciclo operativo-commerciale-logistico, che comprende lo scambio di ordini, note di carico, bolle di accompagnamento e fatture; il ciclo amministrativo-finanziario, che parte dalle fatture e si sviluppa con ordini di incasso e pagamento, contabili bancarie, fino ad estratti conto commerciali e finanziari.

ne. Con l'esclusione di qualche eccezione, non includono invece modelli di fatturazione elettronica "pura" a norma di legge. Al più, in numerosi casi, comprendono funzionalità di veicolazione (o ricezione) multi-canale, ma sempre con la prospettiva di soluzioni "interne" volte alla gestione della complessità esterna (percepita ancora come "meramente esogena" rispetto ai confini dell'impresa).

**Lo scambio** di fatture su reti EDI – di filiera oppure create da grandi imprese – è uno dei fenomeni più interessanti, per numero di imprese coinvolte e per prossimità alla fatturazione elettronica "pura" a norma di legge. Sono, nel complesso, diverse decine di migliaia in vari settori le imprese che con modelli diversi – dalle relazioni bilaterali guidate da un'azienda leader di filiera alle reti intermedie da un'associazione di filiera o da uno o più provider di servizi EDI – scam-

biano in formato elettronico le fatture o alcuni dei documenti del ciclo dell'ordine propedeutici a un futuro scambio elettronico anche delle fatture. La dinamica di crescita è sostenuta, grazie all'estensione continua delle comunità EDI e in virtù dell'azione di certe imprese medio-grandi. Nel complesso, il valore scambiato "in formato elettronico" attraverso questi modelli ammonta a circa 150-200 miliardi di euro, tra il 5% e il 7% del valore complessivo degli scambi B2b (pari a circa

3.000 miliardi di euro). È quindi evidente il potenziale di crescita, sia all'interno delle "comunità" già esistenti sia attraverso l'estensione di questi modelli a filiere che li hanno, a tutt'oggi, assai poco adottati. L'osservazione attenta del fenomeno fatturazione elettronica in Italia negli ultimi cinque anni ha evidenziato come vi sia un naturale "trend" di diffusione di queste soluzioni, anche solo sulla base della pressione competitiva interna al mondo delle imprese. Questa spinta è tuttavia lenta e

tenderebbe a coinvolgere le PMI "a macchia di leopardo", in primis quelle che partecipano a comunità EDI attive o che hanno importanti clienti o fornitori che impongono l'uso di soluzioni digitali. In tale contesto, un ruolo propulsivo per la diffusione più omogenea dei modelli di fatturazione elettronica potrà essere giocato da soggetti aggregatori che hanno relazioni – e quindi influenza – su molteplici PMI (associazioni, banche, commercialisti e così via). È fondamentale che tali soggetti, che rivestono un ruolo non di sola facilitazione operativa (comunque importante) ma soprattutto di diffusione e crescita culturale, siano quindi essi stessi convinti del valore della fatturazione elettronica e della digitalizzazione dei processi, per loro stessi e per le PMI con cui si relazionano. ■

**Interessante  
è il caso  
di scambio  
di fatture su reti  
EDI di filiera  
o create da grandi  
imprese**



# RISORSE UMANE, FATTORE BASILARE PER LA LOGISTICA

Lo sostiene Vincenzo Silvestri, amministratore unico di Eurocoop Scarl di Padova, società cooperativa che da sempre crede (e investe) nel ruolo determinante svolto dai suoi collaboratori.

di **Federico Paluan e Irene Zaino**



VINCENZO SILVESTRI

**V**incenzo Silvestri, amministratore unico della società Eurocoop Scarl di Padova, attraverso la sua lunga esperienza nel settore della movimentazione merci, ci racconta il gran lavoro svolto col suo staff nell'ambito della gestione delle risorse umane.

#### QUANDO NASCE EUROCOOP?

Abbiamo cominciato circa una quindicina di anni fa, con un gruppo di stretti collaboratori. Venivamo da esperienze differenti e siamo partiti con le esigenze che tutti hanno all'inizio, ovvero creare occasioni di la-

voro. Ricordo la complessità dei primi momenti, ma anche l'entusiasmo che ci ha sempre accompagnato, grazie al quale siamo riusciti a consolidarci e a crescere nel tempo. Abbiamo iniziato a muovere i primi passi nel settore della gestione integrata delle piattaforme logistiche presso i magazzini generali di Padova, dove le molteplici lavorazioni trattate ci hanno consentito di acquisire una grande specializzazione, logisticamente parlando, di tipo multisettoriale.

#### SIETE CRESCIUTI NEL TEMPO IN MODO MOLTO RAPIDO, COME AVETE FATTO?

■ Innanzitutto dobbiamo dire che le occasioni di lavoro non ci sono mai mancate, anzi in certi periodi ci siamo trovati per così dire nella particolare difficoltà di dover attivare contemporaneamente più squadre di lavoro in diverse piattaforme dislocate anche fuori regione. In questi casi, si può ben comprendere come sia complicato "impegnarsi" su più fronti, dovendo provvedere in breve tempo all'assunzione del personale necessario, alla sua formazione e integrazione nelle procedure operative aziendali, al reperimento di mezzi e attrezzature adeguati alle lavorazioni

da svolgere, fino ad arrivare al completamento della fase di start up, attivando e rendendo funzionali anche tutte le misure ICT necessarie a far "girare" il magazzino in questione. Ecco che allora in Eurocoop abbiamo fatto leva, da sempre, non solamente sui mezzi e sulla tecnologia, ma soprattutto sulla grande passione per il lavoro e la disponibilità di tutti i collaboratori. Queste doti, unite alla preparazione professionale, ci hanno consentito di affermarci come operatori logistici di riferimento per molti clienti.

#### COME SI SVILUPPA UN BUON SERVIZIO LOGISTICO?

■ Un buon servizio logistico si ha quando il personale impegnato, adeguatamente formato e addestrato, può usufruire di attrezzature, mezzi di movimentazione e spazi dove lavorare adeguati. L'interfaccia informativa è poi ovviamente determinante, ai fini della funzionalità operativa e dei controlli di qualità delle prestazioni erogate, ma ribadisco convinto che tutto questo non è sufficiente, se le risorse umane deputate allo svolgimento del servizio non sono adeguatamente preparate, e se non avverte una forte motivazione rispetto al loro lavoro quotidiano.

#### RISORSE UMANE ADEGUATAMENTE FORMATE: COME DISPORNE IN UN SETTORE COME QUELLO DELLA LOGISTICA DISTRIBUTIVA, CARATTERIZZATO DA GRANDE VARIABILITÀ E ANCHE STAGIONALITÀ NEI PICCHI DI LAVORAZIONE?

■ "Si tratta di investire sulle persone



## UNA COOPERATIVA SPECIALIZZATA IN FACCHINAGGIO E MOVIMENTAZIONE

**E**urocoop è una società cooperativa a responsabilità limitata operante nel settore del facchinaggio e della movimentazione. Nata nel 1999 sulle basi di una società specializzata nel ramo della distribuzione di prodotti ortofrutticoli, si è proposta sul mercato della movimentazione entrando a far parte del Consorzio Europa. La coop padovana offre qualsiasi operazione di facchinaggio, sia generico che meccanizzato, con mezzi propri o per conto terzi, carico e scarico, trasporto merci o manovalanza in genere, per conto di Enti o privati. Assume lavori di trasloco e di autotrasporto per conto di terzi con mezzi propri o conferiti in uso dai soci o presi a noleggio, assume la concessione in appalto di lavori, servizi e forniture dallo Stato e da Enti pubblici e privati, istituisce, gestisce, acquisisce o prende in affitto aree, stabilimenti, officine, macchinari, impianti, materiali e magazzini necessari per l'espletamento delle attività sociali e l'esercizio dell'impresa sociale.

con cui si collabora; bisogna saper mostrare loro il fine, l'obiettivo del loro lavoro, fatto questo che rende interessante il loro impegnarsi quotidianamente, oltre al percepimento di uno stipendio. Se il lavoratore si sente

protagonista nel suo operare, riuscirà a dare tutta la passione, tutta la professionalità e la disponibilità di cui dispone, garantendo qualità ed efficienza ai servizi erogati dall'azienda da cui è dipendente. ■



**TRASMA**  
AUTOMATIC HANDLING

UNICI, FLESSIBILI, GENIALI.

TRASMA È RIVENDITORE UNICO PER L'ITALIA DEI TRASPORTATORI FLESSIBILI UNIFLEX ASSISTENZA GARANTITA IN TUTTA ITALIA



POWERED  
**UNI-FLEX™**

trasportatore estensibile  
a rulli motorizzati

UNICO  
IN ITALIA



GRAVITY  
**UNI-FLEX™**

trasportatori  
estensibile a gravità  
A RULLI / A ROTELLE

IL PIÙ  
VENDUTO



TRAILER LOADER  
**UNI-FLEX™**

caricatore  
per rimorchi

FORNITO  
CON  
PULVINE



SORTING LINE  
**UNI-FLEX™**

centri smistamento  
automatico

IMPIANTI  
MODULARE

TRASMA S.R.L. VIA EMILIA, 6 - 34082 AZZANO SAN PAOLO (BG) - ITALY  
TEL. 035 4586779 - FAX 035 4586050 - TRASMA@TRASMA.COM

WWW.TRASMA.COM



# DAI CORRIERI ESPRESSI UN AIUTO ALL'ECONOMIA

Queste aziende hanno svolto e svolgono un compito importante per le imprese italiane e in particolar modo per le pmi. Lo dice un'analisi di Aicai.

di Paolo Sartor

Il settore dei corrieri aerei internazionali sta attraversando una fase molto importante della sua storia e si trova ad affrontare rilevanti sfide competitive, che potrebbero modificare la sua posizione all'interno del moderno contesto economico di riferimento. A tale scopo, Aicai (Associazione italiana corrieri aerei internazionali) ha di recente realizzato uno studio dal titolo "Express Courier e competitività del sistema Italia". Finalità della ricerca: far conoscere meglio un comparto che, nonostante quanto possa sembrare in prima battuta, presenta notevoli complessità.

