

Emanuele Cesari di Toyota

**"I PROBLEMI DEI CLIENTI?
ADESSO LI RISOLVE LA NUOVA
DIVISIONE BUSINESS SOLUTIONS"**

LA LENTA RIMONTA DEL MATERIAL HANDLING

AUTOTRASPORTO

**Governo promosso
dalle Associazioni**

PIANO LOGISTICA

**Le prime "linee guida"
presentate al Senato**

FM LOGISTIC

**Rete distributiva diretta
in Italia per il 3PL francese**

NAPOLIBUSINESSPARK



5.000.000 mq di superficie con **1.000** aziende operanti nella logistica, distribuzione e servizi. Una Città degli affari attiva in **100** settori merceologici; più di **1.500** treni all'anno per un sistema intermodale all'avanguardia; un Centro servizi da **850.000** visitatori al mese.

Abbiamo tutti i numeri per creare valore.



COSÌ VA L'ECONOMIA...

Nella giungla delle valute

E' DAVVERO IMBARAZZANTE LA SITUAZIONE DETERMINATA-SI NEGLI ULTIMI MESI PER LE MAGGIORI VALUTE MONDIALI. CON CONSEGUENZE ASSAI INCERTE PER I COMMERCII INTERNAZIONALI E PER LA LOGISTICA. DOPO LO SCONTRO TITANICO FRA EURO E DOLLARO SI E' ASSISTITO DI FATTO A UN PARALLELO INDEBOLIMENTO DI ENTRAMBI NEI CONFRONTI DI MONETE QUALI YEN GIAPPONESE, REAL BRASILIANO E DOLLARO AUSTRALIANO, NONCHE' DEL FRANCO SVIZZERO (CHE RESTA PERO' UNA VALUTA QUASI SOLO FINANZIARIA). CIO' COMPORTA TERREMOTI DIRETTI E INDIRETTI (FRA QUESTI ULTIMI L'INEVITABILE RAFFORZAMENTO DEL PREZZO DELLE MATERIE PRIME, CHE SEMPRE AVVIENE QUANDO IL DOLLARO CALA). LA GUERRA SEMBRA DESTINATA A PROSEGUIRE NEI PROSSIMI MESI, SE NON ANNI. DIETRO DI ESSA SI REGISTRA INFATTI UNA TRASFORMAZIONE DEI CICLI ECONOMICI, CON L'AVANZATA DEI PAESI EMERGENTI E LA RETROMARCIA DI USA ED EUROPA. IL PERICOLO DI TUTTO QUESTO E' CHE CI SIANO SOLO VINTI, IN QUANTO LA VOLUTA SVALUTAZIONE DI FATTO DI DOLLARO USA ED EURO – SENZA AZIONI CONCERTATE – RISCHIA D'INNONDARE IL MERCATO DI LIQUIDITA', CON CONSEGUENTI POSSIBILITA' D'INFLAZIONE E DI DIFFICOLTA' A FINANZIARE I DEBITI DELLE NAZIONI PIU' ESPOSTE IN MATERIA. SE LA GIUNGLA PROSEGUIRA' QUINDI NON CI SARA' DA ASPETTARSI NULLA DI BUONO.

Assologistica, l'Associazione nazionale che tutela e promuove gli interessi della logistica



ASSOLOGISTICA è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dai magazzini generali e frigoriferi, dai terminali operatori portuali, interportuali e aeroportuali.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare sia in Italia, sia all'estero l'efficacia e la qualità delle imprese aderenti, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. La peculiarità di Assologistica è infatti costituita dall'incontro tra i gestori delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzi che le utilizzano.

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

In tale ottica si è ormai affermato l'esigenza imprescindibile di formazioni associative compatte e omogenee, al fine di non vanificare gli sforzi compiuti dalle imprese del settore. Una forte rappresentanza di categoria evata, da un lato, l'insorgere di atteggiamenti contraddittori e, dall'altro, la possibilità di interventi concreti, positivi e costruttivi nei confronti delle Istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali o di tutto il mondo imprenditoriale.

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

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

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattate:

ASSOLOGISTICA - Via Cornalia 19 - 20124 Milano

Tel. 02 669 1567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure roma@assologistica.it



Assologistica

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.euomerici.it
e-mail: redazione@euomerici.it

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Parla Emanuele Cesari di TMHIT
"PER OGNI NECESSITA'
TROVIAMO LA RISPOSTA"

4

Piano Nazionale della Logistica
IL GOVERNO INDICA
PRIORITA E INTERVENTI

8

Economia
NELL'OUTSOURCING
LA CINA VOLA ALTO

16

Intervista a Ugo Lemorini di FM Logistic
"VOGLIAMO UNA RETE
DISTRIBUTIVA DIRETTA"

30

Contratti di lavoro
SOMMINISTRAZIONE
LEGALE E FLESSIBILE

36

Focus -1 AUTOTRASPORTO
LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA
PROMUOVONO IL GOVERNO

39

Focus -2 MATERIAL HANDLING
LA RIPRESA C'E,
MA AVANZA LENTA

65

ASSOLOGISTICA NORD EST
E' ACCADUTO A...

62

CHI CI STA
30 GIORNI

90
92
96

CERTIQUALITY

IL LEADER DELLA CERTIFICAZIONE NELLA LOGISTICA
E NEI TRASPORTI



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

CERTIQUALITY S.r.l. ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ
Via Giustino Giardino 4 - 20123 Milano - tel. 02 8064171
fax 02 80691710 - certiquality@certiquality.it

www.certiquality.it

VENEZIA: tel. 041 5094235/6/4 - BERGAMO: tel. 051 56721.75/06
FIRENZE: tel. 055 377504/9060231 - ROMA: tel. 06 97271.106/090
NAPOLI: tel. 081 5621094 - RAS: tel. 080 5046136
CATANIA: tel. 095 4970017

CERTIQUALITY - Organismo specializzato nella Certificazione dei Sistemi di Gestione Aziendale per la Qualità, l'Ambiente, la Salute e la Sicurezza sul lavoro - è il punto di riferimento per le Certificazioni rilasciate in Italia nei Settori della Logistica e dei Trasporti.

CERTIQUALITY è l'unico Istituto in Italia che effettua le Valutazioni SQAS ed ESAD, richieste dall'Industria Chimica per la qualificazione dei fornitori di servizi e dei distributori.

CERTIFICAZIONE INTEGRATA

CERTIQUALITY promuove inoltre la crescita aziendale con la Certificazione Integrata dei Sistemi di Gestione per la Qualità (ISO 9001), l'Ambiente (ISO 14001), EMAS, la Salute e la Sicurezza sui luoghi di lavoro (BS OHSAS 18001).

"PER OGNI NECESSITA' TROVIAMO LA RISPOSTA"

Con la divisione "Business Solutions" Toyota Material Handling Italia propone soluzioni alle più diverse richieste della clientela.

di Ornella Giola



EMANUELE CESARI

Tema da sempre strategico per la Toyota Material Handling Italia (TMHIT) è quello della soddisfazione del cliente, scelta che negli anni è stata declinata in molteplici modi, ora resi ancora più "raffinati" e "specializzati", complici le mutate esigenze degli acquirenti e in parte anche la crisi del settore (e non solo). "Dalla semplice assistenza tecnica ai carrelli - afferma Emanuele Cesari, Business Solutions Manager di TMHIT - ci stiamo progressivamente specializzando, fino a proporre soluzioni che è il mercato a sollecitarci. Per questo dallo scorso mese di maggio abbiamo creato un'inedita divisione, la "Business Solutions", che propone una serie di prestazioni e viene affiancata dalla nostra Academy, centro formativo da tempo fiore all'occhiello di TMHIT".

QUALI SONO I COMPITI SVOLTI DALLA NUOVA DIVISIONE?

■ Prevede soluzioni di 'rental' (per il noleggio a breve e lungo termine), per l'offerta di carrelli usati e infine prestazioni più articolate di service e per i ricambi. Le nostre offerte si sono evolute nel tempo e ad alcune di esse ci siamo arrivati per gradi.

C'È STATO UN FATTORE CHE VI HA SPINTI IN QUESTA DIREZIONE?

■ Il passaggio - diciamo così - epocale risale all'anno 2000, quando assieme ai servizi per il solo post-vendita abbiamo dovuto farci carico anche di quelli relativi al noleggio di carrelli e che hanno dato vita a un'inedita mentalità di service, consentendo - fra l'altro - di stipulare contratti di manutenzione di carrelli anche di nostri concorrenti.

TUTTO QUESTO COSA HA PRODOTTO?

■ Tale inedito scenario ci ha spinti a fare sempre più nostre le esigenze del cliente, sforzandoci di capire cosa veramente vuole e si aspetta in termini di soluzioni concrete alle sue effettive necessità. Gran parte delle nostre propo-

ste nascono o si sono affinate semplicemente rispondendo alle richieste contingenti dei clienti. Trovata la soluzione più idonea poi la "industrializziamo" e la proponiamo al mercato.

In un mercato maturo come quello italiano il 45% del fatturato di TMHIT è dato dall'offerta di servizi

VI È QUINDI UN CONCETTO NUOVO E COMUNQUE PIU' COMPLETO DI "SERVICE"?

■ In effetti dalla semplice proposta di soluzioni per la fase cosiddetta "post-sales" si è andati oltre, allargandoci anche a quella "pre-sales", fornendo risposte alle esigenze dei clienti con soluzioni che promuoviamo indipendentemente dalla "pura" vendita di nuovi carrelli elevatori.



CHE RUOLO SVOLGE LA PRODUZIONE DI TALI SERVIZI IN TERMINI DI FATTURATO PER TMHIT?

■ La nostra divisione sta svolgendo un ruolo importante, rappresentando circa il 45% del fatturato di TMHIT, a testimonianza di come in un mercato maturo come quello italiano la voce servizi sia estremamente importante, anche e soprattutto in tempi di crisi come gli attuali.

PUÒ FARCI UN ESEMPIO CONCRETO DI COME DALLA SOLUZIONE DI UN PROBLEMA SPECIFICO DI UN CLIENTE SIETE PASSATI A PROPORRE UN SERVIZIO ESTENSIBILE A TUTTI?

■ Uno dei nostri prodotti è la “gestione della sala ricarica” la cui accuratezza assicura al cliente l’allungamento della vita della batteria e un miglioramento della produttività di operatori e mezzi. Tale prodotto è stato affinato in seguito alla decisione di Ikea di delegare TMHIT della gestione delle tre sale di ricarica batteria che la nota società svedese ha a disposizione presso la sua piattaforma distributiva di Piacenza. Il contratto prevede la messa in carica giornaliera

delle batterie, il loro trasporto da e per il locale, nonché la presenza sul posto di personale qualificato. I risultati sono stati evidenti fin dall’inizio.

COME DECLINATE CONCRETAMENTE IL CONCETTO DI “CUSTOMER FIRST”?

■ Toyota Material Handling Europe, di cui TMHIT è parte, ha un’attenzione molto spinta sui servizi al cliente. In Italia poi possiamo contare su due modelli: accanto al “business to retail” (con 90 centri assistenza, ovvero i nostri 90 dealers, imprenditori che ci chiedono soluzioni per i loro clienti e

“Emblematico è il caso di Ikea cui abbiamo proposto la gestione della sala per la ricarica della batterie”

■ Un buon successo stanno ottenendo le soluzioni “Fleet management”, “Extralog” e Xmart”.

che sono affiancati da 800 tecnici) c’è il “business diretto” (con due filiali e la presenza di 50 tecnici).

QUALI DELLE SOLUZIONI FIN QUI ELABORATE STANNO RISCUOTENDO PIU’ SUCCESSO?



VEDIAMO IN COSA CONSISTONO. INIZIAMO DAL FLEET MANAGEMENT. COSA PREVEDE?

■ Con questa soluzione il cliente può conoscere i parametri e le informazioni sul proprio parco carrelli; ottiene cioè informazioni su dove sono ubicate le macchine, sui carichi di lavoro e sui relativi costi. E così riuscire a valutare l’efficienza delle proprie macchine diviene un’operazione semplice e facile da gestire. È inoltre possibile associare il Fleet Management al dispositivo Xmart+, da collocare sulla batteria per ricevere informazioni in merito al suo stato di carica o scarica.

COSA OFFRE ESATTAMENTE QUESTA GESTIONE DELLE FLOTTE?

■ Il Fleet Management consente la verifica del reale utilizzo della macchina, il monitoraggio dei costi, la gestione del parco in relazione a evidenze di antieconomicità, nonché la possibilità di distribuire diversamente i carrelli nei vari reparti di logistica in base ai reali carichi di lavoro. E ancora il monitoraggio degli eventi manutentivi e la conoscenza del mix e dell’età del parco. Permette l’abbattimento dei costi di manutenzione, la riduzione dei danni per uso improprio, una maggiore responsabilizzazione degli utilizzatori, il prolungamento della vita della batteria e il risparmio sul costo di ricarica. Da non sottovalutare infine l’analisi statistica capillare su tutti i dati moni- >



CONTROLLI PERIODICI E SICUREZZA, I VANTAGGI

torati e una correlata reportistica a cadenza periodica.

PASSIAMO AD EXTRALOG. COS'È?

■ E' un dispositivo elettronico costituito da un visualizzatore e una chiavetta transponder in grado di riconoscere l'operatore abilitato all'utilizzo del mezzo. Memorizza, con riferimenti temporali, gli eventi che si verificano tra inserimento e disinserimento della chiavetta. Questa caratteristica può essere combinata alla capacità di misurare e tracciare sia le accelerazioni (e decelerazioni) del carrello, sia i suoi assorbimenti.

QUINDI LA SUA FUNZIONE È QUELLA DI UN REALE CONTROLLO DEL PARCO VEICOLI?

■ Con l'adozione di Extralog si può avere in ogni momento e in ogni luogo il controllo e la gestione totale del parco carrelli e degli operatori che li utilizzano, i quali vengono così maggiormente responsabilizzati nel loro lavoro. L'obiettivo è di tutelare il proprio parco carrelli e dar vita a una politica di riduzione dei danni per uso improprio.

E VENIAMO A "XSMART".

■ E' un dispositivo all'avanguardia per monitorare e gestire facilmente la batteria in tempo reale, anche in remoto via internet. Installato sulla batteria, permette di verificarne in tempo reale il ciclo di carica/scarica. E' applicabile facilmente a tutti i carrelli elettrici; aumenta la vita della batteria ottimizzandone la gestione e garantendo un forte risparmio energetico. Offre abbattimento dei costi di manutenzione, riduzione danni per uso improprio, maggiore responsabilizzazione degli utilizzatori e prolungamento della vita della batteria. E ancora risparmio sul costo di ricarica, ottimizzazione della gestione del parco carrelli/batterie, controllo in remoto

servizi TMHIT citati nell'intervista si affiancano a quello di manutenzione delle batterie, al controllo full service (include anche il ripristino del carrello per rotture non dovute a un suo uso improprio) e all'estensione della garanzia da 12 fino a 60 mesi. Da ultimo meritano una menzione i servizi di manutenzione periodica programmata che mantiene efficiente il carrello e prevede, trimestralmente e/o semestralmente, pure il controllo degli organi di sicurezza (catene e forche). La soluzione garantisce quanto segue:

- i datori di lavoro e i responsabili della sicurezza hanno la certezza di avere ottemperato agli obblighi previsti dal D. Lgs 81/2008 in materia di conservazione delle attrezzature, mettendo in evidenza l'affidamento dei propri mezzi a gestori competenti;
- garanzia di uno sgravio di responsabilità relativamente alla gestione e ai controlli di sicurezza;
- organizzazioni qualificate in loco che garantiscono un elevato standard di servizio e competenza in termini tecnici e di sicurezza;
- affidamento a un tecnico competente garantito dallo stesso riconoscimento che ISPEL e ANIMA/AISEM attestano ai tecnici dei centri assistenza Toyota, BT e Cesab partecipanti ai corsi di formazione;
- contratti chiari e trasparenti;
- responsabilità garantita sui risultati dei controlli periodici;
- attrezzature di controllo specifiche e appositamente studiate per garantire la massima accuratezza dei risultati;
- controlli effettuati in loco presso il cliente;
- disponibilità di esperti per consulenze;
- disponibilità a controlli straordinari ogni qualvolta intervengano eventi eccezionali che possano compromettere la sicurezza del mezzo.

via web e in tempo reale di un intero parco, anche se dislocato su siti differenti (con la versione Xsmart+), infine analisi statistica capillare sui dati monitorati e reportistica periodica.

“Assieme al fleet management un buon successo lo stanno riscuotendo anche le soluzioni Extralog e Xsmart”


fase di carica della batteria e ricaricandola quindi della sola energia effettivamente prelevata durante la fase di lavoro. La versione Xsmart+,

dotata di un modem e SIM GPRS/GSM, controlla e monitora la batteria, in tempo reale, via internet. Associando a Xsmart+ un apposito software web è possibile visualizzare, memorizzare e successivamente studiare i dati raccolti nel tempo, consentendo un'analisi statistica completa con generazione di report periodici e di auto-diagnostica del dispositivo stesso. ■

COME FUNZIONA?

■ Per mezzo di un kit di risparmio energetico incorporato, Xsmart bypassa la logica di qualsiasi raddrizzatore di corrente, pilotando la





FIEGE BORRUSO . LA NOSTRA SPECIALITA' in Italia?
Dal 1941 fare logistica per il settore alimentare e per il largo consumo

Fiege sa che l'Industria Alimentare e il Largo Consumo necessitano di una logistica speciale che possa far arrivare i prodotti Multibottiglia, multimatricola, affini, a ricambio, sempre avanzati e variabili, e che, in un mercato altamente competitivo dove poter contare una potente sinergia di Canale diretto e separato tra Modulo e Intermoduli.

Capitale logistica internazionale, e tanti anni di esperienza maturata sui campi di battaglia, la fanno scegliere che Fiege diventa per gli operatori e i clienti il partner di riferimento, una presenza tutta di azioni concrete e di servizi che, con la crescita, le diverse realtà territoriali, ad affermare, reciprocamente le professionalità e a soddisfare, professionalmente, strategicamente e anche, con l'unico intento di soddisfare le vere aspettative del Cliente finale.



FIEGE

IL GOVERNO INDICA PRIORITÀ E INTERVENTI

Nel corso dell'audizione al Senato il sottosegretario ai Trasporti Giachino ha illustrato i punti saldi per il breve e il lungo periodo.

a cura della **Redazione**

Nel corso dell'audizione del 30 settembre scorso, in sede di 8a Commissione del Senato, il presidente della Consulta dell'autotrasporto e della logistica, il sottosegretario Bartolomeo Giachino, ha illustrato le linee guida del futuro Piano nazionale della Logistica. Pubblichiamo una sintesi di tale intervento. Dopo avere analizzato le mutate condizioni economiche e geopolitiche europee e internazionali, Giachino ha sottolineato come la pressione indotta dalla crisi globale metta di fronte un futuro relativamente incerto, ma come nel settore della logistica vi siano alcune certezze: la contrazione delle risorse pubbliche disponibili, l'accelerazione delle strategie delle aziende più solide e meglio capitalizzate per il rafforzamento della posizione di mercato su scala almeno macroregionale, la ripresa degli scambi per la dinamicità più forte delle economie extra-Ue.

"La logistica - ha detto Giachino - *è una delle carte strategiche più importanti per recuperare competitività, ma soprattutto per avere una spinta nuova alla crescita economica del Paese*". Per questo occorre utilizzare il Piano per esplicitarne il progetto e bisogna farlo tenendo in considerazione che il quadro di contesto si è completamente modificato in questi anni e che le pro-

spettive sono sempre più condizionate da processi economici e politici non più di scala nazionale, né tantomeno europea. *"Il nostro spirito - ha proseguito il sottosegretario - deve essere innanzitutto orientato a consolidare il nostro ruolo in Europa, cercando di cogliere le nuove opportunità che si aprono nell'Est Europa e nel bacino del Mediterraneo"*

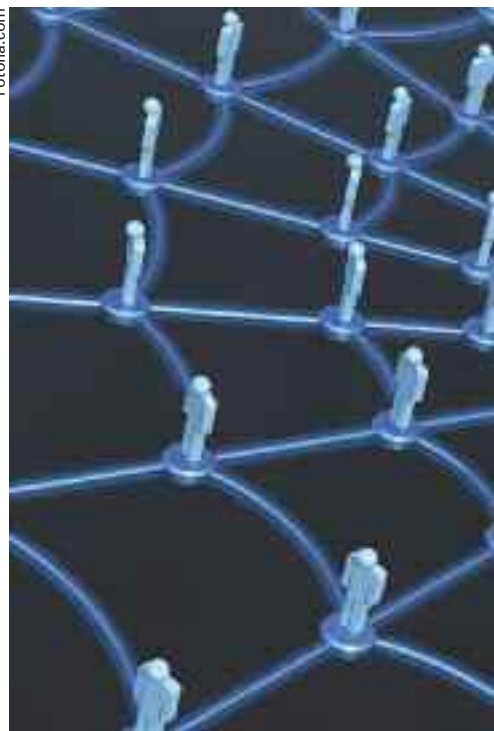
neo". Gli scambi commerciali dell'Italia sono tenuti al 70% con i Paesi della vecchia Europa; perciò si terranno costantemente sotto osservazione anche le decisioni riguardanti il protocollo delle Alpi così come, nei lavori della Commissione, si riprenderanno i temi che rendono virtuosi i capisaldi citati sopra.

Ma è necessario incrementare la quota del nuovo traffico Far East-Europa. L'obiettivo è quello di recuperare 1/10 del gap logistico (40 miliardi di euro) l'anno. Un recupero che via via sarà valorizzato dalla realizzazione delle nuove infrastrutture e dalla risoluzione di criticità evidenti. *"Siamo anche convinti - ha detto Giachino - che il recupero di efficienza logistica, dai porti a tutto il sistema logistico, ci*

porterà un incremento della crescita attraverso il recupero di nuovi traffici".

In effetti, una logistica inefficiente arrecava danni all'economia attraverso tre canali: ❶ per i maggiori costi che essa implica per il sistema delle imprese industriali; ❷ per la congestione e l'inquinamento che essa genera (che si traducono in costi sociali non trascurabili); ❸ per l'incapacità che un sistema logistico inefficiente ha di attirare "traffici" (nel senso di "trade") capaci di produrre valore aggiunto in un Paese (come l'Italia) che ha, per la sua collocazione al centro del Mediterraneo, una posizione particolarmente vantaggiosa per l'attività logistica.