**Nel 2008** in Italia i corrieri hanno movimentato oltre 144 milioni di spedizioni, per un valore complessivo di 2,5 miliardi di euro. Il segmento *time sensitive* comprende circa il 74% delle spedizioni totali, mentre il 22% di esse sono in arrivo da o in partenza per l'estero. Tra il 2000 e il 2008 i corrieri aerei hanno raddoppiato il loro fatturato nel nostro Paese, rafforzando il loro ruolo di partner propulsivi dello sviluppo del tessuto produttivo nazionale, favorendo l'interscambio e il collegamento tra le imprese che, infatti, rappresentano il 90% dei mittenti e l'85% dei destinatari. Sul fronte dell'interscambio con l'estero, l'Unione Europea è la destinazione più importan-

te (76% per le spedizioni in arrivo e 72% per quelle in partenza nel 2008). Va sottolineato il contributo che i corrieri hanno dato

**Dal 2000 al 2008 gli express courier hanno raddoppiato il loro fatturato in Italia, fungendo da propulsori della crescita produttiva**

9,2% sul totale delle spedizioni internazionali in arrivo.

**I vantaggi** generati per l'utenza si sintetizzano in univocità del servizio, produttività ed efficienza. Per il primo aspetto i corrieri rappresentano una fondamentale innovazione rispetto al

tradizionale trasporto postale internazionale. In riferimento alla produttività si configurano ormai come operatori logistici. Possono idealmente essere considerati come un'estensione dell'impresa cliente (specie di medio-piccole dimensioni), in quanto ne gestiscono la fase di collegamento con i clienti finali, oppure a monte con i fornitori. Infine i corrieri consentono di migliorare l'efficienza produttiva, introducendo innovazioni tecnologiche create su scala internazionale: basti pensare all'importanza attribuita all'ICT e ai connessi servizi ad elevato valore aggiunto che i corrieri hanno sviluppato e che in molti contesti hanno costituito lo stimolo per migliorare, innovare e far progredire la struttura produttiva delle loro imprese clienti. Un processo particolarmente importante nel nostro Paese, le cui imprese sono storicamente contraddistinte da una bassa propensione a investire in ricerca e sviluppo. ■





## PER NOI LA LOGISTICA DI QUALITA' E' SEMPRE DI MODA.

Il Gruppo Fiege sa che, dietro una Logistica di Qualità, ci sono importanti investimenti nella realizzazione di poli logistici all'avanguardia, strategie di crescita calibrate per Paese e Settore, in uso sempre delle nuove tecnologie e attenzione per l'Ambiente ma, soprattutto, c'è una passione per il lavoro che parte dalla Famiglia Fiege e passa per il management, il personale, i collaboratori ed i Fornitori e si traduce per il Cliente-Finale in un impegno quotidiano, localizzato, nella cura dei dettagli che fanno la differenza. Per informazioni visita il sito: [www.fiege.it](http://www.fiege.it)



**FIEGE**

The World of Logistics

# LA PROGETTAZIONE SI MIGLIORA COSÌ

Utilizzando soluzioni “data driven”, ideali per il settore “fashion”, è possibile studiare l’intensità dei flussi, mantenendoli tesi e costanti.

di **Enrico di Bella** - SDI senior consultant

**L**e più recenti logiche di progettazione dei magazzini di distribuzione del mondo fashion tendono verso una visione integrata delle varie attività (ricevimento, conta, controllo qualità, stoccaggio, prelievo, packing, attività a valore aggiunto, spedizione) che entro di esso si svolgono. Il magazzino è un apparato composto al cui interno flussi di merci entrano, si separano, si incrociano, si ricongiungono ed escono. Nessuna attività può prescindere da quella che la precede e da quella che la segue.

**Le infrastrutture** non sono che metodi per canalizzare, conservare e deviare nel modo desiderato questi flussi di merci. In un sistema complesso come quello che articola l’attività distributiva di un magazzino, una singola inefficienza va a detrimento dell’intero processo a seguito di un effetto domino di ritardi. Per questa ragione, si sono sempre più diffusi approcci di progettazione detti “data driven”, che, fondandosi su una visione integrata del magazzino, studiano approfonditamente struttura e intensità di tali flussi esprimendoli attraverso modellazioni matematico-statistiche costruite sui dati che quotidianamente vengono registrati nei database aziendali.

**A partire** da tali dati storici, il flusso in essere della merce movimentata in magazzino viene ricostruito con detta-

glio giornaliero (in alcuni casi persino orario) nella sua interezza, per singola attività, dal ricevimento alla spedizione, col fine di valutare le caratteristiche, le efficienze, le inefficienze e i colli di bottiglia. Ogni attività è quindi elemento (o processo elementare) all’interno di un diagramma di flusso ed è caratterizzata da tre fattori: alimentazione (per esempio ricevimento della merce nel settore controllo qualità), esecuzione (per esempio controllo

qualità) e scarico (per esempio trasferimento della merce verso la giacenza al termine del controllo qualità).

**Quando** l’intero processo di flusso in atto è stato pienamente ricostruito, diviene possibile modificarlo secondo la visione del responsabile logistico (per esempio con ottimizzazione delle spedizioni, riduzione del monte ore dedicato al prelievo) e le scelte strategiche aziendali (politiche commerciali, pianificazione apertura punti vendita, acquisizione nuovi marchi). La scomposizione dei flussi logistici in componenti elementari così come è stata prece-

**Tale tipo di approccio si basa su una visione integrata del magazzino, sfruttando modelli matematici**

**QUESTA LOGICA DI PROGETTAZIONE SI DISCOSTA DALL’APPROCCIO “HARDWARE DRIVEN” E GARANTISCE MAGGIORE EFFICIENZA**





dentemente esemplificata, consente di proiettare al futuro, in generale su scenari a 5 + 3 anni, l'intensità che ciascuna di queste attività avrà all'interno del flusso. L'approccio progettuale "data driven" ricerca tra tutte le soluzioni hardware possibili quella che consente al flusso di merce di rimanere "teso", costante, in tutto il suo percorso all'interno del magazzino, sia nei giorni standard che nei giorni di picco. Ed è quindi questa la ragione per cui l'approccio qui descritto è stato nominato "data driven" perché determinato dalle numeriche e dalle grandezze costruite sui flussi aziendali. E' evidente che un approccio alla progettazione e al dimensionamento di impianti strutturato in tale maniera richieda una costante cooperazione tra cliente e società di progettazione e che ogni passo dell'analisi debba essere condiviso tra le due parti. Al termine della progettazione, la soluzione logistica scaturirà in modo naturale e concorde tra le parti, non come semplice proposta da parte del progettista, ma come soluzione ottima alla luce delle analisi condotte.

## IL CASO MOVIMODA-YAMAMAY

**M**ovimoda, società leader nei servizi logistici per il settore fashion ha incaricato SDI Group di condurre uno studio "data driven" col fine di realizzare una soluzione di logistica integrata per il proprio cliente Inticom S.p.A., titolare del marchio Yamamay, leader nella distribuzione di abbigliamento intimo e moda mare, per garantire sia efficienza produttiva che accuratezza distributiva oltre che velocità nella gestione dell'evasione ordini. In base alle proiezioni di crescita costruite a partire dai valori storici raccolti, SDI ha progettato un sistema di distribuzione che ha individuato nel sorter Psu la soluzione ottimale di accelerazione del processo, di supporto alla crescita dei valori quantitativi e di creazione di qualità nella composizione ordini. Il flusso logistico ottimale, al cui centro esso si colloca, prevede la gestione del picking attraverso batch di ordini/punti di vendita eseguiti per totalità di ogni singola referenza e portati direttamente presso le stazioni di immissione del sorter. Questo distribuisce gli item sulla base del file di distribuzione che SDI riceve dal sistema gestionale di Movimoda nella modalità indicata dal cliente Yamamay sulla base dei parametri di composizione collo e priorità. Il requisito di flessibilità gestionale richiesto è stato perseguito tramite l'implementazione del sistema "order fulfilment" che, attraverso una gestione dinamica delle uscite, permette di distribuire all'interno della stessa onda un numero di ordini/PdV superiore rispetto al numero di uscite del sorter.

**Questa** logica di progettazione si discosta parecchio dall'approccio, ancora assai diffuso, "hardware driven" col quale ci si limita a mostrare che le singole infrastrutture hardware sono sufficienti a coprire le necessità delle singole attività di magazzino. Tuttavia un approccio globale come quello

qui descritto, anche se più impegnativo dal punto di vista dell'analisi di processo, genera notevoli risultati in termini di efficienza, specialmente in un mercato fluido e in continua evoluzione come quello del fashion. In primo luogo perché l'ottimizzazione globale del processo distributivo porta a un risultato superiore in qualità e in efficienza rispetto alla unione di ottimizzazioni locali di singole attività logistiche che non sono tra loro armonizzate. In secondo luogo perché non è soggetto a vincoli strutturali dati da scelte impiantistiche fatte a priori. In ultima analisi perché si rivela in genere assai utile per l'azienda stessa ripensare periodicamente a tutta la struttura della logistica di magazzino rimettendo in "salutare" discussione scelte e strategie che sono state applicate in tempi in cui il mercato, la struttura dei fornitori, la tipologia di prodotto e anche il numero dei punti vendita erano estremamente differenti. ■



Archivio SDI

# LAB ID, LO SPECIALISTA NELL'RFID PER IL FASHION

La società, con sede operativa nell'hinterland di Bologna, progetta e produce "tag" passivi, realizzano "inlay" altamente personalizzati.

di **Ornella Giola**



**GIOVANNI CODEGONI**

**N**ata nel 2002 con capitale privato di Mauro Benetton per studiare soluzioni innovative nell'ambito della logistica da applicare poi al gruppo Benetton, LAB ID è oggi un'azienda leader a livello europeo nella realizzazione di prodotti e soluzioni basati sull'RFID. La società bolognese è stata la prima realtà in Italia a credere e investire nel potenziale di questa tecnologia, che vede nel settore della logistica del fashion uno dei suoi principali ambiti di applicazione. Dal 2004 LAB ID è un investimento privato di due società (OMR e Streparava) operanti entrambe nel settore dell'automotive. Dal 2006 l'azienda è certificata Iso 9001. *"Operare in un sistema di qualità - esordisce Giovanni Codegoni - direttore marketing di LAB ID - è un punto fermo della nostra politica*

*aziendale".* Incontriamo Codegoni nella sede di Castel Maggiore (in provincia di Bologna), che funge anche da stabilimento per la progettazione e produzione di "tag" RFID passivi che operano all'interno delle bande di frequenza HF e UHF, utilizzando protocolli di comunicazione standard. La produzione dei "tag" è del tutto automatizzata, il che consente a LAB

ID di proporre prodotti competitivi dal punto di vista dei prezzi e di qualità, utilizzando le tecnologie allo stato dell'arte. Per chi non lo sapesse, ricordiamo che il "tag" è un dispositivo elettronico (dall'inglese electronic tagging, etichettare elettronica-

mente) che comunica informazioni mediante onde elettromagnetiche.