Fotolia.com





BARTOLOMEO GIACHINO

Il punto di partenza: i temi sono molteplici e vanno trattati nella loro specificità, incentrata su politiche energetiche e ambientali, finanziarie, regolatorie e in stretto raccordo con il tema delle infrastrutture, che resta uno dei temi prioritari di aggiornamento in ordine a: ❶ ruolo delle infrastrutture alla luce anche dell'ingresso dei nuovi paesi all'interno della UE; ❷ reti TEN, i temi della connettività delle reti e delle accessibilità dei territori. Il dibattito in corso sulle reti TEN a livello comunitario, secondo l'impostazione data dal ministro Matteoli, ormai viene posto non più in termini lineari e puntuali, ma in stretta relazione con il territorio, passando dal concetto di corridoio a

quello di rete, non trascurando di riguardare le reti TEN nella logica mediterranea. Allo stesso tempo si guarderà con attenzione a ciò che sta avvenendo nel Mediterraneo e nel Far East:

■ **per l'area dei Paesi africani**, in particolare del Bacino del Mediterraneo e della Costa Atlantica, occorre approfondire le nostre conoscenze in ordine a: ❶ politiche di intervento nel settore delle infrastrutture, in particolare del settore portuale; ❷ barriere all'ingresso di operatori italiani; ❸ flusso di import-export, settori prevalenti e difficoltà operative; ❹ accordi quadro e programmi di cooperazione.

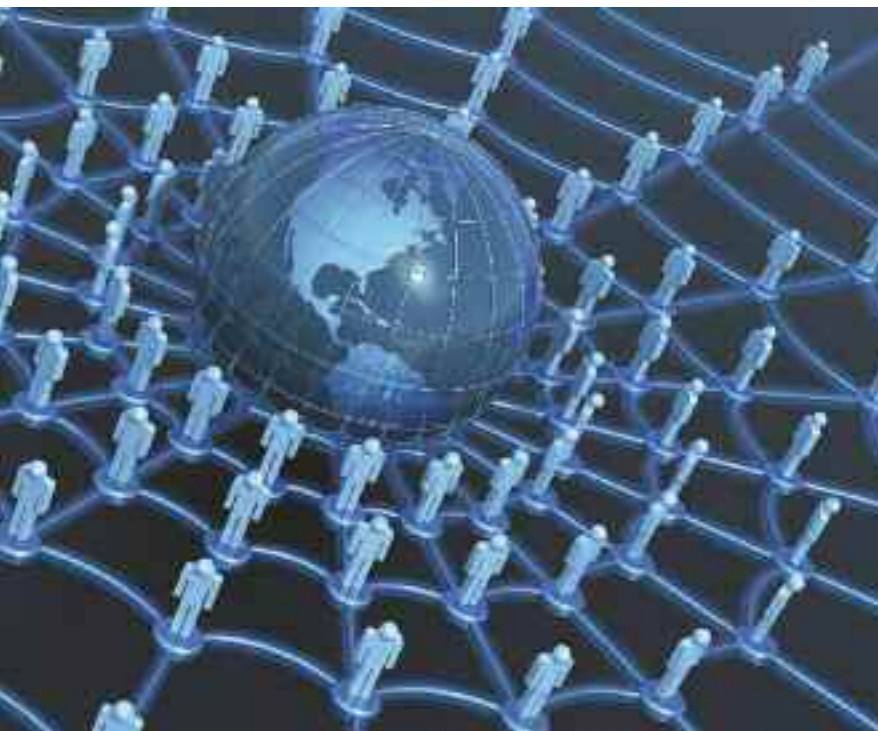
■ **per l'area del Far East** si terrà conto dei flussi di scambio prevalenti (criticità e problematiche di settore), dell'interesse di operatori in Italia per politiche di investimenti e di gestione nel

settore infrastrutturale e in particolare porti e aeroporti, delle piattaforme logistiche esistenti e da progettare.

L'assetto da modificare: il mercato italiano dei trasporti risente di una serie di squilibri e carenze strutturali che, unitamente alla congiuntura economica sfavorevole, minano la competitività delle nostre imprese a vantaggio di quelle straniere. L'obiettivo da darsi di fronte a questa situazione è duplice: da un lato stimolare forme di co-modalità e dall'altro porre le basi per una politica industriale di settore che, oltre ad agire sulla qualificazione dell'offerta logistica, includa azioni di accompagnamento per la

logistica di distretto e di filiera e indirizzi per l'integrazione di sistemi intelligenti facilmente accessibili, a vantaggio dell'intero sistema Paese. *"Intendiamo favorire - ha detto Giachino - anche attraverso l'intensificazione, già avviata, di una forte e rinnovata politica dei controlli - comportamenti rispettosi delle norme a tutela della sicurezza sociale e della circolazione, e contestualmente puntare a politiche che rendano sempre più competitiva la nostra offerta trasportistica. A questo fine, il nuovo Piano della Logistica dovrà essere capace di affrontare uno dei temi fondamentali, che è quello di individuare soluzioni in grado di superare le abitudini commerciali degli operatori italiani nelle transazioni con l'estero, di lavorare con la clausola "franco fabbrica" per le esportazioni e "franco destino" per le importazioni: la regia dell'attività logistica lasciata agli operatori esteri rappresenta una perdita di fatturato stimata nell'ordine di 10 miliardi di euro/anno, che il nostro sistema economico non può più permettersi".* >

Vi è necessità di favorire forme di co-modalità e di porre le basi per una politica che integri anche i sistemi ICT



Giachino ha poi sintetizzato gli aspetti più importanti che la nuova normativa sul trasporto ha introdotto. Ovvero: • mantiene la libertà di determinazione del prezzo del trasporto, con l'unico limite che tale prezzo non sia inferiore ai costi minimi di sicurezza, ma non impone tali costi minimi alle parti, limitandosi a stabilire che gli stessi possano essere liberamente determinati mediante accordi di settore tra le rispettive organizzazioni associative; in mancanza di tali accordi i costi saranno determinati dall'Osservatorio; • disciplina i tempi di pagamento; • definisce la corresponsabilità degli attori della filiera; • regola i tempi di carico e scarico e spinge a una maggiore efficienza logistica; • tende a eliminare, attraverso l'azione diretta del vettore nei confronti del committente, l'intermediazione parassitaria;

• regola il mercato dei pallet. *“Abbiamo ora la necessità - ha chiarito Giachino - di estendere la condivisione delle nostre politiche agli Enti Locali per arrivare a norme comportamentali comuni e condivise, volte a evitare l'adozione di divieti, limiti e balzelli ingiustificati per il settore e per l'economia del Paese”.*

Piattaforme logistiche e politiche del territorio: il tema di fondo resta la lettura del territorio, collegato con quella delle politiche dell'energia e dell'ambiente. Questa impostazione ha trovato piena accoglienza nel “Programma delle infrastrutture strategiche” – allegato al Documento di Programmazione Economico-Finanziaria relativo alla manovra di finanza pubblica per gli anni 2009-2013. Restano fermi, quali elementi di base per la messa a sistema delle reti e dei nodi la piattaforma logistica del Nord Ovest/

Est, quella adriatica nord/centrale, la tirrenico/ adriatica sud e la piattaforma logistica del Mediterraneo sud. Tali piattaforme, in uno studio sistematico della evoluzione del territorio e dei flussi, devono essere caratterizzate funzionalmente per diventare piastre logistiche del Paese, inquadrata a loro volta in un mosaico comunitario. In questo contesto l'intermodalità diviene un logico presupposto e l'integrazione non si limita soltanto ai modi di trasporto, ma investe tutte le fasi della catena logistica e delle differenti filiere produttive.

Rete portante da ridisegnare: è questo un elemento che trova il massimo consenso e la massima condivisione da parte degli attori del sistema. Il Piano della Logistica definisce nella sua struttura base il ridisegno di una rete

Il ridisegno delle infrastrutture va affinato in relazione alla nuova posizione geo-economica del nostro Paese

in infrastrutturale portante del sistema, ovviamente da affinare in relazione alla nuova posizione geo-economica del Paese. L'obiettivo, più volte dichiarato, di realizzare e mettere a sistema una rete inte-

grata dell'offerta del trasporto intermodale, si realizza a due condizioni: ❶ assumere un modello organizzativo generale, in cui a una rete portante tendenzialmente completa nelle sue funzioni sia integrata una rete di impianti minori o di più elevata specializzazione;

❷ garantire nelle diverse situazioni locali un'effettiva unitarietà organizzata degli impianti tra loro complementari (i porti adiacenti siano sistema, i terminal ferroviari, le aree retroportuali e



i poli logistici minori manipolino anche traffico da attestare su altri impianti, ecc.). L'attenzione allo sviluppo dei sistemi urbani è stata negli ultimi anni abbastanza distratta, non riuscendo ad evidenziare i collegamenti tra gli insediamenti logistici (nelle diverse modalità), le aree produttive e di consumo, e il sistema infrastrutturale sottostante.

A fronte di questi obiettivi, le misure che si stanno mettendo a punto mirano ai seguenti obiettivi:

- riorganizzare la portualità e l'aeroportualità,
- riequilibrare il sistema modale sulle grandi direttrici di traffico,
- alleggerire la mobilità nelle aree urbane,
- mettere in sicurezza il sistema,
- sburocrazizzare il settore attraverso una forte semplificazione normativa,
- ridurre la fiscalità sul costo del lavoro e porre attenzione alla fiscalità internazionale.

Le scelte per la crescita del Paese: il nostro sistema logistico e trasportistico oggi, a causa del deficit infrastrutturale e delle inefficienze del sistema portuale (le dogane, ma non solo), oltre che della congestione del traffico nelle grandi aree metropolitane ha un



Fotolia.com

gap, rispetto ai Paesi che guidano l'Europa, di almeno 40 miliardi di euro all'anno. Il differenziale per il settore delle merci rispetto alla media europea è infatti di 4 punti percentuali. Questo divario si allarga se operiamo il raffronto solo con la Germania, dove l'incidenza dei costi di trasporto e logistica rispetto al fatturato di settore è del 15% contro il 20,5% dell'Italia. A causa di queste inefficienze, noi oggi perdiamo traffico, diretto al nostro Paese via mare e via aerea, per un valore di 3-4 miliardi di euro l'anno.

Obiettivo del Piano Nazionale della Logistica che la Consulta dell'autotrasporto e della logistica sta elaborando, su incarico del ministro Matteoli, è quello di individuare entro novembre, in ordine di priorità, le scelte: a) per ridurre l'inefficienza del sistema a partire dal 2011; b) per attrarre traffici ai nostri porti e ai nostri aeroporti. Strumento per il raggiungimento di questo obiettivo sarà un Piano decennale, con l'individuazione delle priorità di intervento e la valutazione degli effetti già nei primi 3 anni. *"Se riusciamo ad abbassare le quote dei maggiori costi del 10% all'anno - ha affermato Giachino - secondo le nostre prime stime, avremo recuperato per i primi 3 anni 12 miliardi di euro!"* A partire dall'anno 2011, i minor costi saranno determinati dalle seguenti azioni: ❶ avvio delo sportello unico doganale, ❷ decreto sui tempi di attesa al carico e allo scarico, ❸ autonomia delle Autorità portuali, ❹ disincentivi per ridurre i viaggi a vuoto, ❺ premialità all'outsourcing logistico, ❻ distribuzione urbana delle merci, ❼ intermodalità e co-modalità, ❽ Piano nazionale per i sistemi intelligenti di trasporto.

Chi volesse esprimere valutazioni e/o suggerimenti sui ragionamenti posti alla base del nuovo Piano nazionale della Logistica può farlo scrivendo a milano@assologistica.it e a segreteria.giachino@mit.gov.it ■

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI

 **CLASS** Sp.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

“INTANTO PARTIAMO DALLE PRIORITARIE”

E' il consiglio rivolto dal presidente di Assologistica al Governo che si accinge a redigere il nuovo Piano Nazionale della Logistica.

di **Giovanna Visco**



NEREO PAOLO MARCUCCI

Secundo Assologistica, in Europa è in atto una rivoluzione copernicana dell'economia logistica, che l'UE, con un insieme di interventi normativi, sta integrando e rendendo coerente tra i vari Paesi europei, per dare alle imprese, in un orizzonte temporale di 20 anni, un quadro di regole certe, necessarie anche al loro coinvolgimento negli investimenti infrastrutturali. Ciò riporta e focalizza l'attenzione sulla stesura del Piano nazionale della Logistica, ma senza mai perdere di vista il presente, per razionalizzare e rendere fruibile quanto già c'è, prima che sia troppo tardi.

PRESIDENTE MARCUCCI, COSA STA AVVENENDO IN EUROPA CHE COINVOLGE DIRETTAMENTE LA LOGISTICA ITALIANA?

■ Con la revisione e la definizione della nuova mappa della rete primaria, en-

tro gennaio 2011 l'UE identificherà il *core network* infrastrutturale dell'intera Europa a 27, licenziando in un unico strumento legislativo sia le linee guida che il regolamento finanziario delle TEN-T. In questo senso apprezziamo gli sforzi della Commissione, ma anche quelli del Governo nazionale per la redazione del Piano nazionale della Logistica.

PER ASSOLOGISTICA, QUALE DOVREBBE ESSERNE LA LOGICA ISPIRATRICE?

■ Nel Piano nazionale della Logistica il nostro Governo nazionale deve recepire le priorità infrastrutturali in base all'utilità per la logistica, scartando logiche di generiche richieste di accrescimento infrastrutturale di singoli enti o di singole imprese. Temporalmente, il Piano deve traguardare gli obiettivi entro i prossimi cinque anni, definendone un'agenda, gestita operativamente da una Cabina di regia ministeriale, con il pieno coinvolgimento delle associazioni rappresentative del settore.

QUESTO APPROCCIO QUALI CRITERI DECISIONALI COMPORTA?

■ Per noi di Assologistica ne comporta uno, implicito, di valutare la capacità

di soddisfazione della domanda di logistica delle infrastrutture esistenti favorendone l'integrazione; l'altro, esplicito, di creare le condizioni per coinvolgere capitali privati anche negli investimenti infrastrutturali, specie in quelli portuali.

“Le priorità vanno recepite in base all'utilità per la logistica; richieste generiche di enti e imprese singoli vanno scartate”

CIÒ SI RACCORDA ANCHE CON LA RIFORMA LEGISLATIVA DEI PORTI?

■ Secondo noi, lo stesso atto di indirizzo dovrebbe considerare conclusa la transizione avviata nel 1995, ponendo le basi normative della fase adulta dell'economia logistica e dell'industria portuale.

Fotolia.com





COSA INTENDE QUANDO PARLA DI INDUSTRIA PORTUALE?

■ Oggi molti operatori non sono più fornitori di servizi, ma vera e propria industria per qualità e quantità degli investimenti e per dimensione delle unità impiegate. La L.84/94 andrebbe revisionata in base a questa evoluzione imprenditoriale.

INTANTO, SI PIANIFICANO INVESTIMENTI INFRASTRUTTURALI UN PO' OVUNQUE...

■ In effetti viviamo una dimensione che in certi casi tocca l'irreale, come nel caso dei contenitori. Nei porti nazionali si movimentano circa 10 milioni di teu, di cui un 50% appartiene al mercato del trasbordo, mentre l'altra metà per il 25% è composta dai container vuoti da riposizionare. La prospettiva 2030 è una crescita annua del 3,5%, che ci porterà a circa 11 milioni di teu/annuo, poco più della nostra capacità attuale al netto degli interventi in corso di miglioramento, adeguamento e integrazione. Ma se anche la crescita annua fosse del 7% arriveremo a 18 milioni di teu/anno. A questo

punto il buon senso dovrebbe indurre, prima di decidere nuovi investimenti, a consolidare e se possibile diversificare l'attività dei terminal portuali già esistenti.

E A LIVELLO EUROPEO, QUAL È LA SUA VALUTAZIONE ?

■ Il documento commissionato dalla UE, assumendo come parametro le tonnellate di merce movimentate in Europa, considera credibile che l'attuale capacità dei porti dell'intero Continente possa far fronte all'aumento della domanda fino al 2030.

QUINDI NON DOBBIAMO TEMERE SOTTOCAPACITÀ?

■ Assolutamente no. Con una mappatura aggiornata delle connessioni tra gli esistenti nodi marittimi e terrestri e dragando, mantenendo adeguata-

mente, realizzando alcune infrastrutture ferroviarie necessarie al sistema indicato dall'Europa, l'offerta nazionale di infrastrutture ci sorprenderebbe. I Piani operativi in corso di realizzazione nei porti, se adeguatamente supportati da ferrovie e strade, potrebbero far fronte all'aumento, come già detto, dei traffici fino al 2030.

QUESTO RAGIONAMENTO VALE ANCHE PER GLI INTERPORTI?

■ Sì, perchè è necessario che sia lo Stato a indicare quelli con caratteristiche di terminali strategici del disegno comunitario. In questo senso la definizione di un Programma Nazionale dello sviluppo dell'intermodalità come parte del Piano Nazionale della Logistica è condivisibile, purchè contenga due punti fermi: il contrasto alla proliferazione di impianti inutili e la destinazione di risorse pubbliche solo agli interporti che sono parte di una più complessa piastra logistica.

E CHE DIRE DI QUELLI CHE NON SVOLGONO QUESTO RUOLO?

■ Potrebbero essere utilmente impiegati per realizzare finalmente i primi segmenti di city logistics, dando così risposta concreta alla sostenibilità delle reti distributive, come richiesto da Assologistica.

TUTTI QUESTI TEMI SI AFFRANCANO DALLE NOSTRE FS?

■ Quanto detto finora riguarda pure le ferrovie italiane. Ad esempio, gli investimenti finanziati dallo Stato attraverso FS è necessario che siano ricondotti alle decisioni strategiche nazionali, seguendo una logica di logistica nazionale e non di impresa FS o di Trenitalia Cargo, che oltretutto rappresenta una >

“Sì alla creazione del Programma nazionale per l'intermodalità all'interno del Piano Nazionale della Logistica”





Fotolia.com

quota minoritaria del traffico. Assolutamente cruciale per i nostri associati è incentivare il pluralismo ferroviario, evolvendo il ferrobonus recentemente approvato.

MA PER LA LIBERALIZZAZIONE FERROVIARIA, ASSOLOGISTICA COSA SI ASPETTA DAL PIANO DELLA LOGISTICA?

■ In generale riteniamo che il Piano possa perseguire una linea che impedisca che ogni evoluzione del pluralismo dell'offerta di servizi integrati sia bloccata dal fatto che RFI fa capo alla stessa holding alla quale fa capo Trenitalia e che ANSF (Agenzia Nazionale Sicurezza Ferroviaria) utilizzi al 100% cultura, strutture e personale delle Ferrovie dello Stato. Crediamo anche che nel Piano si debba chiarire che sono necessarie modifiche normative e regolamentari che mettano in condizione l'industria portuale di ogni tipo e genere di poter realizzare l'organizzazione delle manovre ferroviarie e, con opportune joint venture, anche l'avvio a destino.

IL PIANO HA UNA PROSPETTIVA DI LAVORO DI MEDIO PERIODO; INTANTO NEL BREVE CHE SI FA?

■ Si devono abbattere a costo zero alcuni ostacoli che, frenando il sistema logistico nazionale nel suo rapporto con il mercato, stanno convogliando

merci anche domestiche verso la logistica del Nord Europa. In ogni caso, alla base di qualsiasi ragionamento attuale o di prospettiva, chiediamo il massimo sostegno allo sviluppo della logistica in conto terzi.

ADOTTANDO QUALI INTERVENTI?

■ Incentivando con opportuni alleggerimenti fiscali, accettati dall'UE, il franco destino per l'export ed il franco fabbrica per l'import; avviando un'articolata operazione di intelligenza logistica per la riduzione della quota di viaggi a vuoto che oggi è oltre il 40%; superando le difficoltà che da 8 anni impediscono lo Sportello unico doganale; generalizzando buone pratiche come il pre-clearing; ridistribuendo gli iperbolici costi di alcuni servizi tecnico-nautici con la modifica dell'Art.14 della L. 84/94.

ASSOLOGISTICA È MEMBRO DELLA CONSULTA, MA NON HA SOTTOSCRITTO IL RECENTE ACCORDO SULL'AUTOTRASPORTO.

■ Infatti, per noi che rappresentiamo la committenza logistica dell'autotra-

sporto, alcune parti di esso sono risultate inaccettabili, ma contiamo molto sull'evoluzione di quell'accordo per arrivare ad avere un flusso logistico autotrasportato veloce, organizzato e regolare. Come per ogni altro segmento della supply chain, nei prossimi anni il concept per l'autotrasporto dovrà essere "quanto questa azione fa evolvere il settore" e non più "quanto lo fa sopravvivere" e il Piano Nazionale della Logistica sarà decisivo per azioni selettive che incentivino la crescita dimensionale assoluta e aziendale dell'autotrasporto in conto terzi.

OVVERO?

■ Sugeriamo che, da una certa data in poi, le "inevitabili sovvenzioni" vengano riconosciute solo ad aziende oltre una certa soglia dimensionale. Se è vero che l'orografia del Paese non consente la sostituzione massiccia della gomma con il ferro, è anche vero che un obiettivo realistico può essere la riduzione dell'offerta camionistica bassa, squalificata e povera.

"Il Piano dovrebbe impedire ogni forma di blocco verso il pluralismo dell'offerta di servizi ferroviari integrati"

SE QUANTO PROSPETTA ASSOLOGISTICA SI FARÀ, CHE COSA CI SI ASPETTA?

■ Purchè si realizzino il terzo valico Milano-Genova e la galleria di base del Brennero, il raggiungimento anche di parte degli obiettivi di breve-medio periodo può renderci player di ulteriori quote di traffico destinato ad altri Paesi, dando senso all'enunciazione dell'Italia piattaforma logistica del Mediterraneo. Così si avranno le potenzialità per competere sui mercati del Sud e Sud-Est Europa, predisponendo, sul modello "accademico" proposto da Unicredit, sistemi di *governance* non forzosi dell'intera filiera. ■



più valore alla freschezza
più potenza al tuo business

big business al tuo business



www.dispensalogistics.it

NELL'OUTSOURCING LA CINA VOLA ALTO

Mentre da noi si cincischia, a Pechino e dintorni esplode il mercato della terziarizzazione dei servizi. Con l'obiettivo di battere l'India.

di **Sandro Amurri**

Cina e unicamente Cina. Non solo in termini di produzione industriale e finanza (l'unica grande Borsa che continua a macinare tassi di crescita è quella di Shanghai), ma anche di servizi. Finora il sistema economico del Paese non ha sufficientemente puntato sullo sviluppo del terziario; le prospettive indicano invece che entro cinque anni Pechino e dintorni diventeranno leader anche in tale ambito. La scelta infatti di trasferire attività in outsourcing a specialiste cinesi sta cominciando a farsi strada da parte di grandi multinazionali europee, americane e giapponesi. Qualche esempio? Il gigante anglo-olandese dell'alimentazione Unilever e quello francese dell'informatica Cap Gemini hanno avviato la sperimentazione con successo di un'iniziativa di servizi a distanza situata a Canton, da dove (con call center in 13 lingue) una mega impresa locale assicura prestazioni per la "clientela dei suoi clienti" in tutto il mondo. E non ci sono solo loro ad aver scelto l'alternativa cinese. Anche altri leader mondiali si affidano a questa realtà per una esternalizzazione di funzioni operative che vanno dalla contabilità alla gestione dei contatti telefonici, dal reperimento di partner alla gestione di servizi logistici.

**Semplicemente
bravissimi!
In poco tempo
sono capaci
di organizzare
ottimi servizi
su misura**

Di fatto a Canton è stata creata una vera e propria piattaforma di outsourcing, capace di soddisfare ogni esigenza, inizialmente a imprese di Hong Kong, poi alle straniere che entravano nel gigante asiatico e da qualche tempo anche al di fuori dei confini nazionali. Così c'è chi dice che Canton stia diventando la concorrente numero uno di Bangalore, città indiana

centro scientifico d'eccellenza e sede di moltissimi call-center e centri gestionali attivi per clienti dei cinque Continenti. Ad agevolare Canton in questo scontro fra titani ci sono vari motivi: per esempio la maggiore vicinanza a Hong Kong, a Taiwan e alle province centrali della Cina, dove ormai è concentrata la produzione mondiale dei beni di consumo di ogni tipo. Inoltre un'organizzazione infrastrutturale migliore rispetto a quella indiana favorisce chi pensa a voler concentrare in nuovi hub (attualmente in fase progettuale) varie attività logistiche. Uno dei dirigenti dell'ente economico preposto all'iniziativa dichiara: "Ci fa quasi pena pensare che in Europa si parli della necessità di sviluppare inedite inizia-

tive rivolte all'organizzazione logistica dei flussi di merci provenienti dal nostro Continente. Visto che siamo noi a effettuare la produzione è molto più logico che resti nelle nostre mani l'impostazione dei servizi a valle delle attività industriali. Inizialmente avevamo perso il controllo di tali funzioni, ma oggi rientriamo in scena, con una competitività che Paesi come l'Italia o la Francia - per fare due esempi - non saranno mai in grado di offrire".

Il vero vantaggio, che porta a prevedere un enorme sviluppo delle iniziative di outsourcing cinesi, dipende dal fatto che ormai molti attori

Fotolia.com



OPERAZIONE "1000 - 100 - 10"

Strana sigla? Ve la spieghiamo subito. 1000 sta per il numero di fornitori d'outsourcing cinesi che ormai si propongono ai 100 maggiori gruppi mondiali in termini di business per operare dalle 10 maggiori città dell'Impero di Levante. E' un'iniziativa lanciata nel 2006 e che si sta affermando nel comparto, avendo già raccolto l'adesione di numerose multinazionali con attività produttive in Asia. In realtà tali numeri hanno solo un ruolo di marketing, poiché sono già stati superati, ma poco importa. Ning Wright di Kpmg afferma al proposito: "I vari governi locali propongono delle incentivazioni fiscali per fare in modo che si alimenti un meccanismo di attivazione di servizi in outsourcing molto competitivi, rivolti soprattutto alla logistica". Per questo settore si stanno di fatto realizzando vere e proprie piattaforme, con l'obiettivo di centralizzare in Cina l'organizzazione delle attività di distribuzione, visto che in alcuni casi la percentuale di produzione locale sui fatturati dei clienti supera il 50%. Che senso ha tenere le braccia in Asia e il cervello, per esempio, in Europa? Il ragionamento non fa una grinza.

dell'economia nazionale (quali banche, imprese della telefonia e assicurazioni) si affidano a terzi nella gestione dei propri servizi. Muovono quindi una massa di fornitori, i quali diventano sempre più forti e si propongono poi a potenziali clienti del resto del mondo. Determinante risulta pure l'impegno messo in atto per formare personale altamente specializzato (mentre da noi si penalizzano le università!), oggi forse il migliore al mondo. Anche perché qualunque sia l'attività cui sono destinati, i nuovi addetti ricevono comunque una forte preparazione informatica finalizzata alle imprese, per favorire un dialogo continuo e in evoluzione con le controparti operative. Sono inoltre addestrati a parlare almeno tre o quattro lingue, fra cui l'inglese in maniera perfetta.

Resta tuttavia un ostacolo: consiste nell'estrema polverizzazione di offerta da parte delle specialiste di outsourcing. Sono quasi sempre imprese che si presentano con non rile-

vanti dimensioni. Ma da qualche anno si assiste anche in tale ambito a un processo di concentrazione, cui contribuisce la politica economica voluta da Pechino. Che cerca d'integrare l'operatività dei protagonisti del mondo dei servizi con i centri di ricerca universitari, allo scopo di favorire la massima concretezza da parte di questi ultimi. Un esempio viene dalla città di Shenyang, che qualcuno ha già definito "Little In-

dia", dove si è concentrato lo sviluppo di fornitori di outsourcing, tutti strettamente legati al mondo della ricerca. Un hub "high tech" in chiave di servizi improntati all'ecologia sta prendendo inoltre piede a Wuqing, in una posizione geografica decisamente strategica. E che si stiano facendo passi da gigante lo dimostra il caso del gruppo Neusoft, il maggiore fornitore cinese di sistemi informatici per la terziarizzazione dei servizi; creato alla fine del secolo scorso oggi può contare su 16.000 specialisti e sta acquistando aziende del settore in tutto il mondo. Si dice che in una gara indetta da un gruppo industriale tedesco Neusoft abbia battuto ogni concorrente (sebbene sull'operazione ci sia ancora un certo velo di riservatezza). E un dirigente di questo gruppo avrebbe detto: "Ormai i cinesi sono i più bravi nell'adeguarsi alle richieste del cliente, perché in brevissimo tempo ti organizzano un servizio su misura, che poi è in grado di lavorare benissimo e senza imprevisti. Questo è il vero governo del fare e non quello di cui si cincischia in Europa". A qualcuno forse stanno fischiando le orecchie? ■



PIU' FORMICHE CHE ALLEGRE CICALI

Così sono i nostri connazionali quando vanno al supermercato. Lo dice il rapporto 2010 su "Consumi e distribuzione" della Coop.

a cura di **Valentina Ogliari**

Il rapporto Coop 2010 "Consumi e distribuzione" redatto dall'Ufficio Studi di Ancc-Coop (Associazione nazionale cooperative di consumatori) con la collaborazione scientifica di Ref (Ricerche per l'economia e la Finanza) e contributi originali di Nielsen, fotografa la situazione attuale dei consumi nel nostro Paese inserito in un contesto europeo e internazionale. Se è vero che il 2008 e i primi mesi del 2009 sono stati il momento più difficile per l'economia internazionale, è inevitabile che pur a fronte di un'inversione di rotta (anche se debole) pesa ancora sulla situazione attuale l'eredità lasciata dalla crisi. L'Italia non fa eccezioni e - pur godendo della ripresa internazionale - condivide con gli altri una comune incertezza sull'imminente futuro. D'altro canto è il nostro Paese ad aver subito con maggior evidenza l'impatto sociale della crisi tanto che oltre il 37% degli italiani, a fronte di una media dell'Ue che si attesta al 24%, percepisce un aumento della povertà nel tessuto sociale in cui vive e questa percezione trova riscontro nelle difficoltà delle famiglie a far fronte a impegni di pagamento di carattere ordinario, per non parlare delle spese occasionali e straordinarie. Una spesa imprevista di 1000 euro mette in difficoltà 2/3 dei cittadini e il 21% (a fronte di una media Ue che non supera il 12%) ammette di avere più

difficoltà a sostenere spese peraltro necessarie come quelle relative alla cura dei propri bambini. A fronte di simili preoccupazioni, inevitabile la contrazione dei consumi procapite che, nel biennio 2007-2009, si sono ridotti di oltre 600 euro l'anno a prezzi costanti, di cui 181 solo nella componente alimentare.

Nel biennio 2007-2009 i consumi pro-capite si sono contratti di oltre 600 euro all'anno, di cui 181 nella sola voce alimentare

A svolgere un ruolo decisivo per la ripresa dei consumi è l'evoluzione del mercato del lavoro. Negli ultimi 2 anni

di crisi si è registrata una caduta netta di 817.000 occupati italiani, solo parzialmente compensata dall'incremento dell'occupazione della popolazione immigrata (+ 405.000 occupati). Il dato è tanto più negativo perché occorre aggiungervi una contrazione occupazionale aggiuntiva e "latente" di circa 280.000 lavoratori tuttora in cassa integrazione e come tali a rischio nei prossimi mesi. La disoccupazione di un componente di una famiglia determina una compressione dei consumi familiari che il Rapporto Coop stima in oltre 330 euro al mese in meno con effetti soprattutto sulle spese per la mobilità, lo svago e la manutenzione dell'abitazione. La componente territoriale d'altronde gioca un ruolo significativo anche sui com-

Foto: fotolia.com



COSÌ LE VENDITE FINO A GIUGNO '10

Al momento la ripresa dei consumi ancora non c'è: nelle prime 33 settimane del 2010 il mercato della grande distribuzione registra una flessione delle vendite dello 0,3%. Persiste un quadro problematico: per la prima volta calano i consumi alimentari e calano in quantità prodotti di base come la pasta di semola (-2,8%), le conserve a base pomodoro (-2,3%), l'olio di oliva (-1,7%) e gli olii di semi (-5%), segno evidente delle difficoltà delle famiglie italiane. Coop va meglio del mercato, recupera quote, crescendo nello stesso periodo del 2%. Per le previsioni a fine anno e le proiezioni 2011 sull'inflazione bisogna fare attenzione: ci sono evidenti segnali di una possibile ripresa inflattiva. La tensione sulle materie prime, denunciata anche recentemente dalle autorità europee, in parte riconducibile a fattori oggettivi di calo della produzione (incendi in Russia e alluvioni in Pakistan, India e Cina), rischia di attivare una spinta speculativa che potrebbe portare i prezzi sui livelli massimi del 2008, cioè a un più 5%; un livello insostenibile in una situazione dove permangono le difficoltà per le famiglie.

portamenti dei consumatori. A "tirare di più la cinghia" i residenti al sud e nelle isole: soltanto prendendo in considerazione la spesa media mensile per alimentari e bevande la riduzione al nord si è attestata all'1,3% nel biennio a prezzi correnti, mentre al Centro e nel Mezzogiorno la flessione è stata molto più consistente attestandosi non lontano dal -4%. Un po' ovunque è il ceto medio ad aver sofferto di più. Cresce il divario a livello di consumi anche fra le famiglie che hanno o non hanno l'accesso a internet. Le prime già nel 2008 hanno speso circa 1200 euro in più al mese rispetto alle seconde, destinando maggiori quote di spesa allo svago, all'abbigliamento, alla mobilità: frutto sicuramente di un maggiore budget disponibile. E sono proprio queste famiglie una delle poche componenti dinamiche della società italiana dei prossimi anni.

La crisi, come ci si poteva aspettare, ha fatto cadere la domanda per quei prodotti il cui acquisto è possibile rinviare: arredamento (-7% a quantità nel 2007/2009), elettrodomestici (-8,7%), abbigliamento (-10,9%). Sorprendentemente però anche i consumi di beni di

uso quotidiano hanno subito contraccolpi negativi e tra questi persino i prodotti alimentari divenuti l'epicentro della crisi come mai negli ultimi trent'anni (da quando esiste la rilevazione Istat). Nella classifica dei consumi che hanno subito maggiori diminuzioni a prezzi costanti figurano il pane e i cereali (-5,2% nel 2007/2009), il pesce (-4,3%), latte, formaggi e uova (-3,3%), olii e grassi (-3,4%). Gli italiani, più formiche che cicale, sono diventati più sobri (il 14% dichiara di aver ridotto l'acquisto di alcolici e l'11% persino il fumo) e hanno messo in atto strategie di contenimento della spesa. Al supermercato, che continuano a privilegiare come luogo dove fare la spesa, diminuiscono le quantità acquistate e cercano le private label. Dichiarano di averlo fatto durante la crisi, ma di continuare a volerlo fare. Tanto che le previsioni del Rapporto Coop per il biennio 2010-2011, a fronte di un aumento del Pil segnalano una ripresa, benché debole, dei consumi delle famiglie (0,3%

La crisi non ha fermato la crescita dell'elettronica di consumo, in primis televisori a schermo piatto e smartphone

nel 2010 e 0,6% nel 2011). D'altro canto tra i prodotti che viceversa hanno continuato a crescere anche durante la crisi e ancora nel primo semestre 2010 spicca l'elettronica di consumo (televisori a schermo piatto e smartphone su tutti) che fa segnare un +16%. Apparecchiature e servizi per la telefonia (a partire dall'iPad), computer, audiovisivi continuano a figurare al top anche nelle voci dei consumi che cresceranno di più nel prossimo triennio seguiti da altre voci (farmaci e articoli sanitari, protezione sociale, servizi ambulatoriali) che fanno riferimento alle necessità di una popolazione che invecchia. Emergono poi consumi di nuova necessità come i servizi ricreativi e culturali, le vacanze, i pasti fuori casa. A dispetto della crisi, gli italiani aspirano infatti a consumi edonistici, con una quota aggiuntiva di servizio e improntati alla ricerca del benessere e non a caso nella prima metà del 2010 riacquistano quota i carrelli Etnico (+6,5% a quantità), Salute (+6,4% integratori e complessi vitaminici, dolcificanti, prodotti senza glutine, yogurt) e Pronto (+8% un paniere composto da paste fresche, sughi pronti, pizze e snack surgelati, merendine e frullati). ■



PALLET SANIFICATI, CHE CONFUSIONE!

Anita ha chiesto che si proceda alla sanificazione dei pallet per i prodotti alimentari, affrontando il tema però in maniera impropria.

di **Luca Giovannini**

La posizione di Anita (Confindustria) relativa ai nuovi adempimenti sui pallet previsti nel pacchetto di norme sull'autotrasporto di inizio agosto ha generato molte polemiche. Ma procediamo per gradi. *“L'accordo siglato con il Governo contiene importanti provvedimenti per la competitività dell'autotrasporto – aveva commentato Giuseppina Della Pepa, segretario generale di Anita - e sul versante dei bancali si registra finalmente un cambiamento di rotta che mira a garantire maggiore trasparenza nella pratica d'interscambio tra vettori e committenti e al tempo stesso a contrastare il traffico illecito del riutilizzo dei bancali”*. Anita insiste inoltre sul tema della sanificazione del pallet, procedimento che reputa necessario per il trasporto dei prodotti alimentari.

Un tema, quello della sanificazione, che è utilizzato in maniera impropria da Anita, facendo riferimento a un'armonizzazione di normative comunitarie. Allo stato attuale, lo standard internazionale sulle misure fitosanitarie (ISPM n15) è il solo strumento in essere che definisce i possibili trattamenti fitosanitari da applicarsi agli imballaggi in legno ed esportati al di fuori della Ue. Questo trattamento del legno previene la diffusione di organismi nocivi alle piante e viene eseguito sui pallet Epal

nuovi. Come si vede, quindi, niente di tutto ciò ha pertinenza con il trasporto di prodotti alimentari in sede comunitaria, nè tanto meno garantisce igiene, integrità e quella salubrità della merce cui fa riferimento Anita.

L'unica direttiva Ue su questo tema riguarda bancali nuovi, trattati per fermare la diffusione di parassiti dei pini

stica- riguarda un trattamento termico del bancale in legno per almeno 30 minuti e il raggiungimento al cuore del legno di una temperatura di 36 C°. L'ob-

bligio, entrato in vigore in tutta Europa già dal gennaio di quest'anno, è stato posticipato per 6 mesi espressamente solo in Italia, per consentire ai produttori omologati di adeguare i propri impianti dai quali escono in media 8 milioni di bancali nuovi ogni anno. La decisione Ue si è resa necessaria per contrastare la diffusione del nematode del pino che dal Portogallo nel 2008 ha intaccato le foreste di alcuni Paesi europei, trasportato dal legname destinato alla produzione di imballaggi in legno. Detto ciò, è quindi assurdo traslare superficialmente disposizioni nate per difendere il patrimonio forestale su ambiti lontanissimi come l'igiene e la salubrità nel trasporto di prodotti alimentari. Con questi ragionamenti dovremmo sterilizzare tutta la catena di conservazione dei prodot- ■

“L'unica direttiva esistente in materia in Europa – chiarisce meglio Jean Francois Daher, segretario generale di Assologi-

Fotolia.com



Tecnica

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

Flessibilità

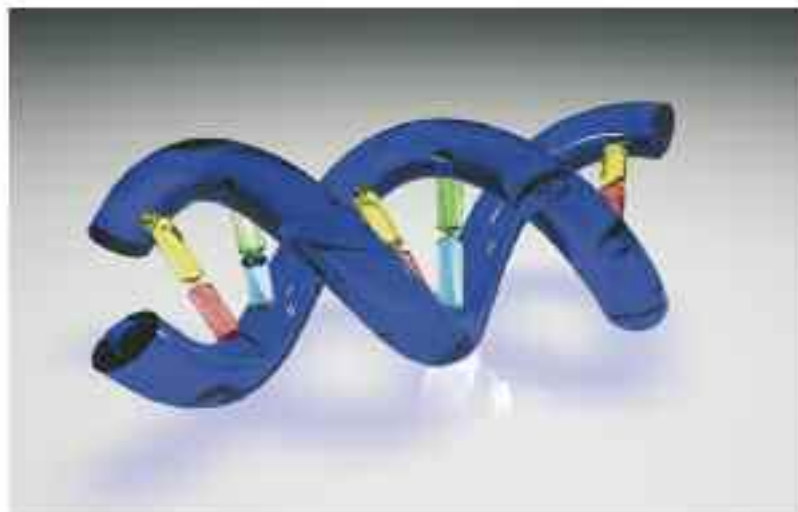
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

Dinamica

BSL, attraverso un attento e continuo studio delle esigenze del settore, offre una logistica di nuova generazione, una logistica a 360°.

Veloce

L'attitudine al problem solving e la conoscenza del settore costituiscono il valore aggiunto di BSL.



Logistica_da sempre

BSL, grazie all'esperienza ormai quarantennale della famiglia imprenditrice e dei managers di cui si avvale, ha sviluppato specifiche professionalità per la gestione di soluzioni logistiche "su misura" per meglio soddisfare le esigenze e le strategie dei Clienti.



www.bsl-spa.it

BISOGNA REAGIRE PRIMA CHE SIA TARDI

Consigli utili e molto operativi su come comportarsi in presenza di un evidente danno economico e d'immagine quando c'è un caso di falso.

A cura della **Redazione**, sulla base di informazioni fornite da Ice

Il problema resta, sebbene se ne parli meno negli ultimi tempi, complice la crisi economica. Ma le merci contraffatte – secondo alcune segnalazioni qualificate – starebbero aumentando, data l'entrata sul mercato mondiale di nuovi protagonisti, quali sono molti Paesi emergenti finora scarsamente considerati come forti esportatori e falsificatori su larga scala. Occorre quindi dedicare ancora molta attenzione all'argomento, che è causa di notevoli danni sia per i produttori sia (in certi casi) per gli operatori logistici. Cosa è necessario fare se si ha sentore o prova che stanno per entrare sul mercato da un Paese terzo (non appartenente all'Unione europea) beni di consumo falsi? Più volte gli organi competenti hanno fornito indicazioni al proposito. E' il caso, per esempio, dell'Ice (Istituto per il commercio estero). Il quale dà alcuni suggerimenti molto importanti, proprio per chi debba gestire flussi commerciali.

Chi è titolare di diritti di proprietà industriale può presentare all'Agenzia delle Dogane una domanda d'intervento, attraverso la quale è attendibile bloccare gli articoli di cui si sospetta la contraffazione. Occorre però allegare una dichiarazione di assunzione di responsabilità da parte del titolare e

un'ideale documentazione che attesti la legittimità a chiedere tale azione, assieme a cataloghi o altro materiale utile a chi dovrà compiere i controlli in merito. Tale domanda pone in sorveglianza le merci sospettate di contraffazione per il periodo di un anno, prorogabile solo su iniziativa di parte. Il tutto non comporta costi per l'azienda che si sente danneggiata. Ci può essere il caso che

Le misure di protezione urgente sono molto più utili rispetto alle cause intentate in tribunale

il reato assuma la dimensione di pirateria industriale, situazione in cui è consigliabile presentare denuncia penale agli uffici localmente competenti (Procura della Repubblica o Commissariato di zona).