**QUALI IMPIEGHI HANNO I "TAG" PASSIVI NELLA LOGISTICA?**

Sono impiegati moltissimo nell'identificazione dei pallet e in quella dei colli; stanno inoltre prendendo piede progressivamente anche nell'identificazione dei singoli item.

**QUAL'È IL LIVELLO DI DIFFUSIONE DELLA TECNOLOGIA RFID?**

La diffusione è molto significativa; si pensi solo che si hanno problemi a trovare le materie prime per la produzione dei tag RFID a causa della forte richiesta del mercato. E' una conferma del buon trend in un settore - che anche in tempo di crisi viene guardato con molta attenzione dalle aziende, poiché ravvisano negli investimenti in tecnologia una possi-

**La produzione dei tag è del tutto automatizzata, consentendo di proporre soluzioni economicamente competitive**



bile fonte di saving, nonché un fattore di qualificazione dei loro servizi.

**SI SENTE SPESSO DIRE DAI LOGISTICI CHE LA TECNOLOGIA RFID È PERO' ANCORA TROPPO CARA. E' DAVVERO COSÌ?**

No, la tecnologia ha costi compatibili con la supply chain, in particolare quella del fashion. Non è un caso che il mondo della ricerca universitaria stia proponendo alle aziende strumenti di analisi i più accurati possibili, al fine di definirne esattamente il ROI per chi opta per l'RFID. Gli investimenti da effettuare sono due; uno riguarda le infrastrutture (portali, palmari, sistemi di lettura...) che è comunque un costo fisso; l'altro è il costo del "consumabile" ovvero del transponder a perdere.

Chiaro che la somma di queste due voci ha impatti differenti a seconda del tipo di applicazione, il quale è ovviamente relativo a ogni singola azienda.

**LAB ID È SPECIALIZZATA NELLA PROGETTAZIONE E PRODUZIONE DI INLAY. MA COSA È ESATTAMENTE UN INLAY ?**

E' l'elemento elettromagnetico (circuito integrato opportunamente connesso all'antenna) di un tag; viene inserito in un supporto o contenitore, che può essere di vari tipi (etichetta adesiva, biglietto cartaceo, formato card, prodotti robusti e riutilizzabili su supporti plastici). LAB ID si occupa direttamente di progettazione e produzione di inlay, e anche - internamente o con propri partner - di produzione di

tag finiti: wet inlay, etichette adesive (smart label), biglietti contactless ecc. La produzione di un tag prevede quindi vari passaggi, ovvero scelta del chip, progettazione dell'antenna, realizzazione di antenne campione, realizzazione di inlay campione, verifiche in laboratorio e in sede di applicazione.

**QUALE E' IL LIVELLO DI PERSONALIZZAZIONE DEGLI INLAY NELLA VOSTRA AZIENDA ?**

In LAB ID la customizzazione dei prodotti è massima. Tra le nostre realizzazioni vi sono inlay per il mondo del fashion dal disegno innovativo. Sono i modelli UH113, UH210, UH220, UH414 e UH423, che garantiscono elevate prestazioni se applicati su carta o collocati su tessuti. ■



# Assologistica, l'Associazione nazionale

## che tutela e promuove gli interessi della logistica

ASSOLOGISTICA è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei negozianti generali e biglietti, dei fornitori operatori portuali, aeroportuali e aeroportuali.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare gli interessi, sia all'interno dell'azienda e in qualità dello organo clientelare, sia all'esterno l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. In particolare di Assologistica è scritto costituirsi nel la corrente dirigente delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzi che si utilizzano.

Il complesso momento che il settore della logistica sta attraversando, induce a esaminare con estrema attenzione tutti gli scenari possibili e a confrontare con continuità l'evoluzione della situazione con il livello nazionale, con il livello internazionale.

In tale ambito si è sempre affermata l'esperienza irripetibile di formazione associative condotta a organismi, al fine di non perdere mai gli stessi compiti della logistica nel settore. Una forte rete operativa attraverso il comparto civile, da un lato, l'impegno di integrazione di collaboratori e, dall'altro, la possibilità di intraprendere con i partner e con i clienti nei territori della logistica, del Governo, della Pubblica Amministrazione, della Part Social e di tutto il mondo imprenditoriale.

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

Per tutti questi motivi è importante, per chi opera nel mondo della logistica, scegliere l'appartenenza di essere ad ASSOLOGISTICA.



# Assologistica



# “VOGLIAMO ESSERE LEADER NEL SETTORE”

E' l'obiettivo che l'operatore si prefigge, potendo contare su un'esperienza maturata presso importanti realtà imprenditoriali.

di Ornella Giola



CARLO ROSA

**“D**al settore del fashion - dove siamo leader in alcuni specifici comparti, come quelli della calzatura, dei capi di abbigliamento e accessori sportivi e dei prodotti di brand di lusso - proviene il 10% del nostro volume d'affari”, esordisce così Carlo Rosa, general manager della divisione consumer di CEVA Logistics, 3PL che nel 2009 ha registrato un aumento del 70%, sempre nel comparto fashion, grazie soprattutto all'acquisizioni di nuovi clienti, come ad esempio Jal Group (per il quale rimandiamo alla lettura del riquadro di pag. 47).

**“Il settore della moda presuppone adeguati investimenti in ICT - prosegue Rosa - e non è un caso che abbiamo re-**

*centemente investito oltre 2 milioni di euro per potenziare le nostre performance nei sistemi informativi. Tuttavia il livello di informatizzazione che il comparto richiede deve rispettare alcuni inevitabili presupposti, a cominciare dalla scalabilità delle soluzioni adottate, dalla loro modularità e adattabilità con gli ICT department dei nostri partner”.*

**Un discorso** a parte merita l'impiego dell'RFID, tecnologia spesso utilizzata nella logistica del fashion. *“Da due anni stiamo facendo dei test presso alcuni clienti - spiega Rosa - Tuttavia, pur presentando interessanti caratteristiche e potenzialità, la soluzione stenta a decollare, dal momento che non registriamo un forte interesse da parte dei nostri stessi clienti. La loro resistenza sta soprattutto nel fatto che l'RFID, per essere adeguatamente implementata, ha necessità di adattamenti strutturali e quindi anche di investi-*

**Nel 2009 il fatturato del comparto fashion dell'operatore è cresciuto del 70%**

*menti per i quali non ci si sente ancora del tutto pronti”.* L'area fashion viene gestita da CEVA all'interno di tre impianti ubicati in provincia di Novara, Padova e Firenze; qui l'impegno dell'automazione è importante, ma tale da evitare comunque ogni forma di rigidità.

*“Tra i nostri progetti - ammette Rosa - c'è quello di diventare leader indiscusso di questo settore, essendo già oggi tra i primi tre player del comparto. Questo anche perché siamo in grado di mettere in campo una pluralità di competenze e soluzioni che difficilmente hanno pari nel nostro Paese, a cominciare dal fatto che possiamo pianificare le prese dei fornitori fino alla consegna dei materiali ai magazzini di servizio, grazie anche alla rigidità con cui gestiamo tutti i nostri processi distributivi”.*

**Ma quali** sono le criticità del settore? *“Vanno ricercate nell'elevata stagionalità - replica Rosa - senza dimenticare che il fashion comporta investimenti elevati, con l'implementazioni di soluzioni ■*



## IL CASO JAL GROUP

Jal Group - azienda leader nella progettazione, produzione e commercializzazione di calzature professionali di sicurezza con i marchi Jallatte, Lupos, Aimont, Almar e Auda - ha scelto CEVA Logistics quale partner di riferimento per la gestione dei flussi internazionali dei propri prodotti. Il gruppo è presente con uffici commerciali in Italia, Francia, Spagna, Regno Unito, Germania, Tunisia, sedi da cui si rivolge anche ad altri mercati, ovvero Scandinavia, Europa dell'Est, Usa e Canada, Australia, Nord Africa e Medio Oriente. Il principale sito produttivo (4.800 dipendenti) ha sede in Tunisia, con una produzione giornaliera di circa 40.000 paia di scarpe. JAL Group ha manifestato a CEVA le seguenti esigenze specifiche: gestione del magazzino di prodotto finito in Tunisia; consegna dei prodotti al cliente nei tempi e modalità concordati; rifornimento delle materie prime presso siti produttivi utilizzati. CEVA ha acquisito la gestione del flusso delle materie prime per la realizzazione delle calzature di sicurezza verso il centro di produzione in Tunisia (attività inbound) e del trasporto dei prodotti finiti dalla Tunisia fino a diversi Paesi in cui i prodotti vengono commercializzati (attività outbound). Per quanto concerne la fase di inbound presso un'unica piattaforma logistica gestita da CEVA a Rivoli, in provincia di Torino, vengono convogliate tutte le attività di raccolta e smistamento delle materie prime, con l'arrivo di circa 650 mezzi all'anno e la partenza di altri 331 verso la Tunisia. La movimentazione outbound è nel magazzino di San Pietro Mosezzo (Novara), con un'ampia superficie dedicata alla gestione unificata dello stock di Jal. CEVA si occupa pure della gestione del magazzino di Menzel Bourguiba in Tunisia, utilizzato per le consegne dirette ai clienti verso i principali Paesi Ue (Spagna, Italia, Germania e Regno Unito).