Il Codice della Proprietà Industriale ha attribuito al Ministero dello Sviluppo Economico – Ufficio Italiano Brevetti e Marchi – specifici poteri di iniziativa, fissando la possibilità di azioni d'ufficio per il tramite del Prefetto della Provincia interessata, attraverso il sequestro amministrativo della merce contraffatta, nonché – previa autorizzazione dell'autorità giudiziaria – la sua distruzione, a spese del contravventore (laddove ciò sia individuato). Gli esperti di Ice consigliano che le mi-

sure di protezione urgente sono molto più utili rispetto alle cause in Tribunale. E' il caso soprattutto del sequestro: è sufficiente notificare contraffazioni sulla base di ragionevoli e oggettivi riscontri (materiale di vario tipo che lo confermi) per poter chiedere al giudice, a volte anche senza la convocazione del concorrente, un sequestro di prodotti considerati imitazione o ri-

Fotolia.com



E LA CINA FA LA PARTE DEL LEONE

produzione di ciò che è protetto dal diritto fatto valere. Se risulta chiaramente che questo è avvenuto il giudice, solitamente nell'arco di al massimo qualche settimana, concede il provvedimento. Tale scelta è importante perché a volte si riesce a giocare sul fattore sorpresa, facendo sì che il contraffattore sia colto con le mani nel sacco. C'è poi il secondo caso della cosiddetta descrizione. Spieghiamolo in modo sintetico. Talvolta è necessario avere un'idea più precisa della copiatura o magari, pur essendone convinti, si vuole acquisire la certezza che il contraffattore non ne faccia scomparire la prova. Chi si ritiene danneggiato può ottenere, in tempi anche più brevi rispetto al sequestro, un provvedimento di descrizione di quanto si considera

Lo scorso anno si è registrato un incremento dei casi riguardanti piccoli quantitativi di merci contraffatte vendute in Europa. Questo fenomeno può essere spiegato con il maggior ricorso al trasporto aereo e postale, dovuto al boom delle vendite via internet. Nonostante le sigarette rappresentino una parte consistente del totale dei sequestri (oltre il 60%), si è rafforzata la tendenza alla diversificazione delle merci soggette a contraffazione. Continuano a essere falsificate grandi quantità di prodotti che possono nuocere seriamente alla salute dei consumatori. In particolare, è cresciuto in maniera sensibile il numero di farmaci sequestrati. Tra le medicine più frequentemente contraffatte figurano Viagra, Cialis e Levita, ma anche anticolsterolo, contro l'osteoporosi e antiipertensivi. La Cina è il principale paese produttore di merci contraffatte (oltre l'80% del totale dei prodotti confiscati proviene dalla nazione asiatica). Se nel settore delle medicine l'India, gli Emirati Arabi Uniti e la Cina detengono il primato, nel comparto alimentare il primo posto spetta alla Turchia e nei dispositivi elettronici alla Malesia.

contraffatto, operazione eseguita pure con l'aiuto di esperti. Fornendo un minimo d'informazioni (basta soltanto un dépliant del concorrente o una fattura d'acquisto di un suo prodotto) si può far valere il proprio diritto anteriore. Quando acquisito il verbale della descrizione, l'azienda deciderà poi sui successivi passi, ma certamente chi risulterà aver violato il diritto si troverà in una situazione delicata.

Il terzo caso riguarda l'inibitoria. Molto spesso la richiesta della concessione del sequestro è accompagnata da quella di emettere un ordine di inibitoria, ovvero di ingiungere all'autore dell'illecito di astenersi immediatamente dal comportamento lesivo, pena alcune sanzioni. Questa misura, decisamente deterrente, può essere concessa anche nel corso di una causa ordinaria già pendente fra le parti, se si verifica una situazione particolarmente grave e urgente, a danno dell'azien-

da che il tribunale ritiene sia opportuno "tamponare". Il quadro delle misure rivolte a scoraggiare imitazioni o contraffazione va infine completato con le sanzioni amministrative e penali, che a diversi livelli sono state di recente introdotte, anche a seguito della direttiva comunitaria sull'enforcement, cioè sul rafforzamento dell'esecuzione delle sanzioni a tutela dei diritti sulla proprietà industriale.

I tempi della giustizia sono spesso molto lunghi. Il fatto è che, se si subisce una contraffazione, il primo interesse di chi è danneggiato consiste nell'eliminarla e quindi nel togliere dal mercato il prodotto copiato nei tempi più brevi possibile. Il vero danno, che si sopporta, consiste nel fatto che si può perdere della clientela, che per errore o anche per calcolo viene deviata verso il concorrente scorretto, oltre che nella lesione d'immagine dell'azienda, i cui prodotti finiscono per essere talvolta squalificati, magari in termini di qualità o di prezzo rispetto a quelli proposti da chi ha commesso il reato. Prima si reagisce e meglio è. ■

Ci sono anche le sanzioni amministrative e penali, volute chiaramente da una direttiva comunitaria



CHILOMETRI ZERO PERPLESSITA' TANTE

I consumatori chiedono sempre più derrate "di casa", ma non sempre i logistici sono favorevoli. Per le varie complicazioni che ciò comporta.

di **Sandro Martinelli**

La denuncia viene dalla Gran Bretagna: troppi prodotti, soprattutto agricoli, originati localmente devono subire lunghi trasferimenti (per attività logistiche) prima di tornare nei centri vendita vicini ai luoghi di partenza. Il che ne riduce inevitabilmente la competitività e ne aumenta l'impatto ambientale. Un esempio? La panna che esce dalle fattorie della Cornovaglia, distanti in alcuni casi solo tre chilometri dalle case di chi poi la compra, percorre fino a 500 chilometri per essere confezionata. E ciò finisce per far dire ai critici di questo modo di concepire la logistica che, alla fine, quella panna non è più un "prodotto locale", così come definito dalle normati-

ve che regolano l'immissione sul mercato di generi alimentari.

Per dimostrarlo è sceso addirittura in campo l'autorevole quotidiano britannico *The Guardian*, una cui inchiesta ha dimostrato che non è corretto parlare di prodotti a "chilometro zero" quando, nella realtà dei fatti, i chilometri percorsi sono spesso davvero tanti. Ma un rapporto del ministero dell'Agricoltura inglese ha riportato

la discussione in termini meno categorici, sostenendo che molte volte il costo del trasporto e dell'organizzazione logistica delle produzioni agricole è ben minore rispetto a quello dell'energia necessaria per far funzionare i frigoriferi dei supermercati o a quello del carburante consumato dalle auto dei clienti finali per raggiungere i centri di vendita. E' evidente che il modo di vedere le cose dipende da vari fattori.

Richiedono strategie semplificate nei processi di acquisto, fatturazione e spedizione

Qual è la verità? Le risposte sono numerose ma tutte diverse. Un grande distributore sempre inglese si è reso conto che i prodotti a "chilometro zero" devono determinare molti cambiamenti per essere venduti come tali nei centri commerciali. E ha cominciato a lavorare su un progetto ad ampio spettro. Per esempio decidendo che non ha senso promuovere la vendita di insalata o patate locali quando per l'"advertising" si consuma molta carta, con distruzione di alberi e produzione di gas a effetto serra. Meglio allora creare delle campagne ad hoc via email alle comunità che vivono a non più di dieci o venti chilometri dal punto vendita interessato. C'è poi la necessità di adottare strategie semplificate nei processi di acquisto, fatturazione e spedizione, concepite per consentire un facile matrimonio fra



le grandi reti commerciali e i produttori locali, spesso di taglia minima. Qualche catena è arrivata a mettere a punto soluzioni integrate, da proporre ai fornitori agricoli minori, specializzati appunto nelle derrate a "chilometro zero". Determinante appare l'aspetto che il numero delle referenze prodotto aumenta di molto e ciò non piace agli uomini della logistica, più favorevoli a una standardizzazione degli ordini. Ma i commerciali spingono invece spesso nella direzione opposta, sebbene sappiano che diminuiscono così le economie di scala e che l'automatizzazione delle procedure si fa più complessa. Le in-

Conviene di più produrre pomodori in Gran Bretagna o importarli dai vari Paesi mediterranei?

dagini di mercato dimostrano in effetti come l'offerta di prodotti locali sia molto apprezzata dalla clientela, giovane e anziana, disponibile a pagare anche di più per avere qualcosa con il marchio "prodotto a casa tua".

Consumare prodotti "locali" è comunque più sostenibile dal punto di vista ambientale; lo ammette Josh Martin dell'associazione canadese 100MileDiet, che promuove la vendita di derrate che fanno al massimo 160 chilo-

metri. Ma è sempre vero? Alcuni studi dimostrano che può essere addirittura più conveniente, in termini energetici, trasportare pomodori con un camion dalla Spagna alla Gran Bretagna che produrre gli stessi pomodori in Gran Bretagna utilizzando una sera riscaldata. A conclusioni simili si è giunti quando gli inglesi hanno confrontato le emissioni in CO2 per unità di prodotto dovute a qualsiasi mezzo di trasporto rispetto alle più inquinanti coltivazioni in serra (che da loro richiedono un riscaldamento maggiore rispetto alle calde aree mediterranee). Il quadro insomma è complesso e la discussione sulla convenienza o meno dei cibi a "chilometro zero" è solo agli inizi. ■

S.A.F.I.M. LOGISTICA GROUP

LOGISTICA TOTALE
...dal 1934

S.A.F.I.M. Srl
Via Superio, Gallino 22/28 Fratz. Palermo 10060 NICONE (TO)
Tel: 011-550.71507-8 Fax: 011-550.7160

DEPOSITI MERCI • MAGAZZINI FRIGORIFERI DA +4 A -25°C • MAGAZZINO DOGANALE 'A' • LOGISTICA INTEGRATA 'AD HOC' CON PIATTAFORME LOGISTICHE PER LA GDO • TRANSIT POINT • FACCHINAGGIO E GESTIONE MAGAZZINI E MERCI IN OUTSOURCING • GESTIONE AUTOMATIZZATA GIACENZE E FLUSSI • LAVORAZIONI CONTO TERZI • TRACCIABILITÀ HACCP • TRASPORTI

www.safim-srl.it

RAEE: LOMBARDIA LA PIU' VIRTUOSA

Con 38 milioni di rifiuti da apparecchiature elettroniche guida la classifica '09 delle Regioni che meglio si sono distinte in tale raccolta.

di Giuseppe Cristaldi

La Regione Lombardia, con quasi 38 milioni di kg di RAEE (rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche) raccolti nel 2009, è in vetta alla classifica come la Regione d'Italia più virtuosa nella raccolta e nella gestione di tali rifiuti. È quanto emerge dal dossier 2009 realizzato dal Centro di Coordinamento RAEE. La quantità raccolta in Lombardia è più che doppia rispetto a quella recuperata l'anno precedente, con una media pro-capite attestata sui 3,85 kg per abitante, un dato che supera quella nazionale di oltre mezzo chilo.

1 745 Centri di raccolta intercomunali, distribuiti in modo capillare su tutto il territorio regionale, riescono a servire

1292 comuni su 1546, ovvero il 92,7% della popolazione residente nella Regione. Ma da che cosa sono costituiti principalmente i RAEE lombardi? La ripartizione dei RAEE tra i 5 raggruppamenti riflette tendenzialmente le medie italiane con la sola differenza del raggruppamento *piccoli elettrodomestici* (R4), che in Lombardia supera il raggruppamento *grandi bianchi*

(R2). I RAEE più raccolti risultano quelli appartenenti al raggruppamento *TV e monitor* (R3), seguiti da quelli facenti capo al raggruppamento *freddo e clima* (R1). A chiudere la classifica le *sorgenti luminose* (R5).

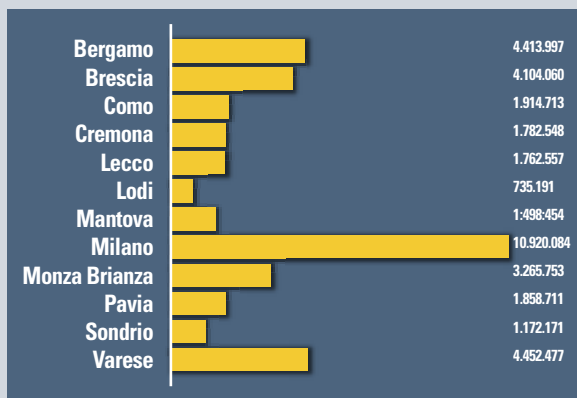
Tra le province, Milano si distingue per essere quella in cui in termini assoluti si raccoglie il maggior quantitativo di RAEE della regione. Un risultato importante dovuto principalmente al gran numero di residenti, dato che la media pro-capite è inferiore alla media regionale e si attesta a 3,42 kg per abi-

tante. Molto alto anche il numero di centri di raccolta che sono in tutto 127 e servono 128 comuni su un totale di 134. La popolazione servita è pari a quasi il 95% del totale. Per quel che riguarda la suddivisione tra i vari raggruppamenti si rileva una raccolta molto elevata di TV e monitor (R3) pari a oltre il 36%.

"La Lombardia si conferma anche per il 2009 la Regione in cui in termini assoluti si raccolgono più RAEE - ha sottolineato il presidente del centro di coordinamento RAEE, Giorgio Arienti - e con 745 Centri di Raccolta, che servono la quasi totalità della popolazione residente, è una delle regioni più attrezzate d'Italia. Con il dossier dedicato alla Lombardia abbiamo voluto fornire un quadro completo e dettagliato degli ottimi risultati ottenuti nella Regione e in tutte le Province, in modo da analizzare punti di forza e criticità di un sistema che sta svolgendo un lavoro eccellente, ma ha ancora margini di miglioramento. Il 2009 è stato un anno importante per il sistema di raccolta con un trend destinato a consolidarsi nel 2010. Infatti con l'entrata in vigore dell'uno contro uno' e con la possibilità da parte dei consumatori di consegnare l'apparecchio elettronico da buttare al commerciante al momento dell'acquisto di uno nuovo il sistema di gestione e di raccolta dei RAEE si svilupperà ulteriormente". ■

La media pro-capite di rifiuti recuperati è di 3,85 Kg, mezzo chilo in più della media nazionale

QUANTITATIVI DI RAEE RACCOLTI NELLE PROVINCE LOMBARDE ANNO 2009 (KG)



Fonte: Centro di coordinamento RAEE

quando
l'affidabilità
è tutto...



tasso 0 per 40 mesi

Mitsubishi Carrelli Elevatori crede che il Cliente sia la risorsa più importante. In un mercato in continuo cambiamento, le esigenze dei clienti variano e Mitsubishi ne anticipa i bisogni. Finanziamento a tasso 0, leasing, noleggio a breve e lungo termine, queste sono le proposte di MITSUBISHI, questo il nostro obiettivo per oggi, per domani, per il futuro.



Tasso 0 = massimo risparmio
Mitsubishi Forklift Trucks
vincitore del "European
Award" Garanzia 5 anni

 **DEGROCAR**
insieme possiamo

Degrocar S.r.l.
Via Salaria 100A

tel. 0611 6106600
www.mitsubishi-trucks.it
www.forklifttrucks.it

Numero Verde
800 264 603

 **MITSUBISHI**
CARRELLI ELEVATORI

IL CANALE DELLA GDO BATTE I "PETSHOP"

Gli italiani premiano quei punti di vendita che assicurano per i loro amati animali cibi di qualità a un prezzo più concorrenziale.

di Anna Mori

Nel 2009 il mercato del pet food, nel nostro Paese, nonostante l'incertezza economica, ha registrato trend di crescita positivi: gli italiani non hanno rinunciato ad acquistare gli alimenti più indicati per i propri animali, per salvaguardarne la salute e il benessere. Si sono però dimostrati più sensibili verso quei canali di vendita in grado di assicurare un prodotto di qualità a un prezzo più concorrenziale. E' quanto emerge dal "Rapporto 2010, alimentazione e cura degli animali da compagnia" realizzato da Assalco (Associazione nazionale imprese per l'alimentazione e la cura degli animali da compagnia) in collaborazione con IRI e Anmvi. Il rapporto rivela come i numeri complessivi del

mercato si attestano a dicembre 2009 sui 581,2 milioni di euro sul canale specializzato e 909,3 milioni di euro sul canale GDO, per un totale di 1.490,5 milio-

Nel 2009, secondo dati Assalco, si sono vendute quasi 500 mila tonnellate, di cui oltre 380 mila via GDO

ni di euro, corrispondenti a 495.800 tonnellate vendute. Di questi volumi totali, 382.500 tonnellate sono passate dalla GDO, in aumento del 2,4% sul 2008, mentre le 113.300 tonnellate rimanenti sono passate attraverso i petshop. A fronte di un costante moderato aumento dei volumi di vendita degli alimenti cane e gatto, che nel 2009 si porta al +1,8%, il dato che salta all'occhio per la prima volta da alme-

no un decennio è, tuttavia, il sorpasso nel tasso di crescita del canale GDO su quello petshop.

Del tutto confermata è la tendenza positiva e trainante nel consumo degli ali-

NUOVI TREND

Nel mercato del pet food si registra da tempo la costante tendenza alla differenziazione di prodotto (sia delle categorie merceologiche che dei formati). Questo perché l'acquirente di pet food considera il proprio animale come un membro della famiglia e, pur ricercando prodotti a prezzi interessanti, pretende un'alimentazione dal buon livello qualitativo, che assicuri un nutrimento vario e completo. A queste necessità dei consumatori, i produttori hanno risposto puntando su un'offerta ancor più ricca e variegata, proposta in formati di dimensioni più limitate rispetto al passato, per un utilizzo più rapido e semplice, come per esempio il monoporzione. Un altro trend emergente è quello dei cibi funzionali, ovvero alimenti non più concepiti solo come fonte di nutrienti necessari, ma anche come componente essenziale per il benessere dei pet.

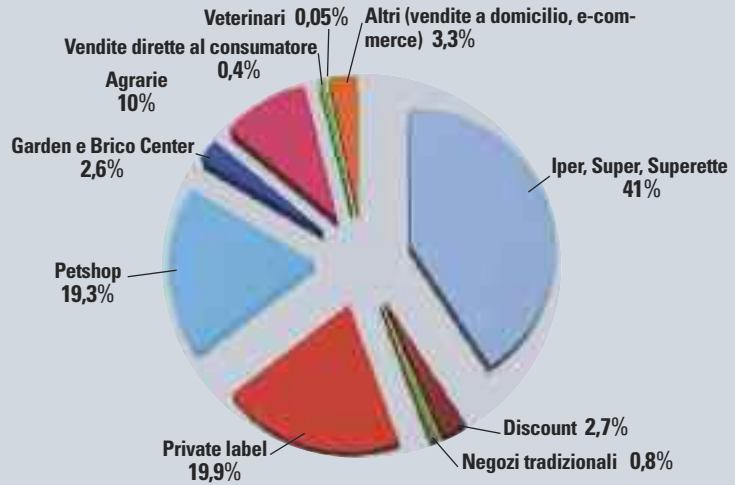


Fotolia.com

menti secchi, in particolare quelli gatto con una forte spinta dal canale grocery, che copre il 55,9% del mercato del secco gatto, dove crescono del 10,2%, mentre quelli cane, più forti nel petshop come quota (67,1%), crescono molto bene in GDO con un +5,5% raggiungendo il 32,9% sul totale del mercato del secco cane. Gli alimenti umidi d'altra parte continuano a registrare performance molto positive nel petshop, in cui sono offerti prodotti di fascia top ad alto contenuto di servizio, con un +8,5% per il segmento gatto e +7,2% su quello cane. Le quote più importanti però permangono naturalmente in GDO, che copre il 77% del mercato per quanto riguarda gli umidi gatto e il 71,8% per gli umidi cane. In costante ascesa il segmento snack & treats, ormai arrivato a 65 milioni di eu-

CANALI DISTRIBUTIVI DEL PET FOOD

La distribuzione avviene su molteplici canali, oltre a GDO e petshop



ro con una crescita dell'11,1% sul 2008. Per quanto riguarda gli alimenti per altri animali, la rilevazione in GDO mostra anche nel 2009 una buona prestazione, seppure inferiore a quella degli alimenti per cane e gatto, con vendite in au-

mento del 4,6% a valore. Sullo stesso canale, molto bene le performance degli accessori (igiene, giochi e altri) al +9,1% sul 2008, meno brillanti le lettiere, che comunque sono in crescita al +3,3%, sempre a valore. ■



RAVENNA
IS FAMOUS ALL OVER THE WORLD
JUST TO BE IN ITALY
JUST FOR ITS HISTORY AND ARTISTIC MOSAICS
JUST FOR
RAVENNA CONTAINER TERMINAL



TERMINAL CONTAINER RAVENNA

YOUR STRATEGIC GATEWAY ON THE ADRIATIC SEA.

SAPIR



Via Clusariana, 105 - 48122 Ravenna (Italy) - P.le +39 0544 434411
email: segreteria@tcrravenna.it - www.tcrravenna.com

"VOGLIAMO UNA RETE DISTRIBUTIVA DIRETTA"

E' la risposta dell'operatore francese al bisogno di garantire omogeneità nella qualità e nei costi dei servizi di distribuzione.

di Ornella Giola



UGO LEMORINI

FM Logistic, operatore logistico francese ideatore di soluzioni innovative e customerizzate al servizio della global supply chain dei suoi clienti, è in Italia dal 2005; anche da noi si propone come partner per le attività di deposito, trasporto, co-packing e co-manufacturing. Accanto alla sede di San Mauro Torinese (Torino) e alla piattaforma a Capriata d'Orba (Alessandria), dove dal 2007 ospita il cliente Saiwa (gruppo Kraft Foods), ha da poco attivato una nuova piattaforma logistica alle porte di Roma. Al general manager, Ugo Lemorini, abbiamo chiesto di illustrarci gli obiettivi e le strategie del 3PL da lui diretto.

PUO' TRACCIARE UN BILANCIO DELL'ATTIVITÀ SVOLTA DA FM LOGISTIC ITALIA?

■ Nel corso del 2009 oltre all'acquisi-

zione di nuovi clienti, abbiamo anche iniziato a sostenere lo sviluppo di un network distributivo, diretto dove possibile o tramite contratti con partner locali (specie in Piemonte e in Lombardia). Abbiamo acquisito pure clienti in pura distribuzione, nonostante non disponessimo di strutture dirette. A inizio 2010 abbiamo iniziato a lavorare per un progetto con un primario gruppo alimentare, che ci ha dato l'opportunità di partecipare alla terziarizzazione del suo network distributivo sulla piattaforma di Roma. E così dal 2 agosto siamo subentrati nell'attività all'interno di un magazzino a Monte Rotondo (a nord di Roma) di 12 mila mq, totalmente a temperatura controllata.

LEI È IN FM DAL 2008; QUALI OBIETTIVI HA CONCRETIZZATO?

■ Il primo obiettivo era assicurare qualità del servizio, cosa che è stata fatta nei primi sei mesi; nei secondi sei mesi abbiamo lavorato sugli aspetti economici e quindi sull'essere efficienti e competitivi coi clienti a venire. Oggi siamo assolutamente in linea con entrambi gli aspetti. Siamo in lieve ritardo sulla crescita, anche se - essendo partiti da

zero nel 2008 - oggi disponiamo di un budget che si chiude a marzo 2011 con circa 20 milioni di euro.

QUALI SONO INVECE I PROGETTI DEL GRUPPO FM LOGISTIC?

■ Nel periodo compreso tra 2011 e 2013 vogliamo passare dai circa 650 milioni di euro di fatturato a 1 miliardo, con quindi una crescita importante. In Italia puntiamo ad arrivare ai 50 milioni di euro di turnover; è un obiettivo realistico da cogliere in modo organico, senza acquisizioni di altre aziende. Anche a livello di gruppo l'obiettivo è realistico, come sempre avviene per FM, che è un'azienda patrimoniale e padronale nella quale gli impegni si prendono in un'ottica di gruppo imprenditoriale.

EFFETTUERETE QUINDI ANCHE DELLE ACQUISIZIONI COME GRUPPO?

■ In Italia per la buona performance e per le potenzialità del mercato è stata valutata una crescita organica. Questo non vuole dire che in altri Paesi FM non valuti in maniera obiettiva l'opportunità di acquisire aziende solide e in linea con l'approccio FM. Per esempio in Francia è stata acquisita una società del settore farmaceutico, la Aexxdis, operativa già in tutta Europa. FM ha preso atto come in un settore co-

"Chiuderemo l'anno con un fatturato di 20 milioni di euro, che dovranno diventare 50 entro il 2013"

me quello del farmaco la crescita organica è impossibile e quindi ha preferito procedere all'operazione con Aexxdis.

IN UN MOMENTO IN CUI I VOSTRI DIRETTI COMPETITOR STANNO FACENDO IL CONTRARIO, VOI ENTRATE DIRETTAMENTE IN CAMPO ANCHE NELLA DISTRIBUZIONE. COME MAI?

■ Dato che l'attività di distribuzione è costosa e complessa, in genere i nostri concorrenti cercano di terziarizzarla. Il problema sta però nel fatto che la distribuzione regionale è un'attività molto a rischio: è il 'core business' delle aziende di logistica in Italia, dove la presenza del dettaglio è ancora molto forte e la stessa GDO richiede consegne frequenti e di piccole dimensioni e quindi i 3PL necessitano di un network distributivo. Se



però si analizzano le società con le quali in genere si effettua la terziarizzazione sono di piccole dimensioni e costruite attorno a singole figure imprenditoriali, con i potenziali rischi di chiusura, acquisizione o fusione che rendono instabile il mercato della distribuzione. Noi stiamo facendo il possibile per essere presenti direttamente e - dove non possiamo - intendiamo creare una sorta di network distributivo in franchising.

PUÒ CHIARIRE MEGLIO IL CONCETTO?

■ Non intendiamo solo rivendere il lavoro connesso alla distribuzione in maniera opportunistica a partner locali, ma vogliamo costruire un modello distributivo che abbia una sua omogeneità, al fine di garantire ai clienti dei parametri di servizio e di costo certi. L'idea su cui stiamo lavorando è quella di creare un modello distributivo che dia un tipo di servizio sicuro, costante, misurabile e >



PROGRAMMA PRELIMINARE DEL CONVEGNO
 Genova, 1° dicembre 2010
 PALAZZO DUCALE, Salone del Maggior Consiglio



GENOVA: BIENNALE DEL MEDITERRANEO

Un'opportunità per lavorare all'alto potenziale e massimo impegno per l'Italia, il Mediterraneo e per l'intera Europa

- 10:15 Registrazione convegnisti
- 10:30 **Apertura lavori**
 Presidente della Biennale G. Agnelli, Presidente della CONLOG (Associazione italiana logistica), Presidente della Assolombarda
 Arnoldo Mastelloni, Segretario Generale Assolombarda, M. Merloni (ApM)
 B. Giacchini, Direttore Generale Assolombarda e Assolombarda
- 11:00 **SCENARI DI SVILUPPO**
 Jean-Paul Fitoussi, Presidente e Consigliere del Governo Francese
 Moderatore: G. Carabini / Euro 24/7
- 11:30 **SOSTENIBILITÀ NELLA SUPPLY CHAIN: quali prospettive?**
 Moderatore: F. Capocaccia, Presidente IBC (Istituto Nazionale per lo Sviluppo Economico)
 - G. Berry, VP General Counsel, CHEP EMEA, The global fleet provider of trailers, for 20' & 40' Chassis
 - C. Luzzarini, Consigliere C&I, ANSALDO Energia Energia e Sistemi Industriali
 Pausa caffè
- 12:00 **Modelli originali e innovativi di PRODOTTI/PROCESSI**
 Moderatore: E. Sarti, Direttore CNR (Consiglio Nazionale delle Ricerche) - Metropolitana Milanese
 - A. Wellenck, Managing Director, BLG Logistics Solutions, WLF (Werner & Pfleiderer)
 - H. J. Bai, Valve Technology, Jansen van den Broek, Gert Dobbey (Belgium)
 - H. Cappel, VP Product, Coca-Cola, Nestlé, Nestlé Waters
- 13:15 **Lunch**
- 14:15 **Workshop: Prospettive per uno Sviluppo Sostenibile nell'area Mediterranea**
 Moderatore: G. Carabini / Euro 24/7
 Jean-Paul Fitoussi, Maria Vincenzi, Silvana Di Genova, Claudio Burlando, President, Regione Liguria, gli Presidenti dei Paesi: Paolo Odono, Francesco Cangelosi, Carmine Di Genova, Maria Mantzari, Vice Direttore Generale, Arnoldo Mastelloni, Lino Cardamini, Segretario Generale, Vito Segretario generale, IRT, Franca Lofredo, Giancarlo Rossi, Dario Vincenzo Sostri, Stefania Crosti, Intergovernmental
- 15:30 **Terminano i lavori**

Il Convegno è GRATUITO ma è necessario registrarsi completando il modulo predisposto sul sito www.biennale.it

È NECESSARIO effettuare la propria iscrizione entro il 30/11/2010 in modo da poterla ricevere il 30/11/10

Segreteria Organizzativa
segreteria@biennalelogistica.org
 Giulio Debernardi, 505 LOCUS Via Sesto - 00187 Roma

Iscrizioni all'Associazione
www.assolombarda.it

Desidero ricevere il programma del convegno e il modulo di iscrizione per poterlo utilizzare per il mio lavoro e per poterlo utilizzare per il mio lavoro

MAIN SPONSOR
 Contship Italia, Sarpollog, Noletti Wacors, Valvo Truck

SPONSOR E PARTNER
 Alizon, Ampella Energie, Assolombarda, BLG Logistics Solutions, CHEP Italia, IBC Istituto Internazionale Comunicazioni, Inzza, Metrosud Milano, Promotavia, Truhot

PAESI PARTECIPANTI
 Euromerci, Il Giornale della Logistica

IL CIOCCOLATO NECESSITA DI UNA SENSIBILITA' CHE IL MERCATO NON HA

Lemorini ci illustra anche le criticità che un segmento come quello del cioccolato presenta e come FM Logistic intende affrontarlo. *“Uno dei punti di forza del network che stiamo creando è garantire in maniera limpida e trasparente dal punto di vista qualitativo i prodotti tra i 10 e i 20 gradi. Il cioccolato richiede un intervallo di temperatura che presenta un’anomalia rispetto al mercato tradizionale del fresco o del secco. In particolare per le tavolette di cioccolato ci vogliono i 16 gradi e questo vuol dire per il nord Italia addirittura riscaldare, in inverno, l’ambiente sia delle piattaforme di transito che sui mezzi di distribuzione. E’una sorta di logica inversa rispetto a quella del fresco e che richiede una sensibilità che non c’è al momento sul mercato. Per avere la garanzia che questa catena non sia interrotta dobbiamo andare verso rapporti di partnership maturi e non solo opportunisticamente cercare il distributore meno peggiore con il servizio al miglior prezzo, ma insieme costituire un network affidabile. In questo senso con Kraft, proprietario del marchio Saiwa, nostro maggior cliente in Italia, abbiamo effettuato una serie di audit sulle piattaforme periferiche volta a verificare che le condizioni di conservazione del cioccolato fossero effettivamente rispettate. Tutte le piattaforme, sia nostre che terze, sono risultate in regola, superando l’audit. Oggi chi produce cioccolato si trova di fronte alla necessità di affidarsi a un operatore del fresco, scegliendo una soluzione che non è però quella ideale per la distribuzione di questo prodotto, perché la temperatura del fresco può anche provocare dei danni, specialmente se il tempo di mantenimento a temperatura 0-4 è troppo elevato. Di qui la nostra decisione di investire nel settore della temperatura controllata, dove al momento non c’è un operatore in grado di proporre quanto i clienti effettivamente chiedono”.*

conforme in tutte le regioni in cui FM Logistic opera e opererà, al di là delle differenze particolaristiche dovute alle singole aree e alla tipologia merceologica.

QUALI RISPOSTE STA DANDO IL MERCATO DA QUESTO PUNTO DI VISTA?

■ L’idea è di costruire questo modello e dividerlo con gli operatori regionali, senza puntare solo sul basso prezzo. E tale coinvolgimento dei partner locali nel progetto di un network serio e professionale sta registrando un buon successo. Il nostro network attualmente copre già tutta la realtà italiana tramite punti distributivi situati nel capoluogo di ogni regione; si tratta di strutture tutte idonee ad accogliere i prodotti alimentari a temperatura controllata (dai 10 ai 20 gradi, necessari specie per il cioccolato).

LA CRISI SI E' FATTA SENTIRE?

■ Non ha avuto alcun impatto, perché siamo specializzati in beni di largo consumo e alimentari su cui la crisi ha toccato il singolo produttore ma ne ha avvantaggiati altri e quindi globalmente non abbiamo avuto alcuna flessione nei volumi. A livello di gruppo la crisi si è collocata in un periodo in cui prima che si manifestasse FM

Logistic aveva fatto una revisione della sua attività, con una ricerca di efficienza e qualità che ci ha portati in controtendenza e a migliorare addirittura i risultati. Quindi la crisi ci ha spinti ancor di più a garantire un servizio di qualità, ricercando il massimo dell’efficienza e gestendo con più attenzione gli aspetti finanziari.

VOLETE CRESCERE IN ALTRI SEGMENTI MERCEOLOGICI?

■ Stiamo esplorando il processo di terziarizzazione della logistica ospedaliera, settore che in Italia interessa direttamente le amministrazioni regionali da tempo impegnate a contenere i costi della sanità. Noi operatori logistici possiamo dare un grande aiuto nell’ottimizzare la distribuzione in quelle “comunità” che sono appunto gli ospedali con i loro problemi di distribuzione dei farmaci, dei pasti, delle lenzuola e così via. E così abbiamo avviato già i contatti con alcune realtà regionali per partecipare a progetti di terziarizzazioni. Ci sono Regioni che sono molto avanti, specie in fase di analisi. Siamo però consapevoli che i tempi delle PA sono lunghi e influenzati dai corsi e ricorsi politici. Tuttavia nel processo ci siamo; e così come con il progetto su Roma abbiamo messo due anni prima di concretizzarlo, ma quando lo abbiamo fatto è stato qualcosa di molto importante, lo stesso vogliamo che accada con la logistica ospeda- ■



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 o 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
FIRELLI RE AGENCY Tel. 0421/344422 www.pirellireagency.com - **CELTIC** Tel. 02/7620171 www.celticity.it

È una commercializzazione

 Celtic

FIRELLI RE
AGENCY

"LA CRISI CI SPINGE ALLA CONCRETEZZA"

Comunicazione e gestione delle risorse umane nel quotidiano sono la ricetta per fugare le incertezze. Lo dice l'HR director per l'area SEMEA.

di **Ornella Giola**



spiega Naef - *abbiamo creato in Ceva un maggior coinvolgimento dei dipendenti, coi quali abbiamo lavorato puntando molto sulla comunicazione e sulla responsabilizzazione nel quotidiano. Nei momenti di difficoltà occorre trasmettere messaggi chiari ed essere concreti, perché la difficoltà genera incertezza e quest'ultima è fonte di paura. Comunicazione e gestione del quotidiano diventano*

quindi elementi fondamentali che passano attraverso i capi magazzino, i responsabili di dipartimento, i direttori e così via. Nei momenti critici occorre tornare ai fondamentali, ovvero fare i

capi in maniera responsabile, saper dare input chiari alle persone, controllarle, premiarle quando è giusto farlo, comunicando loro il senso di quello che fanno e valorizzarlo".

"Nei momenti critici si torna ai fondamentali. I capi devono essere responsabili e dare input chiari alle persone"

Tra i progetti che lo staff di Naef sta portando avanti vi è "Elevation" destinato ai giovani occupati in Ceva da almeno due anni "Questo progetto - spiega il manager - intende valorizzare il livello di 'commitment', ovvero di coinvolgimento nei confronti dell'azienda di quei dipendenti che hanno una visione che non è quella di chi è più in là negli anni. Vogliamo raggiungere una popolazione aziendale 'low', proprio perché se non si recupera la spinta dal basso, difficilmente si ottengono dei cambiamenti. Del resto va detto che in genere

Quanto le risorse umane siano importanti per Ceva Logistics è evidente nello stesso "pay off" del gruppo che recita "Making business flow". "Nel messaggio 'far fluire il business' - spiega l'HR director di Ceva per l'area SEMEA, Gian Paolo Naef - è contenuto un significato potentissimo per il personale. L'operatività di questo flusso, infatti, è garantita dalle persone di Ceva. E questo messaggio arriva bello chiaro a chi lavora nella nostra organizzazione, risultando quindi molto coinvolgente".

Quello delle risorse umane è un dipartimento strategico, anche e forse soprattutto nei momenti di crisi. "Alla luce di quanto successo in questi ultimi due anni con la recessione economica -

DIALOGO APERTO COI COLLEGGI DI LINEA

Uno degli aspetti che Gian Paolo Naef più apprezza del suo lavoro in Ceva è il dialogo costante con i colleghi di linea. "L'apertura nei confronti dei colleghi delle operations, del commerciale o del marketing - spiega - è totale. L'integrazione col business aziendale è infatti fondamentale per tutti gli HR di Ceva". L'HR director di Ceva menziona un recente progetto denominato "Win" e attuato con i manager commerciali di differenti divisioni, nel corso del quale sono state analizzate le ragioni per cui l'anno scorso non si sono concretizzate alcune importanti offerte. "Siamo riusciti - aggiunge Naef - a mettere intorno a un tavolo manager che raramente dialogano fra loro e il fatto che riscontrassero di avere problematiche comuni è stato estremamente positivo: si sono creati meccanismi di integrazione verticale spontanea con condivisione di informazioni utili".

vi è un grande orgoglio di appartenere a Ceva, ma occorre tramutare l'evento sporadico in un percorso di miglioramento continuo". Altro progetto è la creazione di una sorta di cassetta dei desideri (reale e virtuale via mail) in cui i dipendenti depositano i loro suggerimenti per iscritto. "Un comitato valutatore composto dal board Italia - dice Naef - prende in considerazione le idee pervenute e se positive, il 10% del risparmio che l'idea ha prodotto viene dato al dipendente che l'ha suggerita".

Un ruolo chiave per Ceva gioca la formazione. "E' elemento importante - aggiunge Naef - ma a volte sottovalutato e percepito solo come un costo, se non come una perdita di tempo. Eppure vi sono programmi di formazione che possono cambiare (in positivo, ma anche in negativo) il volto di un'azienda. Il nostro motto è fare meglio con meno: per questo per la funzione HR abbiamo lanciato il progetto Gulliver, grazie al quale siamo riusciti a digitalizzare parte dei processi legati alle risorse umane, consentendoci anche di implementare



un sistema informativo di grande utilità". Una menzione a parte merita il progetto Diversity, che viene dalla capogruppo, ma che sarà realizzato con tocco regionale. "Mira - spiega Naef -

alla gestione corretta della diversità, da intendersi non tanto come avviamento del diversamente abile o delle 'quote rosa', quanto come inclusione e valorizzazione del diverso." ■

REALTÀ IN MOVIMENTO
unicar

PARTNER NEI PROBLEMI
Leader nelle soluzioni

Servizio Clienti
800-91.18.38

Yale
People. Products. Productivity.



www.unicar-yale.it

SOMMINISTRAZIONE FLESSIBILE E LEGALE

Il sales e marketing director dell'agenzia leader per il lavoro spiega le caratteristiche di questo strumento introdotto dalla Legge Biagi.

di **Giovanna Galè**



ANDREA MALACRIDA

Introdotto dal Decreto legislativo n° 276 del 2003 (la cosiddetta legge Biagi), il contratto di lavoro in somministrazione prevede un rapporto trilaterale. I soggetti coinvolti, infatti, sono il somministratore (agenzia per il lavoro), l'utilizzatore (impresa) e il lavoratore". Esordisce così Andrea Malacrida, sales e marketing director di Adecco Italia.

CHE TIPO DI CONTRATTO VIENE ESATTAMENTE STIPULATO?

Il lavoratore stipula un contratto a tempo determinato o indeterminato con un'agenzia per il lavoro e svolge la sua attività presso una o più aziende utilizzatrici. L'impresa stipula invece un rapporto di natura commerciale con l'agenzia per il lavoro. Le agenzie per il lavoro (ApL) sono operatori abilitati, attraverso autorizzazione rila-

sciata dal ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale (come previsto dalla disciplina contenuta agli art. 4, 5 e 6 del D.Lgs. 276/2003) e iscritte in un apposito albo informatico, dal quale possono essere cancellate qualora non svolgano correttamente l'attività o non adempiano regolarmente ai loro obblighi nei

confronti dei lavoratori. In Italia operano circa 80 agenzie per il lavoro. È possibile consultare l'elenco completo dei soggetti autorizzati nella sezione dedicata del sito ministeriale: www.lavoro.gov.it/Lavoro/md/AreaLavoro/occupazione/AlboInformatico/Ricerca.htm

IN QUALI CASI SI PUÒ RICORRERE ALLA SOMMINISTRAZIONE DI LAVORO?

La somministrazione di lavoro a tempo determinato è ammessa a fronte di ragioni di carattere tecnico, produttivo, organizzativo o sostitutivo, anche se riferibili all'ordinaria attività dell'utilizzatore. Le ragioni di carattere tecnico riguardano, ad esempio, lavorazioni in fasi successive complesse, che richiedono lo svolgimento di mansioni non rintracciabili, nell'attuale contesto aziendale, perché comporta-

no particolari attitudini o specializzazioni. Quelle di carattere produttivo possono concernere la necessità di provvedere a un incremento straordinario, occasionale e non prevedibile di addetti, in forza delle commesse che hanno determinato una specifica "punta di lavoro", ovvero per l'esecuzione di un'attività lavorativa determinata dalla stagionalità dell'attività produttiva considerata.

E QUELLE DI CARATTERE ORGANIZZATIVO IN COSA CONSISTONO?

Si definiscono ragioni di carattere organizzativo la necessità di provvedere

Uno degli attori del contratto è l'agenzia per il lavoro. In Italia ne esistono circa 80 iscritte in un albo informatico

Fotolia.com



Adecco

better work. better life

alla copertura di posti temporaneamente vacanti a causa di un processo di riorganizzazione e/o ristrutturazione in atto in azienda, all'organizzazione di una linea produttiva commerciale; all'inizializzazione di un nuovo processo lavorativo legato all'utilizzo di attrezzature o macchinari appena acquistati. Da ultimo le ragioni di carattere sostitutivo possono riguardare la necessità di provvedere alla copertura di posti di lavoro resi temporaneamente vacanti, ad esempio, per sostituire lavoratrici madri in astensione obbligatoria; per sostituire dipendenti che hanno subito un infortunio o che si trovano in malattia o in ferie.

QUALI SONO I VANTAGGI DI TALE TIPO DI CONTRATTO?

■ Il lavoratore in somministrazione gode degli stessi diritti, delle stesse tutele e della stessa retribuzione del lavoratore dipendente diretto dell'azienda in cui opera. Attraverso Ebitemp, l'ente bilaterale per il lavoro temporaneo, sono garantite, inoltre, prestazioni di sostegno al reddito e misure nei casi di



UN PARTNER PER LE RISORSE UMANE

È leader mondiale nei servizi per la gestione delle risorse umane; nata nel 1996 in seguito alla fusione tra Adia (Svizzera) ed Ecco (Francia), due fra le principali società specializzate in risorse umane (HR). Con oltre 31.000 dipendenti e 5.500 uffici in più di 60 Paesi, il gruppo si propone come il partner ideale in ambito HR grazie alla sua offerta di servizi che rispondono a tutte le esigenze aziendali: somministrazione di lavoro a tempo determinato e indeterminato, ricerca e selezione, outsourcing, formazione, ricollocazione professionale - career transition, consulenza HR/organizzativa. In Italia dispone di un network di 400 uffici capillarmente distribuiti su tutto il territorio nazionale e di 1.700 professionisti. Dalla piccola impresa alla multinazionale, nel 2009 oltre 18 mila aziende hanno scelto Adecco. Più di 120 mila, invece, le persone che hanno trovato un lavoro: in particolare, il 30% ha ottenuto un contratto stabile direttamente con l'azienda dopo un primo periodo a termine.

malattia, infortunio, maternità. L'ultimo CCNL del settore (introdotto nel luglio 2008) ha aggiunto ulteriori misure, fra cui l'assegno di sostegno al reddito per i lavoratori disoccupati e per le lavoratrici in maternità, il sostegno per le spese relative agli asili nido, l'accesso al credito agevolato, il rimborso totale del ticket sanitario anche per i familiari a carico, i rimborsi per le cure odontoiatriche, il contributo per la mobilità dei lavoratori in caso di trasferimento a seguito di missione, l'attribuzione al lavoratore in missione o anche

temporaneamente disoccupato, infortunato o in maternità di un voucher formativo individuale tale da consentirgli di poter disporre del finanziamento 'Forma.Temp' per un corso di formazione da lui stesso individuato, la previsione di un sistema di previdenza complementare di settore.

QUINDI ANCHE LA FORMAZIONE VIENE GARANTITA AI LAVORATORI 'TEMPORANEI'?