for fashion  
R F I D



buona **ID**ea

LAB **ID**

rfid company  
via corticella 11/4  
40013 castel maggiore  
tel. +39051705941  
fax +39051705946  
[www.lab-id.com](http://www.lab-id.com)

# TUTTO IL DIRITTO IN UN SOLO STUDIO LEGALE

E' NCTM, che annovera oltre 300 professionisti, posizionandosi tra i big del settore in Italia. Ha una corporate governance collegiale e democratica.

di Ornella Giola



MICHELE BIGNAMI

**D**al mese di luglio lo studio legale NCTM (uno dei "big" a livello nazionale, con oltre 300 professionisti - di cui 45 soci - cinque sedi a Milano, Roma, Verona, Londra e Bruxelles) annovererà un nuovo equity partner (leggasi socio). E' l'avvocato milanese Michele Bignami (tra l'altro apprezzato collaboratore di *Euromerci*), che arriva dallo studio CBM & Partners, di cui è stato il co-fondatore e dove ha gestito, anche con la socia Roberta Russo, un team di professionisti focalizzato in diritto del lavoro e in operazioni straordinarie. Laurea a pieni voti all'Università degli Studi di Milano, un corso biennale post laurea al Queen Mary College-University of London, un master SDA presso l'Università Bocconi di Milano rappresentano il curriculum scolastico di Bi-

gnami. **PERCHE' LA SCELTA DI CONFLUIRE IN UNA REALTA' DELLE DIMENSIONI DI NCTM?**

■ Assieme al mio gruppo di lavoro sentivo l'esigenza di intraprendere un nuovo percorso professionale, che ci consentisse di offrire ai nostri clienti una consulenza specializzata in tutti i settori del diritto e, contemporaneamente, di mantenere una qualità elevata delle nostre prestazioni. La scelta è caduta su NCTM, perché ci è parso il partner migliore.

**QUALE E' L'ESATTO SIGNIFICATO DELL'ACRONIMO NCTM?**

■ "NCTM" sta Negri Clementi, Toffoletto e Montironi, i tre soci che nel 2000 hanno fondato lo studio. La scelta di proporsi con l'acronimo ha rappresentato allora un approccio pionieristico per il mercato italiano.

**CHE POSIZIONE HA IL VOSTRO STUDIO NELLA CLASSIFICA DEL SETTORE IN ITALIA?**

■ In dieci anni di attività NCTM ha raggiunto in Italia la quarta posizione per fatturato; tra i suoi clienti figurano multinazionali, fondi, banche, assicurazioni ed enti finanziari. NCTM è uno studio indipendente (non fa quindi parte di al-

cun network, ndr), caratterizzato inoltre da una "corporate governance" innovativa, fatto questo che gli ha consentito di ottenere anche importanti riconoscimenti, compreso quello del *Financial Times* che ha posizionato NCTM come uno dei migliori studi europei nella classifica dei cinquanta studi più innovativi del mondo.

**IN COSA CONSISTE ESATTAMENTE LA CORPORATE GOVERNANCE INNOVATIVA DEL VOSTRO STUDIO?**

■ Fin dalla sua costituzione, NCTM ha optato per regole che disciplinano in modo democratico e collegiale uno studio di per sé fortemente costruito sulle singole professionalità che lo compongono. Il modello di governance è inoltre simile a quello di un'azienda, con un senior partner (una sorta di "presidente" con poteri esecutivi), due consoli (due managing partner eletti ogni quattro anni, ma in modo alternato, ovvero con una nomina ogni due anni) che coprono ambiti differenti e infine un consiglio d'amministrazione e l'assemblea dei soci apportatrice delle idee che il cda poi vaglia ed eventualmente approva. Ci sono quindi una forte collegialità e un notevole equilibrio in tutte le decisioni prese.

**QUALI COMPETENZE LEI E IL SUO TEAM DI COLLABORATORI APPORTATE IN NCTM?**

■ Accanto a competenze in "employ-



## VOCAZIONE INTERNAZIONALE

**N**ato dalla confluenza nel 2000 tra gli studi "Negri Clementi, Montironi & Soci" e "Toffoletto & Associati", NCTM si è nel tempo anche internazionalizzato, aprendo nel 2007 - in coordinamento con Confindustria - un ufficio a Bruxelles per supportare le imprese italiane nelle questioni comunitarie e nei rapporti con la Commissione Ue e attivando nel 2008 una sede a Londra. L'acquisizione nel 2009 dello studio belga O'Connor & Company potenzia la sede di Bruxelles, facendo di NCTM uno dei pochi studi italiani in grado di offrire assistenza in diritto comunitario e WTO. Da quest'anno ha aperto un desk in Cina, a Shanghai, mentre il sito [www.nctm.it](http://www.nctm.it) è anche in russo e cinese, oltre che in inglese (e ovviamente italiano). Lo studio copre tutti gli ambiti del diritto, assicurando ogni tipo di assistenza legale e fiscale, grazie a un team di lavoro multidisciplinare.

ment" (ovvero di diritto del lavoro) vi sono quelle legate a operazioni più straordinarie (come ristrutturazioni societarie, M&A, ecc.), in particolar modo relativamente al settore del real estate e ancor più nello specifico del real estate del comparto logistico.

### LA LOGISTICA RIENTRA TRA LE SUE AREE DI COMPETENZA ?

■ Esattamente e non mi occupo quindi solo di immobiliare legato al settore logistico, ma anche delle problematiche relative alla fornitura di servizi logistici, con particolare focalizzazione su appalti e gestione delle risorse umane. Quello di cui in precedenza non mi sono occupato, ma che in NCTM trova validissimi consulenti, sono diritto dei trasporti, oltre che diritto doganale e fiscale, che in NCTM conta sulla professionalità di Piermauro Carabellese, uno dei massimi esperti di fiscalità.

**"Gli operatori logistici trovano una consulenza a 360 gradi, potendo contare su tariffe competitive"**

sti che coprono tutte le aree del diritto non solo per un'impresa logistica, ma per qualsiasi tipo di impresa. All'interno dello studio vi sono 16 aree di competenza, ma 11 dipartimenti (lavoro, contenzioso, M&A, ecc.) che comunicano tra loro, "travasando" le varie competenze. Se a questo si uniscono le economie di scala proprie di un grande gruppo, ne deriva un se

■ Da noi trovano tutto quello di cui necessitano, dal momento che possono contare sulle competenze di oltre 300 professioni-

### PERCHE' GLI OPERATORI LOGISTICI DOVREBBERO SCEGLIERE NCTM?

■ Da noi trovano tutto quello di cui necessitano, dal momento che possono contare sulle competenze di oltre 300 professioni-

Immagina il tuo futuro,  
noi lo **progettiamo**  
e lo **costruiamo.**



**GSE, da più di 30 anni la risposta globale ai vostri progetti immobiliari.**

In un mercato caratterizzato dalla forte competitività e compressione dei costi, l'innovazione tecnica e la rapidità di esecuzione costituiscono i pilastri della risposta di GSE Group al mondo della Logistica immobiliare, dell'Industria e degli Uffici.

GSE Group offre oggi in qualità di *General Contractor* un servizio globale che include:

- Gestione a 360° dei progetti nella fase di Studio e Costruzione,
- Ricerca del terreno e/o del finanziatore,
- Coordinamento urbanistico, amministrativo, finanziario, legale,
- Value engineering e Cost management,
- Integrazione progettuale del Processo industriale,
- Impegno contrattuale su prezzo, tempi di consegna e performance dell'immobile,
- Polizze globali sull'intera opera eseguita,
- Assistenza post-vendita.

**Più di 14 milioni di m<sup>2</sup> di immobili costruiti.  
Oggi in 19 paesi tra cui Romania, Polonia, Marocco, Cina.**



GENERAL CONTRACTOR [WWW.GSEGROUP.COM](http://WWW.GSEGROUP.COM)

# LA LOGISTICA? UNA LEVA "DIFENSIVA"

Lo dice il settimo rapporto redatto dall'Isfort su un campione di 400 imprese manifatturiere, che evidenzia antichi mali e inedite tendenze.

di **Leonardo Tommasi**

**C**osa sta accadendo alla logistica italiana in questo tempo di crisi economica? Alla domanda ha risposto l'Osservatorio nazionale del trasporto e della logistica di Isfort (Istituto Superiore di Formazione e Ricerca per i Trasporti) giunto alla sua settima edizione e i cui risultati sono stati presentati di recente a Roma, presso la sede della Fondazione BNC. Di fronte a un calo del fatturato e alla contrazione degli addetti, le imprese produttive italiane hanno fatto un uso "difensivo" della logistica, impiegandola più come leva di contenimento dei costi che come strumento per la competitività.

**Il modello logistico** nazionale non sembra infatti essere riuscito a far quadrato e anzi la crisi ne ha messo in evidenza l'intrinseca fragilità, soprattutto nei rapporti lungo la filiera. Le relazioni impresa cliente/fornitore logistico - invece di mostrare il lato solidale del rapporto creando un sodalizio imprenditoriale con cui fronteggiare le difficoltà - si sono lacerate, favorendo convenienze individuali. La partita sembra quindi più giocarsi sulla durata della recessione e sulla capacità delle imprese di intraprendere processi di innovazione e di integrazione della filiera. In effetti le imprese manifatturiere italiane sono quelle che hanno accusato maggior-

mente l'impatto della crisi economica: oltre l'80% delle 400 aziende intervistate dai ricercatori Isfort ha registrato effetti negativi sulla propria attività, specie dal punto di vista del fatturato (per oltre il 40% il giro d'affari ha avuto perdite superiori al 10% e in alcuni casi anche di più del 50%), mentre in sostanziale tenuta risulta la voce occupazione, con appena il 10% degli interpellati ad avere ridotto il numero degli addetti.