■ Grazie al versamento a 'FormaTemp'

(Fondo Nazionale per la Formazione dei Lavoratori in Somministrazione a tempo determinato) del 4% sulle retribuzioni dei lavoratori (a carico delle ApL) si garantisce un sistema di formazione mirata, che rappresenta la migliore politica attiva per l'inserimento e il reinserimento al lavoro. La somministrazione è anche funzionale

a una immigrazione votata all'integrazione (circa un lavoratore in somministrazione su cinque è straniero). Le Agenzie infatti mettono sistematicamente in campo azioni integrate per favorire l'ingresso e l'inclusione attiva dei lavoratori non italiani nel contesto lavorativo e sociale. Il lavoro in somministrazione è uno strumento efficace di contrasto al-

le distorsioni presenti nel mercato del lavoro, quali le finte partite Iva, la maggior parte delle collaborazioni, il lavoro sottoprotetto nelle cooperative spurie. Tale tipo di contratto ha, inoltre, storicamente una funzione anticiclica (lo dimostra tra gli altri l'esperienza tedesca matura negli anni Novanta) e risponde alle esigenze di flessibilità delle imprese sia in chiave tattica (sul breve periodo) che in funzione strategica. ■

Il lavoratore in somministrazione gode degli stessi diritti e tutele del dipendente diretto dell'azienda



Atlante della logistica

*mappatura dei
nodi logistici in Italia*

Nell'ambito di un progetto di ricerca di interesse nazionale relativo alla mappatura e caratterizzazione dei flussi logistici nel settore dei beni di largo consumo il C-log, Centro di Ricerca sulla Logistica dell'Università LIUC di Castellanza (Prof. Fabrizio Dellarò), in collaborazione con il Dipartimento di Ing. Gestionale, Politecnico di Milano (Prof. Gino Marchetti) e con il patrocinio di Assologistica, sta svolgendo un'indagine su tutto il territorio nazionale con l'obiettivo di mappare i magazzini, i depositi, le piattaforme e le ribalte gestite da fornitori di servizi logistici conto terzi.

La continua evoluzione della distribuzione moderna, unitamente ai processi di razionalizzazione ed esternalizzazione delle reti logistiche da parte delle primarie imprese di produzione di beni di consumo, ha - di fatto - trasformato la mappa dei flussi logistici.

Con particolare riferimento al settore dei beni di consumo, si desidera pertanto approfondire il grado di conoscenza dell'attuale morfologia dei flussi logistici che intercorrono all'interno della filiera, attraverso un'indagine sul campo, da realizzare grazie al contributo delle aziende del settore logistica e trasporti.

Per partecipare all'indagine occorre rispondere ad un semplicissimo questionario disponibile al sito:
<http://clog.liuc.it>

In alternativa è possibile scaricare il questionario e restituirlo debitamente compilato:
E-mail: clog@liuc.it oppure
Fax: 0331-483.444

Al termine della ricerca a tutti i rispondenti verrà inviata una copia dello studio in cui saranno riportate le informazioni, trasmesse in forma del tutto anonima.

con il patrocinio di:



GOVERNO PROMOSSO DALLE ASSOCIAZIONI

Pur con qualche distinguo e con l'indicazione degli interventi che restano ancora da fare, i responsabili delle maggiori associazioni di categoria dell'autotrasporto giudicano positivamente l'operato fin qui svolto dall'Esecutivo, al quale riconoscono di avere raggiunto importanti obiettivi, quali l'avvio dei lavori della Consulta, l'aver rimesso in moto il Piano nazionale della logistica e il compimento della riforma del settore.

di Tiziano Marelli

3 DOMANDE ALL'AUTOTRASPORTO

LA SUA ORGANIZZAZIONE COME GIUDICA L'OPERATO DEL GOVERNO PER QUANTO PORTATO A TERMINE NELL'ULTIMO PERIODO?

GIUSEPPINA DELLA PEPA

ANITA - Segretario generale

■ Il bilancio è positivo. Il Governo in questi due anni è intervenuto con tempestività e concretezza nel sostenere le imprese di autotrasporto particolarmente colpite dalla crisi, attraverso iniziative che rappresentano una novità assoluta per il settore come l'istituzione del Fondo di Garanzia, che per la prima volta è stato rivolto anche alle imprese di autotrasporto. Lo stesso accordo sottoscritto con le Associazioni di categoria lo scorso giugno e diventato legge il 4 agosto va nella giusta direzione, in particolar modo per quanto riguarda i tempi di pagamento, di carico e scarico, la verifica della regolarità contributiva, la subvezione, la regola-

“Sono state avviate anche iniziative che sono una novità per il settore, come l'istituzione del Fondo di Garanzia”

mentazione dei pallet e la corresponsabilità. Inoltre gli accordi di settore, contenuti nel pacchetto, possono rappresentare l'avvio di un nuovo dialogo con il mondo della committenza.

FRANCESCO DEL BOCA

CONFARTIGIANATO TRASPORTI

Presidente

■ L'operato del Governo credo debba essere giudicato in maniera estremamente positiva. Dopo tanti anni passati nell'attesa che si uscisse da un immobilismo infinito, posso affermare con forza che il nostro settore aveva proprio bisogno di questo cambio di rotta. E' indubbio che il riconoscimento dei costi minimi, l'insediamento della Consulta e la relativa costituzione dell'osservatorio sui costi rappresentino corposi tasselli di un disegno più complesso che sta finalmente prendendo corpo. La speranza ulteriore è che a tutto que-

sto facciamo ora seguito riscontri reali e misurabili. Adesso attendiamo la verifica sul campo per poter parlare anche concretamente di risultati. Un bilancio certo non potremo farlo prima del prossimo mese di aprile, ma stiamo vivendo questo momento con grande positività.

PAOLO UGGÉ

FAI CONFTRASPORTO - Presidente

■ Credo vada dato atto a questo Governo di essersi senz'altro distinto per una notevole dose di attivismo, soprattutto alla luce di quanto fatto – o meglio, non fatto – dagli esecutivi che lo avevano preceduto, anche di diversa coloritura politica. Nel particolare, vorrei ricordare che grazie all'esecutivo attualmente in carica sono stati riavviati i lavori della Consulta, è stato rinnovato l'Albo del settore e portata a compimento la riforma che ci riguarda e anche rimesso in moto il piano della logistica, approvato dal Cipe nell'ormai lontano 2006 e poi lasciato di fatto abbandonato a se stesso. Non va nemmeno messo in secondo piano lo stanziamento governativo di 400 milioni di euro dedicati al trasporto nazionale; un'attenzione ai problemi “economici” che per la categoria ha rappresentato una vera e propria boccata d'ossigeno. Un altro atto significativo è stato anche l'aver portato a

Archivio Volvo Trucks



termine l'iter per le modifiche di legge concordate tra le nostre associazioni di categoria, e anche questo, unito al fatto che si spera che la relativa attuazione si dimostri fedele agli intendimenti di legge. Questo attivismo ci ha colpito per la sua serietà. Nel complesso si è trattato di una serie di azioni significative e positive, in molti casi concrete: direi che i presupposti per guardare al futuro con positività ci sono senz'altro.

ENZO SOLARO

FEDIT - Segretario generale

■ Ritengo che il Governo abbia ben operato.

Come è normale che sia vi sono provvedimenti che noi avremmo scritto in maniera differente (o addirittura non scritto per niente, come la previsione dei costi minimi per i contratti scritti), ma in una situazione complessa come quella che sta attraversando il nostro Paese, con le forti spinte che venivano da alcune delle associazioni dell'autotrasporto, il Governo ha cercato di trovare una sintesi accettabile per tutte le parti interessate. Il fatto stesso che tutti abbiano avuto qualche cosa da recriminare significa che si è cercato di produrre norme il più possibile equilibrate. Dobbiamo riconoscere al Sottosegretario Giachino, in modo particolare, di essersi speso con grande impegno all'interno del Governo per assicurare al settore risorse importanti e per garantire che le norme varate dal Parlamento fossero rispettose degli impegni assunti con la categoria.

GIANNI MONTALI

FITA CNA - Responsabile nazionale

■ Per la verità il giudizio rischia di non essere positivo. Gli interventi fatti e quelli in via di realizzazione vanno unicamente nella direzione di inasprire ulteriormente le procedure sanzionatorie nei confronti dell'autotrasporto, anche attraverso l'introduzione di norme e di modifiche, per esempio quelle al codice della strada. Naturalmente, non voglio dire che si debba arrivare a un allentamento della politica dei controlli, ma concentrando lo sforzo solo in quella direzione si corre il rischio di non intervenire anche su quei fattori esterni alle imprese di autotrasporto che invece determinano, e in modo pesante, il modus operandi delle stesse imprese. Rispetto agli aspetti positivi devo sottolineare che si è cercato certamente di recuperare alcuni interventi sull'articolo 83 bis che il Governo aveva fatto unilateralmente e che di fatto avevano destrutturato la portata della stessa legge, soprattutto in tema di contratti scritti. Ancora, è assolutamente necessario riconoscere lo sforzo fatto sul versante delle risorse: essere riusciti, in periodi di assoluta crisi, a garantire la disponibilità di ingenti quantitativi di risorse (circa 700 milioni di euro tra strutturali e straordinari) ha significato concedere un'importante boccata d'ossigeno alle nostre imprese, che sono alle prese con una difficoltà economica ormai cronica, oltre che con bilanci sempre più asfittici.

“Va riconosciuto lo sforzo fatto per garantire ingenti risorse al comparto, specie in periodi di assoluta crisi”

QUALI SONO LE EVENTUALI CRITICHE O MANCANZE DA IMPUTARE ALL'ATTUALE ESECUTIVO?

■ **GIUSEPPINA DELLA PEPA.** Un tema ancora aperto è quello del costo del lavoro, che rappresenta la voce di costo più significativa per le imprese. Occorrono misure che incidano sulla fiscalità e sulla riduzione di tale voce. In un settore, già fortemente parcellizzato, non possiamo permettere un'ulteriore destrutturazione delle imprese o peggio una loro delocalizzazione. Fenomeni questi che danneggerebbero la competitività del nostro sistema economico. Occor-





re intervenire sui fattori che oggi frenano lo sviluppo delle imprese e l'introduzione di incentivi per il mantenimento della base occupazionale, per esempio sotto forma di sgravi contributivi.

■ **FRANCESCO DEL BOCA.** In un momento così delicato e contraddistinto da volontà collaborative preferisco non soffermarmi su eventuali aspetti critici e di rivalsa. Posso solo sottolineare - come sarebbe stato lecito attendersi già da tempo - i risultati positivi che sono stati raggiunti, anche se forse il tavolo tecnico allestito unitamente alle altre confederazioni poteva rivelarsi decisamente meno lungo rispetto a quello che invece abbiamo - per fortuna - così faticosamente portato a termine. In ogni caso, adesso occorre non voltarsi indietro, ma piuttosto guardare con fiducia e positività al futuro, anche se una leggera (ma netta) sensazione di ostruzionismo da parte di alcuni rappresentanti del Governo abbiamo avuto modo di avvertirla in più di una occasione. Ma se è stato così, la responsabilità è stata anche nostra: dovevamo mostrarci interlocutori più decisi nell'avanzamento delle nostre istanze. Ho però già detto, visto che si è avviata una fase del tutto inedita, che preferisco andare oltre: è meglio e più utile per tutti quanti.

“Per cambiare Albo di categoria e avviare la Consulta ci sono voluti due anni: un’eternità per le nostre imprese”

■ **PAOLO UGGÈ.** Parallelemente alle azioni positive, devo anche sottolineare però che proprio per attivare Albo di categoria e Consulta ci sono voluti ben due anni, che per imprese come quelle che caratterizzano il nostro settore possono rappresentare un’eternità. Così come si scontano ritardi e definizioni precise, ad esempio, per quanto riguarda i finanziamenti destinati a sostenere il trasporto combinato. E nemmeno tutte le azioni di Governo mi sembra siano dettate da una reale volontà di collaborazione. Ad esempio, recentemente è stato proposto dal ministro all’Ambiente, Prestigiacomo, un sistema di rilevazione automatica per il trasporto dei rifiuti tossici che non esito a definire demenziale e assolutamente penalizzante per le imprese di trasporto nazionali. Sarebbe bastato, invece, coordinarsi con il ministero al quale noi facciamo riferimento, per evitare incomprensioni e mancanza di reali e condivise possibilità applicative.

■ **ENZO SOLARO.** Credo che in alcune occasioni sarebbero serviti più coraggio e determinazione; forse ci avrebbero aiutato a definire un migliore impianto normativo e a meglio finalizzare le risorse messe a disposizione per lo sviluppo delle imprese. Soprattutto a questo riguardo si è privilegiata, invece, la strada di una distribuzione “tradizionale” delle risorse disponibili. Ma questa, è doveroso ammetterlo, è una responsabilità che il Governo condivide con le associazioni del trasporto. >

citi

by
Linde

easy going.



Son finiti i tempi duri...

Per gli operatori delle consegne in città è
in arrivo il rivoluzionario Citi Truck Linde.

Citi Truck Linde: l'innovativa, transpallett elettrica progettata apposta-
mente per il trasporto su automezzi destinati alla distribuzione capila-
re delle merci in città. Compatta, agile, efficiente ed ecologica, il Citi
Truck è in grado di risolvere tutti i problemi connessi con le consegne
cittadine: la soluzione easy going per accelerare il tuo business.
Citi Truck Linde: le città non saranno più le stesse.

www.citi-truck.com

Linde Material Handling

Linde



■ **GIOVANNI MONTALI.** Anzitutto non si è voluto intervenire su quelli che invece sono i meccanismi che, all'interno della filiera dell'autotrasporto, determinano una mancanza assoluta di redditività aziendale da parte del settore. Garantire le risorse alle quali abbiamo già accennato, senza intervenire rispetto ai meccanismi che devono regolare i rapporti tra committenza e vettori, significa solo finanziare indirettamente la committenza del trasporto: in questo modo, vista la carenza di garanzie contrattuali vere, di fatto si drenano in termini di sconti quelle risorse che, solo formalmente, sono state destinate all'autotrasporto. Serviva più coraggio ed era necessario entrare più decisamente nel merito di alcuni interventi che avrebbero potuto fornire risposte più immediate al malessere del settore: tempi di pagamento, accorciamento della filiera, una vera responsabilità della filiera in materia di sicurezza e via dicendo. Credo che debba senz'altro essere riequilibrato il rapporto di forze e il potere contrattuale con la committenza.

QUALI SAREBBERO LE AZIONI IMPORTANTI DA INTRAPRENDERE PER FAVORIRE IL RILANCIO DEL SETTORE?

■ **GIUSEPPINA DELLA PEPA.** Per rilanciare il sistema del trasporto in Italia occorre puntare sul Piano della logistica per favorire l'integrazione tra le diverse modalità di trasporto (stradale, ferroviaria, marittima e aerea). Occorre puntare quindi decisamente sulla logistica sia per dare maggiore peso al nostro Paese in ambito internazionale, sia per rafforzare le imprese di trasporto. L'obiettivo è quello di recuperare quote di mercato che in questi anni abbiamo perso a vantaggio di strutture estere, le quali risultano essere meglio organizzate. Altro aspetto, necessario per puntare al rilancio, è quello di dare efficienza al settore dell'autotrasporto favorendo nuovi modelli di aggregazione su progetti comuni, salvaguardando l'individualità dell'impresa e ciò si può fare attraverso il contratto di rete. Inoltre, occorre introdurre misure che riducano la pressione fiscale delle imprese italiane e che ci permettano di far fronte alla concorrenza dei vettori esteri, armonizzando la normativa a livello comunitario e allineando i costi italiani a quelli degli altri Paesi europei. Realizzando, in tal modo, un mercato nel quale le imprese si possono confrontare ad armi pari.

“Per far ripartire il trasporto in Italia occorre puntare sul Piano della logistica, integrando le varie modalità”

■ **FRANCESCO DEL BOCA.** Credo sia molto importante incentivare l'aggregazione fra le piccole aziende del nostro settore, non riservandola però a un mero supporto economico per il sostegno delle spese notarili, ma piuttosto favorendo lo stanziamento di fondi per l'avvio di vere e proprie attività imprenditoriali. In questo modo ad essere incentivata sarebbe l'intrapresa nel suo complesso, e con essa anche la possibilità reale per nuovi soggetti imprenditoriali di entrare nel mercato in maniera competitiva. Un altro aspetto che ritengo importante prenda corpo è quello di smetterla di “dare contro” a priori al trasporto su gomma. Anche recentemente mi è capitato di ascoltare importanti esponenti governativi affermare che la riduzione della percentuale di trasporto su strada debba rappresentare una priorità assoluta, salvo poi affermare che questa tendenza non potrà attivarsi prima del 2050! Ma se la situazione è davvero questa, visto che abbiamo ancora davanti a noi 40 anni di leadership dell'autotrasporto non conviene

piuttosto investire sull'incentivazione di mezzi ecologicamente sostenibili (come già succede in molti altri Paesi) piuttosto che puntare il dito contro una fetta importante, preponderante e (ancora per molto tempo, come dicono gli addetti ai lavori più accreditati del settore) indispensabile alla mobilità italiana? Naturalmente, la nostra risposta è sì.

■ **PAOLO UGGÈ.** Quello che descrivevo poc'anzi credo sia da attribuire a una mancanza di coordinamento, un problema che potrebbe essere risolto con la creazione di un soggetto che possa fungere da “trait d'union” fra le parti. In pratica, un sottosegretario, un'autorità che si occupi nello specifico delle problematiche del nostro settore e che sia capace di recepire i bisogni e tradurli in atti precisi. I vari soggetti che compongono il trasporto nazionale – strada, mare, aria e ferro – devono fare “sistema” e devono rispondere a una logica precisa di condivisione. L'impe- >



LOT 64

EURO

BRITISH POUND

US DOLLAR

JAPANESE YEN 3.

HONG KONG DLR

CONVERSIONS APP

AUCTION
&
S

La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

Il controllo della supply chain è un elemento chiave per la vostra crescita e la vostra redditività. Gefco progetta e implementa costantemente soluzioni logistiche integrate su scala internazionale. Per saperne di più, consultate il sito www.gefcoengineersyourproductivity.com

GEFCO

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS



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



warehousing
anche Inhouse-Outsourcing®

value added services
co-packing beni Industriali e largo consumo

distribution
nazionale ed internazionale



www.sogema.it

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

INCHIESTA

gno delle parti che compongono il nostro universo deve essere sempre più comune e condiviso: solo così sapremo rendere un buon servizio al nostro Paese e alle imprese che lo "attraversano" tutti i giorni.

■ **ENZO SOLARO.** Ne indico tre: semplificare e sistematizzare il quadro normativo del settore, oggi disarticolato e troppo burocratizzato. Ritengo che una riflessione dovrà essere fatta anche dalle associazioni che più di altre hanno favorito un ap-

**"È necessario
semplificare
il quadro normativo,
destinare risorse per
contenere il costo
del lavoro e favorire
l'intermodalità"**

pesantimento degli adempimenti a carico delle imprese, senza che a questi corrispondessero reali vantaggi per l'autotrasporto. Occorre poi destinare risorse importanti all'obiettivo, prioritario ed ineludibile, della riduzione del costo del lavoro dei conducenti, oggi vero ostacolo alla competizione delle nostre imprese, tanto sul mercato nazionale che internazionale.

Da ultimo favorire lo sviluppo del trasporto intermodale, sia attraverso incentivi all'utilizzo delle modalità navale e ferroviaria, sia sostenendo le imprese che investono, in strutture e infrastrutture, destinate al trasporto intermodale.

■ **GIOVANNI MONTALI.** In questa fase di crisi economica è indispensabile governare il settore per riequilibrare domanda e offerta di autotrasporto e quindi mantenere i vincoli attuali rispetto all'accesso alla professione e al mercato. Siamo convinti dell'importanza strategica che questo settore esercita nella vita economica del Paese. Partendo da qui dovremmo recuperare alcuni aspetti che invece nell'ultima riforma sono stati di fatto dimenticati, a partire dalla necessità di una gestione più omogenea e centralizzata delle politiche dell'autotrasporto, riportandole sotto l'egida del ministero invece che demandarle sconsideratamente agli organismi territoriali. Inoltre è necessaria una nuova riforma dell'autotrasporto che comprenda anche tutto il conto proprio che rappresenta, in termini di veicoli merci, certamente la parte preponderante. Altrettanto importante è affrontare il tema della logistica partendo dal coinvolgimento di tutto il settore della produzione di beni. Per finire, l'eliminazione dei "nodi" della nostra rete infrastrutturale rappresenta un altro fattore di criticità: porti, zone retroportuali, interporti corrono il rischio di diventare siti difficilmente raggiungibili o dai quali è difficile uscire. ■



Assologistica

EUROMERCI



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano:

6^a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

In collaborazione con:



L'evento si terrà
il **12 novembre 2010**
presso la sala Info Center
dell'aeroporto di Malpensa
e sarà preceduto
dal convegno dibattito
*"Competitività di sistema
del cargo aereo italiano"*

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)



Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

LA COMMITTENZA E' INSODDISFATTA

L'introduzione dei costi minimi di trasporto non piace agli operatori logistici, che giudicano la norma contraria alle regole del mercato.

di Aldo Rosada

Con la pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale della Legge 4 agosto 2010, n. 127 sono stati introdotti i costi minimi, (anche per i contratti di trasporto stipulati nella forma scritta), senza però la condivisione della committenza. Prendendo in considerazione il principio commerciale che qualsiasi efficace regolamentazione tariffaria può essere determinata solamente dal mercato e che qualsiasi transazione economica può essere effettuata a seguito di un accordo tra le parti, è mia convinzione che i previsti costi minimi non verranno applicati come avvenuto nel passato con le tariffe obbligatorie a forcilla previste, nel periodo dal 1° gennaio 1983 al 28 febbraio 2006, dalla Legge n. 298/1974. Come si può giustificare che i costi minimi sono necessari per la sicurezza della circolazione stradale se poi si dà la possibilità all'autotrasportatore di recuperare, dopo un anno per i contratti di trasporto scritti e dopo cinque anni per i contratti di trasporto verbali, gli eventuali costi dovuti e non riconosciuti. E' solo un modo come un altro per trasferire alla committenza il compito economico di garantire una redditività agli autotrasportatori.

Viene spontaneo pensare che durante i suddetti periodi (un anno o cinque anni), l'autotrasportatore che non riceve i costi minimi non ha la disponi-

bilità economica per adeguare l'auto-mezzo alla salvaguardia della sicurezza nella circolazione stradale; conseguentemente, la nuova normativa doveva quantomeno non consentire all'autotrasportatore la possibilità di rivalsa nei confronti della committenza e, pur essendo contrari a una qualsiasi tariffazione obbligatoria, una soluzione più opportuna, sarebbe stata quella di obbligare gli autotrasportatori a non effettuare il servizio di trasporto quando la tariffa era inferiore alla copertura dei costi minimi necessari per la sicurezza della circolazione stradale. E' doveroso ricordare che la committenza logistica, per poter svolgere la propria attività imprenditoriale, compreso il trasporto delle merci, deve avere la disponibilità dell'autotrasportatore, che considera un partner necessario se non addirittura indispensabile. Per questo motivo l'autotrasportatore deve essere tutelato e gestito, ma non assistito, ruolo demandato ad altro soggetto. A tale proposito vale la pena ri-

cordare che il Governo nel solo anno 2010 ha stanziato, per l'autotrasporto, ben circa 700 milioni di euro.

La crisi economica ha investito non solo l'autotrasporto, bensì tutti i settori. Per l'autotrasporto la situazione è più grave in quanto il comparto è polverizzato e disorganizzato. A questo punto è indispensabile ricercare un migliore coordinamento che si potrebbe ottenere con un'aggregazione delle imprese di autotrasporto in un contesto associativo-consortile per raggiungere l'obiettivo di una riduzione dei chilometri percorsi a vuoto (attualmente in Italia sul 40% circa dei chilometri percorsi viene trasportata "aria") e conseguentemente una riduzione dei costi di esercizio. Al fine di poter risolvere gli annosi problemi del "malato autotrasporto", è auspicabile il proseguo dei lavori del tavolo di confronto (Governo - committenza - autotrasporto) istituito presso il ministero delle Infrastrutture e dei Traspor- ■





cls
Servizi e soluzioni
in movimento

Numero Verde
800-017666

LOGISTICA,
mai stata così facile.



www.cls.it
800-017666



Una postazione confortevole con un facile accesso.
Una guida intuitiva con comandi eseguibili al tocco e perfettamente adattabili alla mano dell'utente.
Una facile manovrabilità con il Sistema sterzante con opzioni avanzate e raggio di curvatura zero.
Totale controllo con il VSM che monitora le funzioni e permette la personalizzazione delle prestazioni.

Nuovi elettrici Hyster: abilità ed energia in movimento.

IL CAMION VIAGGIA VERSO IL VERDE

Allo IAA 2010 i costruttori di veicoli commerciali e industriali hanno puntato su salvaguardia ambientale e riduzione dei consumi, obiettivi che spesso convergono. Scopriamo assieme le novità dell'evento.

di **Michele Latorre**

La logistica sostenibile rilancerà la produzione di veicoli commerciali e industriali pesantemente colpita dalla crisi economica? Chi ha visitato lo IAA 2010 - la più importante manifestazione europea del settore che si è svolta dal 23 al 30 settembre a Hannover - ha ricevuto sicuramente questa impressione. Al centro delle passerelle dei costruttori, infatti, c'era almeno una proposta di camion "verde", ossia con un impatto ambientale ancora inferiore a quello imposto dalla normativa europea Euro 5, entrata in vigore lo scorso anno. Le tecnologie proposte erano diverse, ma quella prevalente era sicuramente l'ibrida diesel-elettrica. Introdotta inizialmente nei commerciali leggeri fino a 3,5 tonnellate, questa tecnologia si sta imponendo anche nella gamma media, con massa complessiva fino a 17 tonnellate. E proprio in questo segmento troviamo le principali innovazioni di Hannover: i costruttori hanno mostrato la loro interpretazione del camion medio ibrido, che in alcuni casi ha già percorso migliaia di chilometri in sperimentazioni operative, annunciando che entro breve tempo (in alcuni casi fin dal 2011) inizierà la commercializzazione. Ciò non significa, però, che vedremo presto flotte di camion ibridi al lavoro sulle nostre strade perché, se sono stati sciolti i nodi tecnici, restano quelli economici ed operativi. Che pos-

siamo sintetizzare nel fatto che questo tipo di veicoli ha un costo di acquisto notevolmente superiore dei tradizionali diesel (oltre il 50%) e una tara maggiore (che ne riduce la portata utile, a parità di massa complessiva). Non è un caso che i primi utilizzatori di veicoli merci diesel-elettrici sono le multinazionali del trasporto espresso, che hanno le risorse economiche per affrontare la spesa, ma anche un interesse d'immagine a utilizzare soluzioni per ridurre l'impatto ambientale.

Ma l'ibrido non è l'unico filone su cui stanno lavorando i costruttori di veicoli industriali. Un altro è utilizzare motori termici con carburanti alternativi, come quelli che derivano da biomasse oppure il gas naturale. Nel campo dei biocarburanti, la ricerca avviene nei laboratori per i prodotti di seconda generazione, che vengono generati o da piante coltivate in terreni non utilizzati per l'alimentazione umana (come la jatropha o le alghe) o addirittura da materiali di scarto (come residui dell'agricoltura o cellulose). Il gas naturale ha una tradizione più consolidata, perché già da tempo operano veicoli commerciali e autobus funzionanti a metano. La sfida è utilizzare questo combustibile anche nei veicoli pesanti. Allo IAA 2010 c'erano interessanti soluzioni che utilizzano una combinazione di gasolio e metano.

L'industria del settore non ha dimenticato la tecnologia a zero emissioni per eccellenza, ossia la trazione completamente elettrica. Hannover ha mostrato due tendenze in questo ambito, una commerciale e l'altra tecnica. Fermo restando che l'applicazione del motore elettrico rimane limitata ai veicoli leggeri destinati alla distribuzione urbana, al Salone tedesco diverse marche di veicoli commerciali hanno mostrato modelli pronti per la commercializzazione, appartenenti sia al segmento delle furgonette derivate da autovetture, sia a quello dei furgoni leggeri. Sul versante tecnologico, oltre a un costante miglioramento delle batterie per aumentarne la durata e ridurre il peso, sta avvenendo un salto di



generazione nei software di controllo. La parte immateriale della trazione elettrica è importante, perché consente di migliorare l'efficienza dell'utilizzo energetico, aumentando così l'autonomia operativa del veicolo. Un altro ambito d'innovazione riguarda i sistemi di ricarica delle batterie, che stanno diventando decisamente sempre più rapidi.

Quando si parla di riduzione dell'impatto ambientale (e dei consumi) non bisogna trascurare il tradizionale motore diesel, che prosegue nella sua evoluzione verso una maggiore efficienza. Allo IAA 2010 le Case mostravano versioni dei loro modelli medi e pesanti con motori di categoria EEV, sigla che sta per Enhanced Environmentally Friendly Vehicles. In pratica si tratta di soluzioni tecniche applicate ai tradizionali motori diesel che consentono di raggiungere livelli di emissioni inquinanti maggiori degli attuali Euro 5, anche se non raggiungono gli standard del futuro Euro 6. Questo standard interessa soprattutto gli autotrasportatori di alcuni dei Paesi europei che concedono agevolazioni di diverso tipo ai camion EEV. Per i costruttori tutto questo rappresenta anche una "palestra" per raggiungere i prossimi obiettivi ambientali che saranno imposti dall'Unione Europea. ■



COSA SI È VISTO DI NUOVO

Man ha svelato il prototipo Concept S, che integra diverse innovazioni sviluppate nell'ambito dell'aerodinamica. Nella gamma pesante TGX ha presentato il pacchetto EfficientLine, composto da equipaggiamenti e servizi che riducono il consumo di carburante.

Mercedes-Benz ha proposto le nuove generazioni del veicolo medio Atego e del medio-pesante Axor, che mostrano un restyling esterno, novità nell'equipaggiamento della cabina e, per quanto riguarda l'Atego, una versione ibrida diesel-elettrica che sarà messa in commercio nel 2011, in produzione limitata a 50 esemplari.

Nell'ambito dei veicoli leggeri, si segnala il furgone Vito, anche con motore elettrico.

Iveco ha presentato la versione EcoStralis dell'ammiraglia destinata al trasporto di linea, caratterizzata da equipaggiamenti rivolti alla riduzione dei consumi. La Casa torinese ha mostrato anche un prototipo di trattore, denominato Glider, che riunisce soluzioni esterne per migliorare l'aerodinamica e interne per l'ergonomia e il confort dell'autista. Tra i leggeri, spiccavano le versioni a metano ed elettrica del Daily. In mostra anche il medio Eurocargo in versione ibrida, che sarà in vendita dal 2011.

Scania: regina allo stand svedese era la recente versione da 730 CV dell'ammiraglia Serie R, equipaggiata con motore ad otto cilindri a V. Ma la Casa costruttrice ha anche presentato una nuova versione di motori a gas per i medi della Serie P. Anche Scania prevede un pacchetto di equipaggiamenti e di servizi per la riduzione dei consumi sui pesanti, che chiama Ecolution.

Daf ha presentato una versione diesel-elettrica del medio LF, che sarà in produzione dalla fine di quest'anno. Inoltre le motorizzazioni EEV sono disponibili sull'intera gamma di veicoli medi e pesanti. Daf ha mostrato anche un'edizione speciale in colore blu dell'ammiraglia XF105.

Renault Trucks: allo stand francese non mancava una versione ibrida del medio Premium, con livrea della Coca Cola, che lo sta sperimentando in ambito operativo. Tra i leggeri, spiccava una versione elettrica del Maxity.

Volvo Trucks ha posto in primo piano la nuova generazione del modello medio FM, che ora ha anche una configurazione per la cantieristica, denominata FMX. La trazione ibrida era presente attraverso l'esposizione di una catena cinematica diesel-elettrica basata su un motore diesel da 7 litri. Volvo ha svelato anche una versione del medio FM funzionante con motore a gas naturale.



INCIDENTI RIDOTTI CON LA FORMAZIONE

Una molteplicità di interventi ha consentito a Federtrasporti di diminuire di 800 unità gli incidenti stradali e di produrre vantaggi economici, come la riduzione del 25% dei premi assicurativi.

di Anna Mori

Con la crisi crollano i fatturati e le imprese tagliano i costi, spesso anche le risorse destinate alla sicurezza. L'esperienza di Federtrasporti dimostra invece che la spesa in sicurezza equivale a un redditizio investimento. Più precisamente, destinando alla sicurezza circa 450 mila euro ogni anno il gruppo ha registrato circa 800 incidenti stradali in meno e così ha potuto tagliare del 25% i premi assicurativi, del 20% i costi di manutenzione e del 24% quelli derivanti dai fermi macchina, soltanto per citare le principali fonti di risparmio. In questo modo, è stato calcolato che ogni euro speso ne ha portati in dote circa 2,30. Tali dati sono stati resi pubblici nel corso di un convegno nel quale sono state anche analizzate le modalità con cui si è

riusciti a ottenerli. A partire dal 2004, Federtrasporti ha intrapreso azioni formative (in tutto più di 160 giornate) coinvolgendo 2600 autisti e sviscerando tutti i possibili fattori in grado di contribuire a causare un incidente. Si è lavorato sulla conoscenza delle regole normative e su quella delle criticità legate ai veicoli, sul regime alimentare da osservare quando si è al volante, nonché sulla verifica delle capacità visive funzionali alla guida. E proprio sotto quest'ultimo aspetto sono emersi dati interessanti: dei 1.145 autisti controllati, 401 (il 35%) vedono male e per questi, nel 49% dei casi, non giova nemmeno la correzione della vista. La cosa sorprendente è che il 44% degli autisti con problemi è convinta in realtà di non averne e che il 55%, pur essendo consapevole di vedere male, non ha ancora preso provvedimenti.

Ragionando su questi risultati, anche Silvia Velo, vicepresidente della commissione trasporti della Camera dei Deputati, si è detta convinta «della necessità di rivedere le modalità con cui avviene l'esame di revisione della patente», spesso condotto a dir poco in modo superficiale. Il percorso formativo di Federtrasporti non è soltanto articolato nei contenuti, ma anche nelle sinergie attivate per concretizzarlo. È stata essenziale, per esempio, la collaborazione con la fondazione Ania per la sicurezza stradale, con alcune Asl, con l'Inail e con la Polizia Stradale. Tutto questo dimostra come, rispetto alla sicurezza, le azioni destinate ad avere successo sono quelle che utilizzano professionalità e competenze allargate, in grado di coinvolgere e motivare i soggetti cui è diretta la formazione. ■



CHI E' FEDERTRASPORTI

Il gruppo nasce nel 1971 e oggi rappresenta una rilevante realtà che riunisce enti (consorzi e cooperative dislocate sull'intero territorio nazionale) che operano nella logistica e nel trasporto merci in conto terzi. Scopo fondamentale di Federtrasporti è realizzare un gruppo societario basato sui principi dell'associazionismo e della mutualità, fornito di tutti gli strumenti imprenditoriali per potersi muovere sul mercato globale come protagonista. Un gruppo unitario nell'elaborazione delle strategie, nel marketing, negli acquisti, nell'elaborazione di progetti logistici e formativi; ricco e articolato in fase di realizzazione, quando può sfruttare un potenziale di circa 60 enti, 2.500 soci e oltre 4.000 veicoli.

VENDIAMO COMPLESSO IMMOBILIARE

Imola - Via Bicocca



Complesso immobiliare a prevalente destinazione industriale composto da due lotti:

- il lotto "A", con superficie fondiaria di circa 60.000 mq, composto da quattro capannoni ad uso produttivo collegati tra loro oltre a un magazzino e una palazzina ad uso uffici e servizi;
- il lotto "B", con superficie fondiaria di circa 40.000 mq, costituito da un terreno con destinazione industriale/agricola.

Sono inoltre disponibili ampie volumetrie di edificabilità residua.

L'area esterna di pertinenza è in parte piantumata e in parte destinata a parcheggio per 100 posti auto; la viabilità interna è agevolata da due accessi carrai in via Bicocca, uno dei quali dotato di portineria.

Il complesso immobiliare è situato a breve distanza dall'uscita "Imola" dell'autostrada A14 (BO-TA).

Per informazioni: telefono 02 6442 4200 - agency@pirellire.com - pirellireagency.com

È UNA COMMERCIALIZZAZIONE

PIRELLI RE
AGENCY



TRAFFICI: RITORNA IL SEGNO POSITIVO

E' quanto emerge dalla periodica analisi congiunturale del Centro Studi di Confetra. Il comparto gomma riprende però lentamente.

di **Carolina Quaglia**

Dopo quasi un biennio di indicatori negativi, i dati del traffico merci del primo semestre 2010 evidenziano un consolidamento della ripresa economica mondiale, ma con l'Europa come fanalino di coda. Tali indicatori infatti migliorano mano a mano che ci si allontana dall'Europa. Riparte lentamente il trasporto su gomma (più spediti l'internazionale e il collettame), migliora quello su ferro, in lenta ripresa il trasporto marittimo, vola quello aereo. I transiti di mezzi pesanti lungo i principali valichi alpini segnano significativi valori positivi, tranne il Gran San Bernardo interessato da frequenti lavori di manutenzione, ma recuperano per meno di un terzo il crollo del 20% registrato nei primi mesi del 2009. Questo in soldoni è quanto emerge dalla periodica nota congiunturale sui volumi del trasporto merci italiano relativi al primo semestre 2010 del trasporto merci italiano e realizzata dal centro studi di Confetra. La nota congiunturale tiene conto di tre attività professionali, autotrasporto a carico completo (nazionale e internazionale), trasporto di collettame (corrieri nazionali) e spedizione internazionale (modalità e relazioni di traffico); si basa su un'indagine svolta intervistando un panel di imprese tra le più rappresentative dei vari settori.

Da segnalare in particolare che i dati di fatturato mostrano un andamento

più elastico di quelli del traffico: il fatturato unitario continua a calare nel trasporto su strada, resta sostanzialmente stazionario in quello su ferro, cresce in quello marittimo, lievita sensibilmente nel traffico aereo. Anche la suddivisione per aree geografiche conferma, tanto in numero di spedizioni, quanto in fatturato, la vitalità delle nuove economie leader o emergenti (Centro e sud America, Cina, India e

Africa), mentre ripartono più lentamente le economie mature (USA e Giappone) e stentano quelle del vecchio continente. In particolare mentre il trasporto internazionale su strada (prevalentemente europeo) a carico completo segna un significativo +7% in termini di viaggi (anche se il fatturato aumenta solo del +2%), le spedizioni groupage su strada rimangono ferme ai volumi depressi del 2009. ■

ANDAMENTO DEL TRASPORTO MERCI GENNAIO-GIUGNO 2010

Rilevamento fonti diverse

| Tipologia | Periodo | Variazione | Fonte | |
|--|----------------|----------------|-------------------|----------------------|
| Traffico autostradale (veicoli x km) | gen - apr 2010 | +0,0% | AISCAT | |
| Traffico ferroviario (t x km) | gen - giu 2010 | Combinato | ASSOFERR | |
| | | Convenzionale | | +9,5% |
| | | Totale | | +8,0% |
| | | +8,6% | | |
| Traffico aereo (compreso aviocamionato, tonn.) di cui: Linate+Malpensa Ciampino+Fiumicino Bergamo Orio al Serio | gen - giu 2010 | +23,8% | ASSAERO- PORTI | |
| | gen - giu 2010 | +33,1% | | |
| | gen - giu 2010 | +28,3% | | |
| | gen - giu 2010 | +5,3% | | |
| | gen - giu 2010 | | | |
| Traffico maritt. container | Taranto | gen - mag 2010 | -16,7% | AUTORITÀ PORTUALI |
| | Venezia | gen - mag 2010 | -1,4% | |
| | Genova | gen - giu 2010 | +16,2% | |
| | Trieste | gen - mag 2010 | +9,0% | |
| | La Spezia | gen - mag 2010 | +18,1% | |
| | Ravenna | gen - apr 2010 | -3,2% | |
| | Livorno | gen - mag 2010 | +5,6% | |
| | Gioia Tauro | gen - giu 2010 | -17% | |
| | | | | |



IL VOSTRO PARTNER NELLA MOVIMENTAZIONE DEI MATERIALI.

Cat Lift Trucks offre una gamma completa di soluzioni per la movimentazione dei materiali: carrelli elevatori elettrici, semicamioncini da magazzino, disponibili in svariate allestizioni che vi permettono di scegliere la configurazione più adatta alle vostre esigenze. Tutti i modelli della gamma rappresentano il meglio della tecnologia attualmente disponibile nel settore della movimentazione dei materiali.

Cat Lift Trucks rimane fedele ai tre principi intorno ai quali è stata costruita nel tempo la leggenda CAT: **performance e durata nel tempo** dei propri prodotti, **efficienza del servizio post vendita**.

Cat Lift Trucks rappresenta una garanzia certa per i vostri investimenti nel tempo.

Cat Lift Trucks distribuisce i propri prodotti in Italia tramite CGM SpA.

Per trovare il Concessionario più vicino consulta il nostro sito internet:



www.cgmcarelli.it

COMPAGNIA GENERALE MACCHINE SPA
Zola Predosa - BO - I. 439 051 750504 - info@cgmcarelli.it



IN ITALIA RUBATI 3.905 TIR ALL'ANNO

Lo conferma il dossier autotrasporto della 'Guida alla sicurezza stradale 2010'. Lombardia, Campania e Puglia le aree più a rischio.

di **Giulia Vivis**

Spariscono 3.905 mezzi pesanti l'anno in Italia. Lombardia, Campania, Puglia e Lazio occupano il podio delle regioni più a rischio. I danni per le aziende causati dalla perdita della merce superano gli 11,5 milioni di euro l'anno. Sono questi alcuni dati che emergono dal dossier autotrasporto, contenuto nella quinta edizione della "Guida alla sicurezza stradale" promossa da Viasat Group, azienda leader nella sicurezza satellitare. Secondo gli ultimi dati disponibili della Polizia Stradale, si registrano in Italia oltre 326 furti al mese, 11 al giorno. La Lombardia si conferma la Regione più colpita con 914 mezzi pesanti sottratti al proprietario, seguita da Campania (484), Puglia (458) e Lazio (361). Più staccate Sicilia (294 furti), Piemonte (285) ed Emilia Romagna (257).

Sul fronte recupero invece, in Italia vengono restituiti al legittimo proprietario 2.104 TIR (oltre la metà di quelli sottratti). Tra le prime tre regioni più colpite, la più virtuosa è la Lombardia con 603 mezzi ritrovati (il 76%), seguita dalla Campania (234 ritrovamenti, il 48,8% di quelli sottratti) e la Puglia (158 ritrovamenti, il 34% di quelli rubati). Il problema – dicono le statistiche – è che anche quando il mezzo viene ritrovato, questo per lo più è già privo della merce

che trasportava, causando all'azienda un danno economico rilevante che complessivamente supera gli 11,5 milioni di euro. Le categorie merceologiche che prese più di mira dalla criminalità sono apparecchiature elettroniche, di alta fedeltà e di audio, beni per la casa, abbigliamento e metalli.

Vengono ritrovati 2.104 mezzi, che il più delle volte sono stati però completamente privati della merce

Il fenomeno è allarmante e si può combattere solo attraverso la collaborazione delle singole polizie attive negli Stati dell'Unione e un maggiore utilizzo da parte delle aziende di dispositivi satellitari utili alla protezione dei Tir. Analizzando infatti i dati del Rapporto emerge che la tecnologia satellitare è

determinante per prevenire o eventualmente ritrovare il mezzo rubato. In particolare TrackySat (azienda del Gruppo Viasat) permette alla centrale operativa di attivarsi entro i primi 120 secondi dall'avvenuto furto, consentendo il recupero del 98% dei mezzi pesanti. La tecnologia satellitare, inizialmente impiegata come antifurto per individuare e recuperare il mezzo rubato, oggi trova applicazioni importanti soprattutto nel campo dell'ottimizzazione del processo logistico e di sicurezza nel trasporto merci. Prendere visione delle posizioni dei mezzi in circolazione, delle ore di guida e di riposo, delle previsioni dell'ora d'arrivo del mezzo e delle merci, considerando anche le condizioni delle strade e del traffico, delle percorrenze chilometriche, della velocità è oggi essenziale per certificare la qualità del trasporto e incidere su prevenzione e assistenza in caso di incidente o furto. ■





MALPENSA nel cuore del business



Malpensa è l'aeroporto strategico
del sud Europa, e risponde
alla crescente domanda
di traffico del terzo bacino europeo.