**La diminuita** movimentazione delle merci, causata dal crollo della domanda interna e delle esportazioni, ha impattato sull'80% delle imprese che hanno registrato un ridimensionamento importante dei flussi di merce in entrata e in uscita. Tra le strategie attuate dalle aziende per far fronte a questo shock vi è il ridimensionamento della leva logistica. In questa chiave vanno letti la riduzione degli addetti a questo comparto (praticata dal 34,2% delle imprese in crisi); la contrazione del peso dei costi logistici sul totale di quelli aziendali (effettuata dal 42,9% delle imprese) connessa al rallentamento dell'attivi-

tà produttiva, ma anche alla tendenza a "non fare" in attesa che i tempi migliorino; la diminuzione dei prezzi dei servizi logistici (38%) dovuta all'eccesso di offerta a fronte del calo della domanda che, se positiva per le aziende manifatturiere che possono disporre di prezzi più vantaggiosi e di una platea più vasta di fornitori, lo è meno per gli operatori logistici stretti fra l'aumento dei costi operativi e la diminuzione dei volumi di merce da movimentare; infine la contrazione del numero dei fornitori di servizi logistici.

**La partita sembra giocarsi sulla durata della recessione e non sulla capacità di innovarsi delle nostre imprese**

Archivio Volvo



## NEL DUBBIO SI STA FERMI

Un dato interessante dello studio riguarda le strategie messe in campo dalla pmi italiane per far fronte alla crisi. Prevale un generale atteggiamento "attendista" e con azioni mirate solo a contenere i costi in attesa di tempi migliori, segno che la gran parte delle imprese non vive la crisi come un'opportunità per innovarsi o di rilancio sul mercato alla ricerca di inediti prodotti e nuovi mercati da conquistare. Se infatti il 41,7% delle aziende ha adottato una strategia difensiva, solo il 22,8% delle imprese in difficoltà ha intrapreso un percorso di rinnovamento.

**Positivo** è però il fatto che risulta essere ormai diffusa tra gli imprenditori l'idea secondo la quale la logistica rappresenta un elemento fondamentale per la crescita competitiva dell'industria nazionale. Circa la metà delle imprese intervistate dimostra inoltre di possedere una cultura avanzata della logistica, definita dal 49,5% degli interpellati (erano il 29,8% nel 2001) come "il processo di integrazione del complesso delle attività di impresa". Sembra più che quadruplicata l'idea che la logistica possa fare la differenza nell'essere competitivi e concorrenziali sui mercati. Non sempre però alle parole seguono i fatti. Le imprese manifatturiere sembrano infatti lasciare maggiore spazio alle imprese esclusivamente logistiche e di trasporto multimodale con cui intrattengono tradizionalmente rapporti sporadici, ma soprattutto sembrano aver avviato una forma spinta di insourcing di attività anche avanzate e una razionalizzazione dei loro fornitori. ■



fieramilano  
19-21 novembre 2010

**TRANSPOTEC<sup>2.0</sup>**  
MILANO 2010 LA LOGISTICA INTERNA, IL ROLLO E LA LOGISTICA  
E LA SOSTENIBILITÀ TECNOLOGICA

**L'evoluzione**  
Uomini prima che  
camionisti  
Camionisti prima  
che consumatori

**Prove Veicoli, Convegni e Workshop**  
**Expo dei modelli più recenti**  
**Area espositiva interna ed esterna**

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

**Veicoli commerciali** **Veicoli industriali**  
**Rimorchi e semirimorchi** **Logistica**



TL E Expo Spa Piazza Carlo Magno, 1  
20145 Milano  
Segreteria Organizzativa Tel. 040 0792740  
E-MAIL: info@transpotec.com  
[www.transpotec.com](http://www.transpotec.com)



FIERA MILANO



# CENTRI LOGISTICI CHI CI STA

di Ornella Giola

Il ProLogis Park Bologna 2 sorge a Castel San Pietro e dà sul fronte dell'autostrada A14. Lo sviluppo comprende tre immobili per un'area complessiva di 71 mila mq.



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

## I NUMERI DEL PARCO

■ Area di sviluppo totale	165.000 mq
■ Superficie immobili	71.000 mq
■ Magazzino DC1 realizzato	22.000 mq
■ Magazzino DC2	22.000 mq
■ Magazzino DC3	27.000 mq
■ Altezza libera	10 mt
■ Profondità capannone	90 mt

Sprinkler ESFR, uffici chiavi in mano, parcheggi per camion e auto di pertinenza.

## CHI E' PROLOGIS

Lo sviluppatore è tra i leader al mondo nella fornitura di strutture per la distribuzione ed è presente nei mercati del Nord America, dell'Asia e dell'Europa, con spazi industriali per oltre 44 milioni di metri quadrati. Attualmente ProLogis offre in locazione immobili industriali a oltre 4.000 clienti che includono industrie manifatturiere, società della grande distribuzione e del trasporto, fornitori di servizi logistici e altre aziende con necessità distributive su vasta scala.

**P**roprio nel cuore dell'Emilia Romagna lo sviluppatore internazionale di immobili per logistica ProLogis sta realizzando un parco che si sviluppa su un'area totale di 71 mila mq.

Il sito sorge a Castel

San Pietro, una località a 15 chilometri a sud di Bologna, a 20 chilometri dall'autostrada A13 Bologna-Padova e a 30 dalla A1 Milano-Napoli. Si trova direttamente sul fronte della A14 Bologna-Ancona-Taranto ed è collegato con la statale SS9 Emilia che unisce Milano alla riviera adriatica. Tre gli immobili previsti, di cui uno già realizzato di 22 mila mq e affittato a Ceva Logistics e Plenty Market.

**INFO: tel. 022539971.**



A 1 chilometro dal casello di Castel San Pietro Terme

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 operatori automatiche o manuali, dal ricevimento merci fino alla spedizione, gestendo il magazzino al miglior costo possibile e con un rapido ritorno dell'investimento.



**PERFORMER**  
cruscotto produttività e statistiche



**P.A.M.S.**  
analisi predittiva potenziali situazioni critiche/punti

**incas**  
every day logistics  
Eccellenza nella Logistica.

# A LIMENA LA MODA È SEMI-AUTOMATIZZATA

Nella struttura dedicata al settore del fashion, situata in provincia di Padova, il 3PL Ceva Logistics ha implementato una soluzione solo in parte automatizzata per la movimentazione dei capi appesi.

di **Sara Perotti**

**C**EVA Logistics, operatore logistico leader a livello mondiale, nasce nel 2006 dallo spin-off di TNT Logistics e successiva integrazione con EGL nel 2007. Oggi è una realtà con oltre 1.200 locations in più di 170 Paesi, con più di 46.000 dipendenti e ricavi nel 2009 pari a 5,5 miliardi di euro. Il gruppo offre soluzioni complete di contract logistics e freight management, oltre a servizi integrati ed è specializzato nella gestione di prodotti e settori diversi, quali l'automotive, publishing, consumer & retail, energy, industry, technology, health & beauty care e fashion-abbigliamento. In Italia il gruppo conta attualmente un organico di diverse migliaia di dipendenti e gestisce direttamente oltre 100 magazzini, ubicati in quasi

tutte le regioni del Paese. Con riferimento al settore moda, CEVA ha recentemente avviato a Limena (in provincia di Padova) un magazzino per la gestione di prodotti appesi e stesi. La merce in ingresso al deposito proviene

**La struttura si estende su un'area coperta complessiva di 20 mila mq, di cui 500 dedicati a prodotti appesi**

prevalentemente dall'Italia (in particolare da stirerie presenti nel Triveneto); in quota minore, il resto dei prodotti arriva da aziende localizzate nel Far East, cui sono state affidate in outsourcing una o più fasi della produzione del capo finito. I prodotti in uscita dal magazzino (capi appesi o merce stesa disposta in colli) sono tipicamente diretti verso i clienti finali (ad esempio negozi di ab-

bigliamento monomarca oppure multimarca, importatori) in diversi Paesi del Vecchio Continente.

**Nella soluzione** precedente a quella in esame la merce veniva gestita attraverso un sistema completamente manuale: per quanto concerne i capi appesi lo stoccaggio era effettuato mediante scaffalature tradizionali bifronti e il prelievo veniva realizzato attraverso l'impiego di carrelli commissionatori verticali. Si erano riscontrati tuttavia alcuni limiti, prevalentemente legati, da un lato, a un elevato impiego di manodopera e a un significativo utilizzo di area, e, dall'altro, a una capacità di evasione ordini costantemente vincolata alla potenzialità di movimentazione massima dei commissionatori (limitata dai tempi di prelievo in altezza). Il magazzino CEVA Logistics di Limena è operativo dal

**VEDUTA DEL MAGAZZINO CEVA LOGISTICS A LIMENA (PADOVA)**





2006 con funzione di distribuzione dei prodotti finiti (capi appesi e stesi) verso l'Europa. Si estende su una superficie coperta complessiva di 20.000 mq – di cui 500 mq dedicati allo stoccaggio e movimentazione dei prodotti appesi – e si sviluppa su un'altezza utile sotto trave pari a 7,3 metri. L'operatività del magazzino è garantita per 6 giorni alla settimana e 14 ore/giorno, con 120 dipendenti impiegati su 2 turni di lavoro. L'intero impianto è dotato di radiofrequenza e l'identificazione della merce è realizzata mediante l'impiego di codici a barre e palmari; la gestione degli articoli e delle diverse aree dell'impianto (dall'area ricezione alle spedizioni) è interamente supportata e coordinata dal Warehouse Management System (WMS). Le referenze gestite a magazzino sono pari a 40.000 (tipologia steso più appeso); gli

appesi sono gestiti su apposite grucce che vengono movimentate su dei carrelli che scorrono su binari metallici sospesi. Per quanto concerne i flussi gestiti, si segnala che sono mediamente 2.000 gli ordini evasi alla setti-

mana, pari a circa 20.000 capi/settimana; le movimentazioni giornaliere contano dei picchi di 10.000 capi in ingresso e di 6.000 capi in uscita. All'interno dell'area ricezione merci, i capi in ingresso dai fornitori sono sottopo-

## CHI E' CEVA LOGISTICS

Il 3PL propone soluzioni logistiche di livello mondiale per aziende di grandi e medie dimensioni, nazionali e multinazionali. Azienda leader a livello globale, progetta e implementa per i propri clienti soluzioni complete di contract logistics e freight management, oltre a servizi integrati. Con il suo network globale, l'operatore logistico è presente in oltre 170 Paesi con più di 46.000 dipendenti, impegnati nel progettare soluzioni logistiche d'eccellenza. Nel settore fashion propone un servizio di logistica a 360 gradi: la presenza consolidata a livello mondiale, l'eccellenza e l'expertise conseguite in questo specifico segmento, unite all'avanguardia delle piattaforme logistiche, permettono a CEVA di offrire soluzioni personalizzate e innovative. Per ulteriori informazioni si visiti il sito: [www.cevalogistics.com](http://www.cevalogistics.com)

**PS**  
PORT & SHIPPING TECH  
Genova - Palazzo Ducale  
22 e 23 novembre 2010

2<sup>a</sup> edizione

FORUM INTERNAZIONALE

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

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

Port&ShippingTech è promosso dai:



In collaborazione con:



Con il patrocinio di:



Media Partners:



Organizzato da



Regolatore Organizzatore

Dott.ssa Gloria Cottafava  
Via Sottoripa 1A, 16124 Genova  
Tel. +39 010 42 17 101  
Fax: +39 010 999 36 53  
Mobile: +39 348 478 4170  
E-mail: [gcottafava@ciccautility.it](mailto:gcottafava@ciccautility.it)  
Web: [www.shippingtech.it](http://www.shippingtech.it)



SISTEMA DI STOCCAGGIO SEMI-AUTOMATIZZATO ALL'INTERNO DEL SOPPALCO



IN ALTO, UN PARTICOLARE DEL SISTEMA SEMI-AUTOMATIZZATO DI MOVIMENTAZIONE. SOTTO, PARTICOLARE DELLA LINEA AUTOMATIZZATA DI IMBALLAGGIO COLLI



sti a controlli campione, contati con terminali in radio-frequenza e successivamente posizionati a stock. L'evasione degli ordini prevede l'utilizzo di una procedura "pick&pack" e il completamento delle eventuali lavorazioni aggiuntive (etichettatura capo, applicazione security tag e così via) a una postazione di lavoro fissa. I capi sono confezionati all'interno di UdC adatte alla spedizione, esse sono tipicamente colli ("bauletti") di dimensioni base 40 x 30 cm (altezza variabile

da 80 a 140 cm), che vengono chiusi e quindi portati a una linea di termosaldatura adiacente all'area di stock. Gli imballi vengono infine caricati sui mezzi (mediamente su 15 unità in uscita dal magazzino ogni giorno).

**Lo scarico** dei mezzi avviene tramite un braccio telescopico con lunghezza di 9 metri, che può entrare all'interno del mezzo e consente lo scarico diretto dei capi sulla struttura semi-automatizzata. La nuova soluzione per lo stoccaggio dei capi appesi occupa una superficie di 500 mq e si compone di un soppalco con due piani di calpestio, per un totale di tre livelli in altezza complessivi (compreso il piano terra). La movimentazione dei capi dal piano terra ai due piani superiori di stoccaggio è effettuata mediante il trasporto dei carrelli con una catena dotata di movimento meccanico. All'interno di ogni singolo piano, la movimentazione dei capi sulle grucce è poi demandata all'operatore (movimentazione manuale). Si parla pertanto di una soluzione "semi-automatizzata" che, all'automazione dello scarico dei mezzi, delle movimentazioni fra diversi livelli in altezza

e della fase di imballaggio, affianca le operazioni - ancora manuali - effettuate all'interno dei vari piani di stoccaggio.

**Si è presentato** il caso di magazzino di CEVA Logistics dedicato al settore fashion (gestione di capi appesi e stesi). La nuova soluzione per la gestione dei capi appesi si sviluppa su tre livelli in altezza ed è completata dall'impiego di semi-automazione, concentrata in particolare nelle attività di scarico mezzi in ingresso, movimentazione e imballaggio. Il tutto è supportato dall'adozione di applicazioni ICT e di radio-frequenza per garantire la completa tracciabilità della merce.

La soluzione è stata scelta in quanto può garantire elevata flessibilità operativa, rapidità nello svolgimento delle attività, tracciabilità della merce nelle diverse fasi e interazione costante (tramite sistema informativo) con il cliente, a fronte di un tempo di "pay-back" in linea con le esigenze aziendali. Ad oggi, l'azienda si è mostrata soddisfatta e le performance del sistema si sono mostrate in linea con gli obiettivi aziendali prefissati. Per i prossimi anni, CEVA ha già in corso un progetto che porterà, nel primo semestre del 2011, ad automatizzare parte dei processi di gestione capi stesi e footwear della nuova piattaforma di Monselice (Padova). ■

**La soluzione per i capi appesi prevede un soppalco con due piani di calpestio e tre livelli in altezza**



# MESTRE (VE) AFFITTIAMO VIA BELLA 3



**Magazzino di circa 5.000 mq, con altezza utile variabile da 7 a 15 mt, con piazzale di 14.900 mq.**

**Il magazzino è parte di un più ampio complesso immobiliare costituito da un moderno ed efficiente centro polifunzionale ideale per ospitare attività direzionali, produttive e di stoccaggio.**

**L'accessibilità è ottima grazie alla vicinanza dell'uscita Castellana della tangenziale di Mestre; la localizzazione lungo il "Corridoio 5" Pan-Europeo garantisce inoltre una posizione assolutamente strategica per qualsiasi attività.**

IL MIGLIOR PRODOTTO DEL MONDO



IL MIGLIOR PRODOTTO DEL MONDO



Per informazioni:  
Celtic (Italy) Srl  
Telefono +39 02 762017.1  
info@celticitaly.it  
www.celticitaly.it



Per informazioni:  
Pirelli & C. Real Estate Agency S.p.A.  
Telefono +39 0421 244422  
agency@pirellire.com  
www.pirellireagency.com



# IMMOBILI: I PREZZI RESTANO STABILI

Il primo trimestre del 2010 conferma sostanzialmente quanto in atto nel semestre precedente, con alcuni timidi segnali di rialzo in certe location.

A cura della **Redazione**

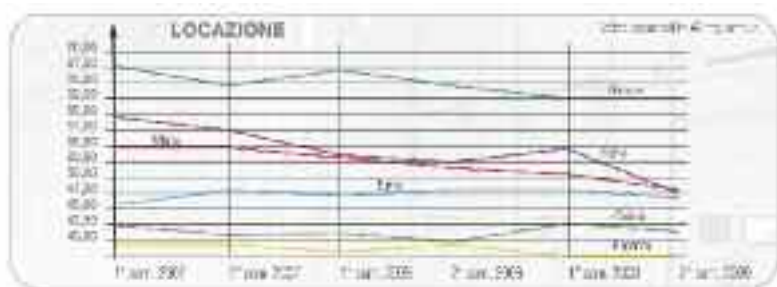
Il Borsino della Logistica, giunto ormai alla sua ottava edizione, offre ai professionisti impegnati nell'immobiliare logistico uno strumento ricco di informazioni per la propria attività quotidiana. L'analisi del territorio italiano e internazionale si è fatta in questa edizione ancora più dettagliata, implementando nuove aree e affinando quelle già in essere, anche grazie a una presenza sempre più ampia di consulenti qualificati. I dati inerenti il primo trimestre 2010, in buona sostanza, confermano quanto descritto nel semestre precedente in cui la tendenza alla stabilizzazione dei prezzi con timidi segnali di rialzo dei valori in alcune location rappresentavano il trend dominante.

**La fotografia** per macroaree del territorio nazionale registra, per la locazione, valori medi di 49 €/mq anno al nord, 53 €/mq anno al centro, 46 €/mq anno al sud e 51 €/mq anno per le isole. Allo

stesso tempo per la vendita sempre per gli immobili nuovi i valori si attestano al nord a 780 €/mq, al centro a 830 €/mq, al sud a 720 €/mq e nelle isole a 680 €/mq. Utili, quanto interessanti, risultano i grafici di comparazione tra 6 importanti location italiane quali Milano, Genova, Torino, Roma, Piacenza e Catania (per i quali rimandiamo alla versione cartacea o sul sito [www.borsinologistica.it](http://www.borsinologistica.it)). L'analisi si estende dal 1° semestre 2007 al 2° semestre 2009. Dai valori si deduce che a differenza di quanto accade per il resto d'Italia, nelle regioni del sud il mercato legato agli immobili usati risulta più fertile e sviluppato rispetto a quello degli immobili nuovi. Quanto emerso è probabilmente il risultato di uno scarso sviluppo di nuovi progetti che da sempre caratterizza il mezzogiorno, oggi accentuato dalla crisi che ci stiamo lasciando alle spalle.

**L'analisi** del mercato della logistica internazionale fa intravedere piccoli segnali di ripresa, anche se i valori generalmente rimangono al di sotto delle

aspettative. Infatti, nell'ultimo periodo il mercato immobiliare logistico ha visto ridurre il trend negativo, portandosi di fatto verso una stabilizzazione dei prezzi. Le location con le migliori performance sono Zurigo con 86 €/mq anno, Madrid con 84 €/mq anno e Monaco con 76 €/mq anno. In questa edizione si sono analizzate nuove piazze di assoluto valore quali Berlino, Vienna e Roma. Interessante risulta l'analisi di Milano e Roma nel contesto internazionale. Infatti le due città si posizionano con valori tra i più contenuti, quali 51 €/mq anno per la prima e 50 €/mq anno per la seconda, superiori solo a Bucarest e Parigi. Il principale fattore a cui imputare questi risultati è la situazione infrastrutturale a cui il comparto logistico è legato. Proprio grazie al fattore economico, le piazze italiane rappresentano ottimi investimenti anche per partner europei e internazionali. I numerosi progetti italiani, legati allo sviluppo nel Mediterraneo e nel contesto europeo, potranno ampliare le possibilità di sviluppo dei territori italiani. ■





# Polo Logistico Codogno



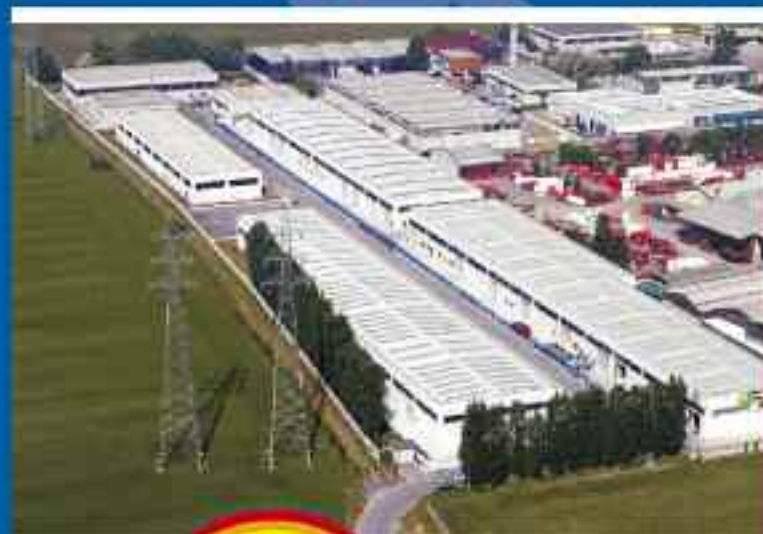
Stato avanzamento lavori giugno 2009

## Ubicazione dell' intervento

Il polo logistico/industriale di Codogno è ubicato direttamente sulla s.s. 9 via Emilia, risulta quindi comodissimo per la facilità di collegamento con l' Autostrada A1 il casello di Piacenza Nord si trova a soli 5 km e quello di Ospedaletto Lodigiano a soli 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 paesi in direzione Francia e Svizzera.

## Caratteristiche principali

- Capannone a destinazione logistica
- mq. 23.731 di magazzino
- compartimentato in 4 blocchi da 6.000 mq.
- altezza sottotrave m. 12
- n° 26 pedane mobili per carico/scarico
- piazzali di carico/scarico profondità 30 m.
- predisposizione impianto antincendio sprinkler
- mq. 1.567 di uffici, servizi e spogliatoi.



## Melegnano vic.ze

Direttamente sulla s.p. 159 a pochi km dal casello A1 di Melegnano, proponiamo ultima disponibilità di capannoni artigianali/industriali:

- mq. 1.360 - riscaldato con 2 servizi igienici
- disponibile subito
- mq. 8.220 - riscaldato con 8 servizi igienici
- 2 pedane mobili per carico/scarico
- dotato di impianto antincendio sprinkler
- mq. 175 di uffici e spogliatoi
- disponibile da marzo 2010
- altezza massima sottotrave di m. 7,50

Per info



ARCOBALENO IMMOBILI s.r.l.

02 982241

www.arcimm.it

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



# I VANTAGGI DI ESSERE UN "INTEGRATOR"

Li illustra Massimiliano Corti, general manager di UPS Supply Chain Solutions Italia, che riconosce un ruolo importante al settore cargo aereo.

di **Luca Di Pasquale**



**MASSIMILIANO CORTI**

**I**l trasporto cargo e il suo ruolo nell'economia globale". Così titolava l'incontro organizzaro di recente da UPS, nel corso del quale Massimiliano Corti, general manager UPS Supply Chain Solutions Italia e division manager per il sud Europa, ha illustrato i plus di questa metodologia di trasporto e di come l'integrator UPS fornisce valore aggiunto in questo specifico segmento.

**Il mercato** globale dell'aeromercì è stimato in circa 63 miliardi di dollari; all'interno di questo dato complessivo l'Europa rappresenta il 37% dei volumi mondiali di export, mentre l'Asia si aggiudica bel il 48%. *"I primi dieci operatori controllano il 64% del mercato globale - ha detto Corti - e UPS è il terzo operatore cargo mondiale, con servizi per i settori air, oce-*

*an, sea-air e ground"*. Mentre le compagnie aeree (passeggeri e cargo), detentrici di aeromobili con spazi riservati alle merci, spesso considerano il cargo secondario rispetto al più remunerativo segmento passeggeri, gli agenti cargo (freight forwarders) muovono invece merci per conto terzi, utilizzando diversi fornitori (comprese anche le compagnie aeree); essi sono in grado di fornire un servizio door-to-door attraverso concatenazione e gestione sia del trasporto aereo che di

**I primi 10 operatori controllano il 64% del mercato mondiale dell'aeromercì, che ammonta a 63 miliardi di dollari**

altri servizi che le compagnie aeree non sono in grado di offrire. *"Gli integrators (come UPS) - ha aggiunto Corti - possiedono invece una flotta aerea e possono offrire opzioni porta-a-porta; avendo il controllo dell'intero processo possono proporre quindi servizi con tempi di consegna garantiti e con totale visibilità della spedizione. Tutto questo consente a UPS di dare risposte ai limiti del trasporto cargo tradizionale, semplificando l'offerta dei servizi aerei, garantendo copertura geografica globale, ottimizzando la capacità di carico mediante la sua flotta, aumentando la tracciabilità delle merci e migliorando i tempi di transito".* ■





**Provincia di Milano**  
 Comune di Settala

**AFFITTASI**



**Distanza:** 12 km da Milano (autostrada A1) 107/14  
**Magezzino:** da mq. 4.000 a mq. 11.000  
**N. Rivalta:** mono o doppio fronte. R. mt. 10,00  
**Office:** in base esigenze  
**Note:** servizi integrati all'attività logistica

log. trasp.

**Provincia di Napoli**  
 Comune di Calvano

**AFFITTASI**



**Distanza:** 15 km (7 mt.) da uscita tang. Napoli-Cerreto S. Andrea, autostrada A1 - Pianofiore (vic. Libera) da 500 a 20.000 mq. R. mt. 10,50  
**Magezzino:**  
**N. Rivalta:** 12  
**Office:** 1.800 mq. trapezoidale da minimo 30 mt.  
**Note:** Immobile di recente costruzione, ideale da adattare a piattaforma distributiva, inoltre anti-risparmio, evasione, perdiana.

distribuzione

**Provincia di Roma**  
 Comune di Roma

**AFFITTASI**



**Distanza:** min. 10 km  
**Magezzino:** mq. 7.000  
**N. Rivalta:** mono-fronte  
**Office:** da valutare in base alle esigenze  
**Note:** immobile ideale per attività di distribuzione o spedizione

log. trasp.

**Provincia di Catania**  
 Comune di Catania

**VENDESI  
 AFFITTASI**



**Distanza:** 7 km da centro Catania  
**Magezzino:** mq. 14.000 R. mt. 12,00  
**N. Rivalta:** 31  
**Office:** mq. 550  
**Note:** Immobile a fronte ribalta, di nuova costruzione, impianto ipertekel, ampi piazzali

logistica

**Provincia di Milano**  
 Comune di Milano

**AFFITTASI**



**Distanza:** 14 km (4,11 km A1/ASD)  
**Magezzino:** mq. 7200 R. mt. 8,00  
**N. Rivalta:** 40 ca  
**Office:** mq. 1.200  
**Note:** Immobile doppio fronte ribalta, ottimalmente posizionato per servire la zona città (fronte tangenziale est)

trasporti

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

**VENDESI  
 AFFITTASI**



**Distanza:** 12,5 km da Milano  
**Magezzino:** mq. 80.000 R. mt. 12,00  
**N. Rivalta:** in base esigenze  
**Office:** in base esigenze  
**Note:** immobile a doppia fronte ribalta ottimalmente posizionato, possibilità di frangimento

trasp. log. distr.

**Provincia di Frosinone**  
 Comune di Anagni

**VENDESI  
 AFFITTASI**



**Distanza:** 34 km da Bracciano Roma sud, 20 km da Frosinone, 6 km da autostrada A1 uscita Anagni/Poggi  
**Magezzino:** mq. 21.441 R. mt. 8,50  
**N. Rivalta:** in base esigenze  
**Office:** mq. 550  
**Note:** diviso in 4 moduli di superficie variabile da mq. 300 a mq. 6500 circa, pronta consegna, prezzi interessanti

logistica

**Provincia di Milano**  
 Comune di Peschiera Borromeo vic.za

**AFFITTASI**



**Distanza:** 7 km dalla tang. Est, 18 km autostrada A1  
**Magezzino:** mq. 4.250  
**N. Rivalta:** 22  
**Office:** mq. 500  
**Note:** mono e doppio fronte ribalta a temperatura controllata, ideale per lo stoccaggio del settore alimentare

logistica

**Provincia di Novara**  
 Comune di Biancamano

**AFFITTASI**



**Distanza:** 50 km da Milano  
**Magezzino:** mq. 50.000 R. mt. 10,50  
**N. Rivalta:** 60 circa  
**Office:** in base esigenze  
**Note:** posto bello, frangimento ca. mq. 5.000, Clima di controllo, inalterabili, Pronto consegna, Ottime finiture

log. trasp.



# NOVITÀ CARRELLI ELEVATORI

a cura di **Gianni Del Re**

## DREGOCAR PROPONE IL CARRELLO DIESEL DELLA SERIE "GRENDIA EX" E'

È sul mercato da maggio, le prime consegne saranno fatte in Italia con l'autunno, ma è già ordinabile, è 100% Mitsubishi. È il carrello diesel della nuova serie "Grendia Ex" dotato di freni a bagno d'olio e *flex control*. Due opzioni che fanno la differenza in termini di funzionalità e gestibilità: i freni così concepiti incrementano la disponibilità del carrello e semplificano l'operatività; il *flex control* aumenta notevolmente la produttività della macchina. I freni a bagno d'olio consentono infatti di diminuire la necessità di manutenzione e, dunque, i costi. «Il vantaggio – sottolinea Roy De Ruijter, direttore commerciale Degrocar, importatore per l'Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori – è indiscusso per chi noleggia». Senza trascurare chi acquista. In un caso come nell'altro, la rete dei concessionari presenti su tutta la Penisola è attrezzata, anche grazie a specifici corsi di formazione in partenza in questi mesi. «Il nuovo modello



– riprende De Ruijter - ha le caratteristiche della trasmissione idrostatica. È stato realizzato per soddisfare le esigenze di particolari settori, per un mercato di nicchia, come la ceramica, l'imballaggio di vetro, le fonderie. Ma a beneficiarne possono essere anche gli ambienti marittimi, come i porti o l'industria ittica. La forte competitività e dunque convenienza sta nel fatto che la trasmissione è stata sviluppata interamente all'interno della casa madre, senza acquisti esterni. L'eliminazione di un anello nella catena della produzione permette un risparmio che si traduce in un contenimento del costo finale. Infine il sistema di protezione della trasmissione previene alcuni abusi dell'operatore, salvaguardandolo dall'errore umano». **Info:** tel. 0444/450772

## DA CGM UNA NUOVA GAMMA "DP/GP40-55N"

Seguendo lo stile dei modelli "DP/GP15-35N" recentemente aggiornati da Cgm, Compagnia Generale Macchine (i cui prodotti sono distribuiti in Italia da Cat Lift Trucks), questa gamma sostituisce gli attuali modelli "DP/GP40-50K" introducendo un nuovo carrello elevatore



con una portata da 5.5 tonnellate. La produttività dei modelli da 4.0-5.5 tonnellate è stata portata al massimo grazie ai motori diesel (conformi all'Euro Stage IIIA) e GPL (conformi alle normative EPA) di tipologia industriale. Le prestazioni sono favorite anche dalle dimensioni compatte di tutta la gamma che migliorano la manovrabilità negli spazi limitati. Tra le inedite caratteristiche ergonomiche vi sono bracciolo e comandi idraulici a sfioramento, sedile completamente molleggiato (girevole in opzione) e maniglia d'appoggio posteriore con pulsante per il clacson integrato (per quelle situazioni in cui l'operatore deve fare molte retromarcie). L'introduzione del Sistema di Rilevamento Presenza più avanzato (PDS+) accresce la sicurezza: comprende freno di stazionamento automatico e interruttore nel sedile che impedisce l'azionamento involontario del carrello e delle funzioni idrauliche se il conduttore non è correttamente seduto.

## PIÙ PALLET CON LA SERIE "ESR 5000" DI CROWN

La linea di carrelli retrattili Crown offre avanzata tecnologia di design e prestazioni. Funzioni quali alimentazione CA, frenatura integrale, rigidità del montante e del porta-forche, comfort e visibilità dell'operatore consentono alla serie "ESR 5000" di movimentare un numero maggiore di pallet all'ora. In particolare si segnala l'integrazione di Access 123, una tecnologia che esegue il monitoraggio dei sistemi chiave e comunica i dati a tutto il carrello. La macchina reagisce immediatamente ai comandi dell'operatore e alle variazioni delle condizioni. Con la funzionalità 360 Select Crown consente invece di scegliere una rotazione delle ruote sterzanti a 180 o a 360 gradi. ■







**quid**  
INNOVATION ITALY

17-18 NOVEMBRE 2010  
CENTRO CONGRESSI  
MILANOFIORI - MILANO

**INNOVAZIONE:  
ICT, TRACCIABILITÀ  
E SICUREZZA**



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



[www.qu-id.it](http://www.qu-id.it)

In collaborazione con **ID WORLD**  
INNOVATION ITALY

Organizzato da **>>> wise media**



a cura di **Alessio Bianda**

## CONTI IN ROSSO PER SBB CARGO

La compagnia ferroviaria merci svizzera SBB Cargo ha chiuso il bilancio 2009 contenendo le perdite e riportando un risultato in linea con le attese. Dal punto di vista delle prestazioni, la crisi congiunturale del mercato ha causato un calo del 7% rispetto al 2008, per un totale di 11.674 milioni di tonnellate-chilometro nette. Spicca, tuttavia, la performance dell'affiliata italiana SBB Cargo Italia, che nel 2009 ha registrato un incremento delle prestazioni di trasporto, passate da 914 a 1.134 milioni di tonnellate-chilometro (+24% rispetto al 2008). Nonostante la crisi finanziaria che ha colpito il settore del trasporto merci, SBB Cargo è riuscita ad ammortizzare in parte le ripercussioni sul risultato aziendale, grazie a un incremento di produttività e a un adattamento dei sistemi di produzione alle fluttuazioni del mercato. Queste misure hanno generato un'efficacia finanziaria di 115 milioni di CHF, anche se il 2009 ha comunque registrato una perdita operativa pari a 62,5 milioni di franchi svizzeri, a fronte dei 29,9 milioni di franchi del 2008.

## TERZO "MD11" PER CARGOITALIA

Cargoitalia, vettore partecipato al 66,7% da Alis Holding e al 33,3% da Intesa SanPaolo, prenderà in consegna il suo terzo velivolo cargo "MD11" noleggiato da Boeing Capital. In confronto ai precedenti MD-11 cargo, il nuovo BCF dispone di un sistema di gestione delle merci migliorato rispetto al passato; inoltre consuma di meno e ha maggiori capacità operative. Può trasportare un carico massimo di

93,2 tonnellate a una distanza di 3.486 miglia nautiche (6.456 chilometri) con un peso massimo al decollo di 286 tonnellate. Il ponte principale e quello inferiore possono accogliere fino a 36 container e pallet da 96 per 125 pollici. L'"MD-11" freighter è il leader nella categoria degli aerei merci da 90 tonnellate. Nel mondo ce ne sono 175 in servizio attivo presso compagnie compresi FedEx, Lufthansa e UPS. Il nuovo velivolo va ad aggiungersi agli altri due "MD-11" che Cargoitalia ha preso in leasing da altri fornitori e impiegato su voli verso Medio Oriente, Asia e nord America. Il vettore italiano prevede di utilizzare il nuovo aereo a partire dal mese di luglio sulla nuova rotta Milano-Shanghai.

## SAFOSA SCEGLIE CEVA

Ceva Logistics ha siglato un contratto triennale con Safosa (settore cosmetico), provvedendo al rifornimento delle linee produttive e alla gestione delle attività di magazzino per materie prime, componenti e prodotti finiti con l'obiettivo di garantire l'integrazione delle attività logistiche relative alle diverse fasi dell'intera supply chain. Ceva gestirà le attività di Safosa presso tre siti logistici con sede a Gaggiano, in provincia di Milano, dove movimenterà 84 mila pallet ogni anno.

## ACCORDO VANDERLANDE - MTN

Vanderlande Industries ha di recente firmato col corriere espresso MTN un contratto per la fornitura di un nuovo sistema di smistamento colli che verrà implementato presso la piattaforma logistica di Monticelli (Piacenza). MTN è una società di Log Service Europe Group, che è a sua volta parte di Logistics World Alliance. Per MTN si tratta del secondo grande hub di smistamento colli, dopo quello di Castelmaggiore (Bologna). Per entrambe le piattaforme MTN ha scelto i sistemi automatici di smistamento di Vanderlande: l'impianto di Bologna è entrato in funzione 5 anni fa, quello di Monticelli sarà operativo nel novembre del 2010. Il nuovo sistema di smistamento è progettato per una capacità di 4.000 colli l'ora ed è realizzato con 4 stazioni di introduzione colli e 2 sistemi di smistamento Posisoster con un totale di 42 destinazioni. L'impianto è dotato di un sistema dinamico totalmente automatico di etichettatura e di telecamere CCD per la lettura automatica dei barcode. ■



### **Tecnica**

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

### **Flessibilità**

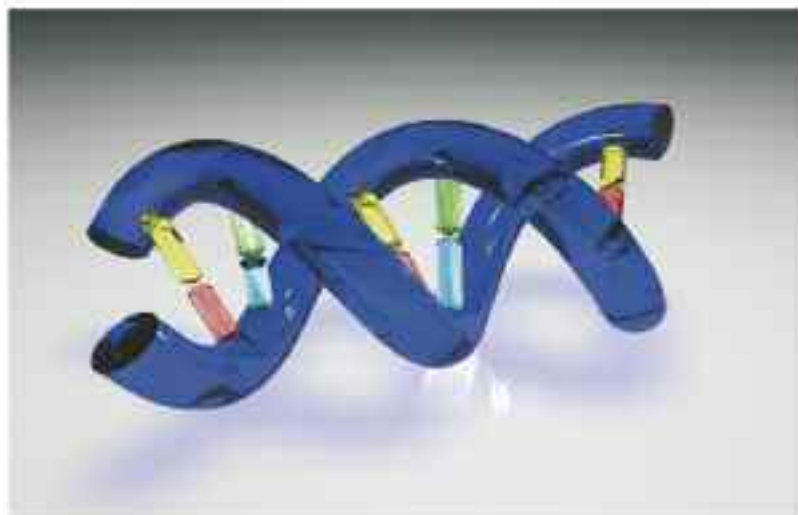
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

### **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.



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

Aprile 2010  
**SOTTO IL SEGNO DELL'ARIETE**

Nasce TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA



IMMAGINE

**Ariete: Determinato e grintoso, ma sempre leale, ama le sfide e le vince.**

Aprile 2010, nasce Toyota Material Handling Italia ed è subito leader. La tradizione dei tre marchi commercializzati Toyota, BT e Cesab e la solidità di due reti commerciali composte complessivamente da oltre 90 organizzazioni sono la nostra forza. L'esperienza ed il know-how acquisiti in anni di presenza sul mercato ci rendono competenti ed in grado di vincere ogni sfida. Costruiamo rapporti di fiducia, perché anticipiamo le esigenze del Cliente e ne rispettiamo il valore. [www.toyota-forklifts.it](http://www.toyota-forklifts.it)