SENZA AUTONOMIA LE AP SONO A RISCHIO

La bocciatura dell'indipendenza finanziaria delle Autorità Portuali da parte del Governo è stata al centro di un dibattito del mondo portuale.

di **Giovanna Visco**

Apochi giorni dall'approvazione del Consiglio dei ministri del testo di ddl (presentato dal ministro Matteoli ed emendato da regioni ed Enti locali) di riforma dei porti, si è svolta a Roma l'assemblea annuale di Assoport. Due sono stati gli argomenti che nel corso del suo svolgimento hanno dominato, anche nell'informalità dei corridoi, i discorsi tra i numerosi operatori presenti: la bocciatura nel ddl governativo dell'autonomia finanziaria delle AP e la totale assenza dei rappresentanti di Governo ai lavori assembleari. La valutazione di Assoport sull'assenza di meccanismi finanziari oggettivi, che distribuiscano risorse proporzionali alle singole Autorità portuali non ha lasciato dubbi, identificandola come minaccia del modello stesso dell'Autorità portuale quale "ente di regolazione effettivamente autonomo ed autorevole". Infatti, come ribadito nella sua lunga relazione dal presidente Fran-

cesco Nerli, l'inserimento dell'autonomia finanziaria è necessaria "non per la gestione, ma per le opere". Tra i diversi temi di interesse generale della portualità toccati da Nerli, quello della sicurezza sul lavoro, sul quale si è raggiunta una proposta condivisa di coordinamento tra l'Unico Testo 81 e il DL. 272 ai Tavoli tecnici ministeriali con tutte le parti interessate. *"Inspiegabilmente, di quel lavoro sembrano perse le tracce"* ha commentato amaro, chiedendone in tempi brevi la traduzione normativa.

Allargando il ragionamento alla logistica terra-mare, si è poi soffermato sulle ferrovie, rimarcando la logica di azienda seguita da Trenitalia nel disimpegnarsi progressivamente nel settore cargo e la necessità di realizzare un'effettiva liberalizzazione dell'offerta ferroviaria. Poi, riallacciandosi ai porti, ha richiesto di mantenere *"la titolarità dell'Autorità portuale in tema di manovre e*

infrastrutture ferroviarie in porto". In ultimo, ha commentato, sulla base dei documenti resi disponibili, il nuovo Piano Nazionale della Logistica che si presenta come un aggiornato riferimento strategico per l'autotrasporto. *"Chiediamo al Governo di attivare un confronto che consenta di definire un piano strategico per i porti"* ha, infine, concluso.

A seguire si è svolto un confronto delle diverse associazioni marittimo-portuali organizzato da Assoport per *"riportare i temi della portualità al centro dell'attenzione"*, nel quale il presidente Nereo Paolo Marcucci di Assologistica ha ricordato che molte concessioni sono in scadenza e che questo apre un problema gravissimo nei porti per l'obbligatorietà, a prescindere dal ben fatto e dai piani di sviluppo industriale delle imprese, di nuove gare. Poi, a differenza di altri intervenuti, ha sottolineato che *"l'autonomia finanziaria non può essere intesa come fantasia al potere"*, ma deve essere destinata al software dei porti che è la maggiore e preoccupante criticità per la loro operatività, perché il ridimensionamento dei traffici e i nuovi scenari che stanno emergendo dalla crisi, vanno in direzione opposta ai 37 milioni di teu (escluso il transhipment), che l'offerta infrastrutturale italiana complessivamente raggiungerebbe se fossero realizzati i vari progetti promossi attualmente dalle AP. Premettendo i tempi biblici italiani per i quali un'even-



tuale riforma dei porti sarà varata già vecchia, Marcucci ha detto: "Ci vuole un atto d'indirizzo del ministro che chiarisca che l'84/94 deve essere aggiornata per le richieste private; deve dare identità ai porti di transhipment; stabilire l'autonomia con la finalizzazione; ognuno deve contare coi soldi che ha in cassetta".

Anche il presidente di Confitarma Paolo D'Amico in rappresentanza dell'utenza italiana dei porti è stato esplicito: "senza strumenti finanziari governativi non si va da nessuna parte", come dimostra Tanger Med. Riferendosi a tutto il settore marittimo-portuale ha poi proseguito: "Siamo fonte di occupazione in un mondo di disoccupazione, siamo un mondo che forma professionalità ed è collegato alla storia na-

zionale, ma il Governo è latitante per la seconda volta, all'Assemblea di Assoporti così come a quella prima dell'estate di Confitarma. Con il massimo rispetto, ma sono rattristato, si nota un certo vuoto".

Ha fatto molto discutere anche la totale assenza dei rappresentanti del Governo ai lavori assembleari

occupazione per l'intermodalità: "un primo passo avanti è il ferro bonus, ma bisogna intervenire rapidamente anche in ambito ferroviario portuale". Infine, Carcassi di UILTrasporti, a nome dei

Tra i partecipanti al dibattito anche il presidente Alessandro Ricci di UIR, che dopo aver ribadito l'urgenza di una "riforma organica della Legge 240 in un'ottica di rete", ha espresso preo-

sindacati CGIL CISL e UIL, ha esposto le pesanti riserve sul ddl di riforma portuale sia per l'impatto negativo sulle condizioni di lavoro di alcune revisioni normative sia per la mancata previsione strutturale della cassa integrazione per gli art 17. Complessivamente per i sindacati il ddl approvato dal Consiglio dei ministri pone gravi pregiudizi alla stabilità economica e occupazionale dei porti, non solo per la negata autonomia finanziaria delle AP, ma anche perché introduce elementi di federalismo senza definirli con chiarezza, rischiando di far collassare, per paralisi, il sistema. Infine, ha osservato l'assenza normativa degli accorpamenti e dei meccanismi di declassamento dei porti e il mancato riconoscimento dei porti di transhipment, che impedisce condizioni di regime fiscale adeguate a competere con i porti del Nord Africa. ■



UNICI, FLESSIBILI, GENIALI.

TRASMA È RIVENDITORE UNICO PER L'ITALIA DEI TRASPORTATORI FLESSIBILI UNI-FLEX. ASSISTENZA GARANTITA IN TUTTA ITALIA



POWERED
UNI-FLEX™

trasportatore estendibile
a rulli motorizzati

UNICO
IN ITALIA



GRAVITY
UNI-FLEX™

trasportatore
estendibile a gravità
A RULLI / A ROTELLE

IL PIÙ
VENDUTO



TRAILER LUNDA
UNI-FLEX™

caricatore
per rimorch

FORNITO
CON
BILLETTE



SORTING LINES
UNI-FLEX™

centri smistamento
automatizzati

UNICITÀ
REGOLARE

TRASMA SRL VIA EMILIA, 6 - 34052 AZZANO SAN PAOLO (PD) - ITALY
TEL. 035 4526099 - FAX 035 4526050 - TRASMA@TRASMA.COM

WWW.TRASMA.COM

COME SONO BRAVI QUESTI SVIZZERI!

Con l'ampliamento del terminal di Busto Arsizio – Gallarate, Hupac ha ottimizzato l'impatto ecologico, con l'aiuto anche di Acqua Ambiente.

di **Ornella Giola**

Sarà che hanno le montagne forse tra le più belle d'Europa e un ambiente ancora molto ben preservato in molti punti del loro verde territorio, ma i dirigenti dell'elvetica Hupac, leader del trasporto intermodale, hanno fatto del binomio logistica e ambiente una realtà. Una realtà presente sul nostro territorio, alle porte di Milano. Grazie a importanti investimenti in corso, il terminal di Busto Arsizio - Gallarate, diventerà sempre più strategico: tale terminale è il più grande scalo di trasbordo per il traffico combinato a sud delle Alpi. L'interporto, costruito nel 1992, è nato grazie a crediti agevolati concessi dalla Confederazione Elvetica e rappresenta oggi lo snodo più importante nella rete di Hupac.

Anticipando una probabile criticità relativa alla carenza di binari di supporto all'attività terminalistica, Hupac ha deciso di ampliare il sito a nord di Milano seguendo la stessa politica di salvaguardia dell'ambiente già avviata con i precedenti lavori di ampliamento realizzati nel 2005 e di estenderla anche alle infrastrutture preesistenti edificate alla fine degli anni '80. I lavori di ampliamento e l'adeguamento del sistema di evacuazione del comparto di Busto Arsizio verranno ultimati entro l'autunno 2010.

In questo contesto risulta perciò di fondamentale importanza una corretta gestione da una parte delle acque meteoriche

Ampio spazio è stato dato alle esigenze ambientali del Consorzio Parco Lombardo della Valle del Ticino

durante le operazioni di movimentazione delle merci.

Come nel 2005, Acqua Ambiente Italia, società del gruppo Saint Dizier con sede a Bellusco (Monza), ha af-

fiancato i tecnici Hupac nello studio di questa problematica, individuando soluzioni sia per il trattamento delle acque meteoriche sia per il controllo delle emergenze, consentendo l'ottimizzazione dell'impatto ambientale della struttura.

Nella progettazione dell'ampliamento del terminal di Busto Arsizio è stato in effetti dato fin dal 2005 ampio spazio alle esigenze ambientali, in accordo con il Consorzio Parco Lombardo della Valle del Ticino e della Regione Lombardia, che hanno competenze ambientali sull'area. Tra le opere realizzate figurano un argine idraulico-ambientale per contenere le periodiche piene dei torrenti Rile e Tenore, un biotopo alimentato dalle acque meteoriche del terminal, un

IL TERMINAL IN CIFRE

Il 9 settembre 2005 Hupac ha inaugurato il terminal ampliato di Busto Arsizio - Gallarate, a nord di Milano, il 'cuore' del suo sistema Shuttle Net. L'impianto offre una capacità di 30 coppie di treni shuttle al giorno, pari al trasbordo giornaliero di 1.500 spedizioni stradali. Il terminal è uno dei centri intermodali più avanzati d'Europa per il trasbordo del traffico merci dalla strada alla rotaia e nasce dall'ampliamento del terminal di Busto Arsizio, risalente al 1992. Lo scalo si estende su una superficie totale di 250.000 mq con 11 gru a portale, 15 chilometri di binari e quasi 300 posti destinati al parcheggio dei semirimorchi. Consente di trasbordare i carichi su 60 treni shuttle al giorno diretti in Germania, Svizzera, Belgio, Danimarca e Svezia. Nel terminal lavorano circa 200 persone, ma la struttura genera altri 4000 posti di lavoro nei settori più diversi.



Archivio Hupac

bypass sotto lo scalo per consentire la migrazione della fauna, vari interventi di riforestazione e di riqualificazione forestale su aree esterne al terminal. Inoltre Hupac si è assunta l'impegno di manutenzione del biotopo per i primi cinque anni, compreso il monitoraggio del bypass faunistico.

La società Acqua Ambiente ha collaborato alla messa a punto di soluzioni in grado di garantire la sicurezza del sito e del territorio circostante, anche in condizioni estreme, e di prevedere misure che rispettano e in molti casi oltrepassano i requisiti previsti dalla normativa di legge vigente. Tra i dispositivi di sicurezza, importante è il sistema fognario sezionabile: in caso di sversamen-

ti accidentali, le acque inquinate vengono trattenute in apposite vasche che possono essere isolate dalla rete fognaria tramite un sistema di saracinesche controllabili a distanza, mantenendo nel contempo funzionanti le aree non interessate all'incidente.

Tra le opere realizzate anche un biotopo alimentato con le acque meteoriche del terminal

to, la sicurezza passiva è garantita da misure efficaci per proteggere la falda; controllare lo smaltimento delle acque reflue di origine civile e di pri-

Mentre la sicurezza attiva è affidata alla qualità dei processi operativi, alla formazione degli operatori e alla squadra aziendale di pronto interven-

ma pioggia nella rete fognaria civica e quelle successive alla prima pioggia, dopo trattamento, nei biotopi; regolare la circolazione ferroviaria e stradale interna; infine evitare con un argine i rischi di possibili allagamenti. In particolare Acqua Ambiente ha collaborato alla progettazione e ha fornito i sistemi di trattamento delle acque meteoriche, i gruppi di sezionamento della rete fognaria, i sistemi di separazione degli idrocarburi per la nuova officina. Sono stati inoltre adottati sistemi in grado di mettere in sicurezza la movimentazione dei carichi tramite gru elettriche a portale, proteggere gli impianti da corti circuiti elettrici ed incendi, controllare il perimetro mediante impianto antintrusione a raggi infrarossi. Prevista pure la centralizzazione del controllo di tutti i principali dispositivi di sicurezza. ■



BORSINO Immobiliare
della **LOGISTICA**

powered by
World Capital
www.worldcapital.it

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

www.borsinoimmobiliarelogistica.it

VENEZIA LOGISTICS PUNTA SUL TRASPORTO FLUVIO-MARITTIMO

La società, voluta dall'Autorità Portuale di Venezia, gestisce un sistema che valorizza i terminal portuali, mettendoli in relazione con l'inland e le reti di connessione, fiumi inclusi.

di **Federico Paluan e Irene Zaino**



ALBERTO LISATTI

"Menti pensanti per soluzioni logistiche". È questa la mission della società partecipata dell'Autorità Portuale di Venezia. A raccontarci i primi risultati raggiunti e gli ambiziosi progetti è il capitano Alberto Lisatti, suo direttore generale.

PERCHÉ NASCE VENEZIA LOGISTICS?

■ Venezia Logistics è una società voluta dall'Autorità Portuale di Venezia per dar vita a uno strumento affidabile ed efficace che aiuti le merci a uscire ed entrare dal porto di Venezia. Lo fa progettando e gestendo un sistema ragionato che valorizza non solo le capacità dei termi-

nal portuali, ma che le mette anche in relazione con le potenzialità operative del cosiddetto retroporto, ovvero con tutte quelle strutture in-land rappresentate dalle aree di magazzini e dagli interporti, nonché dalle relative reti di connessione, come strade, ferrovie, ecc.

OPERATE E PENSATE DUNQUE COME SISTEMA?

■ Ci prefiggiamo di vedere le direttrici lungo le quali le merci si spostano e di capire se vi siano, rispetto a questi spostamenti, delle possibilità di intervento dal punto di vista delle funzionalità multimodali. Cerchiamo di valorizzare le diverse capacità intermodali esistenti nell'area, dal fluviale alla ferrovia, dalla modalità gomma alle tratte marittime di collegamento, integrandole laddove possibile, al fine di dar vita a una capacità operativa importante di movimentazione delle merci.

I VOSTRI PROGETTI ATTUALI RIGUARDANO GLI INTERVENTI SULLA RETE FLUVIALE. NE VOGLIAMO PARLARE?

■ Nel gennaio 2009 l'Autorità Portuale di Venezia ha inaugurato un servizio regolare di trasporto merci a rinfusa lungo il sistema fluviale padano-veneto. Dopo poco più di un anno, il 16 marzo 2010,

Venezia Logistics ha organizzato il primo viaggio mai effettuato in Italia di trasporto di merce in container via chiatta dal porto di Venezia diretto al porto fluviale di Mantova, con grande successo tra gli operatori, i media locali e nazionali. A oggi, l'ambizione di Venezia Logistics è quella di dispiegare sempre più il potenziale del trasporto fluviale – che potrebbe movimentare fino a 1,2 milioni di teu all'anno – per servire al meglio un mercato che, dalla città lagunare fino alla Lombardia orientale, conta 11 milioni di abitanti e migliaia di imprese.

MA LA MODALITÀ FLUVIALE È UTILIZZATA DAGLI OPERATORI PORTUALI IN FORMA POCO PIÙ CHE RESIDUALE. COME STATE AFFRONTANDO QUESTA SITUAZIONE?

■ Venezia Logistics ha ricevuto dall'Autorità Portuale di Venezia l'incarico di attivarsi per favorire lo sviluppo di un sistema ad essa dedicato, regolare ed efficiente. Il nostro obiettivo è di strutturare il porto di Mantova, affinché diventi un retro porto di Venezia e un porto fluviale a tutti gli effetti, anche per il settore dei contenitori. Per raggiungere tale scopo, l'AP di Venezia, attraverso la partecipata FluvioMar, società dedicata al trasporto fluviale, ha a disposizione una flotta, attualmente composta da 5 chiatte di classe V europea, ciascuna con capacità di carico di 1900 m³ di volume (pari a 60 container da 20 piedi o 1800 tonnellate di peso) e recentemente, è stato acquistato uno spintore da dedicare completamente a tale traffico. Questo comporterà la possibilità, da gennaio 2011, di essere operativi con due viaggi fissi settimanali dal porto lagunare al porto di Mantova in andata e ritorno.



A QUESTO PUNTO È STRATEGICO DISPORRE DI UN "RETROPOR-TO" CHE ESTENDA L'ATTIVITÀ PORTUALE NELL'ENTROTERRA CIRCOSTANTE.

■ Tale opportunità è stata valutata nel porto di Mantova, dove a tal fine è stata opzionato l'acquisto di 2 aree per un totale di 8500 mq, da dedicare una all'import e l'altra all'export, con l'obiettivo di attrezzarle nel modo più appropriato per il carico/scarico dei container su chiatte fluviali. Questo di fatto completa la fase dell'"infrastrutturazione" del progetto e lo pone nelle condizioni di essere pienamente operativo. A questo punto, noi di Venezia Logistics dobbiamo essere capaci di portare a conoscenza dei potenziali "fruitori" della piena disponibilità di questa nuova soluzione logistica, data dalla via fluviale navigabile, decisamente versatile e innovativa.

QUALI SONO INVECE LE VOSTRE INIZIATIVE NEL TRASPORTO MARITTIMO?

■ Nella prima metà di quest'anno, in partnership con Visemar Line, che cura la parte operativa, abbiamo presentato un nuovo servizio settimanale di linea regolare ro-pax che collega il porto di Venezia con quelli di Alessandria (Egitto) e di Tartous (Siria). I transit time sono a dir poco interessanti: si parla infatti di 68 ore tra Venezia e Tartous e di 60 ore tra Venezia e Alessandria; la linea è poi coperta da una nave di nuova costruzione, in grado di trasportare 2.860 metri lineari di convogli ferroviari, 70 autovetture, 360 passeggeri e ha inoltre 100 reefer plugs.

E NEL SETTORE FERROVIARIO?

■ Siamo attivi con diverse proposte, tra cui spicca un progetto presentato e operativo da quest'estate, per il sostegno di un collegamento ferroviario con la provincia di Milano (271 chilometri) con capacità e orario di partenza fissi nell'arco della settimana, e che garantisce la consegna regolare delle merci a tutto l'hinterland lombardo. Da Venezia infatti, partono due treni a settimana (il martedì e il giovedì) diretti allo scalo ferroviario di Melzo (Milano), da dove poi la merce viene inoltrata a tutto il mercato regionale grazie a sinergie con gli operatori logistici locali. A breve è prevista l'aggiunta di una terza corsa settimanale e il prolungamento a una destinazione piemontese. ■



*Una solida
collaborazione*



*Uno sviluppo
affidabile*

**La sede privilegiata per gli affari e
i servizi logistici internazionali**

PER INFORMAZIONI

Tel. +39 0331 302 290

E-mail Info@avioport.com

www.avioport.com



Archivio SDI Group

LA RIPRESA C'È, MA AVANZA LENTAMENTE

Il “nefasto” 2009 sembra essere alle spalle, ma i segnali di recupero sono ancora timidi e soprattutto poco stabili. Le aziende del settore lavorano adesso con marginalità più contenute: gli interventi speculativi hanno infatti innalzato il costo delle materie prime ferrose che ora gravano sui fornitori. Quanto al segmento dei carrelli elevatori la ripresa c'è, ma è ancora insufficiente a colmare le pesanti perdite dell'anno scorso.

di Alessia Furia



PIERO LOMBARDI
AMIS - amm. delegato



MARIO MENETTO
ARMES - dir. commerciale



MARCO VINCENZI
CASSIOLI - resp. marketing

Come stanno andando le vendite e quali sono le vostre previsioni nel breve periodo?

Considerando le vendite di carrelli elevatori nuovi, Amis registra un aumento di oltre il 35%, rispetto allo stesso periodo 2009. Un dato, pur positivo, che autorizza però solo a un cauto ottimismo; bisogna infatti considerare che il 2009 ha registrato un vero e proprio crollo delle vendite di carrelli nuovi. In definitiva non riteniamo che né nel breve, né nel medio termine sarà possibile raggiungere volumi di vendita vicini a quelli del 2007.

Il 2010 è un anno di transizione e di assestamento. Seppur piccola, la ripresa c'è rispetto al nefasto 2009, ma che questa sia stabile è tutt'altro che una certezza. Ci stiamo strutturando per adeguarci al fatto che ora si lavora con marginalità più basse. Ciò è dovuto agli effetti della legge della domanda e dell'offerta, che per manovre speculative hanno portato a un aumento dei costi delle materie prime ferrose che gravano ora sui fornitori.

In alcuni settori si avvertono segnali di ripresa, anche se sarebbe più opportuno parlare di superamento di un periodo buio. I motivi che ci spingono a pensare a un miglioramento del mercato dipendono dalle affermazioni di alcuni nostri clienti leader nei mercati in cui operano. La sensazione è positiva, i progetti di ammodernamento delle linee di produzione e di distribuzione ci sono, ma verranno implementati specie nel 2011.

Che interventi avete effettuato per far fronte alla crisi?

E' stato necessario adottare una politica di riduzione dei costi molto rigorosa e al contempo mantenere - e se possibile migliorare - la competitività sui prezzi di vendita in un mercato ancor più fortemente concorrenziale.

Da parte nostra, per reagire alla crisi, abbiamo innanzitutto operato una razionalizzazione organizzativa dell'azienda, al fine di ridurre i costi fissi. Inoltre abbiamo riportato al nostro interno alcune lavorazioni con l'obiettivo di migliorare l'efficienza produttiva.

Tutto sommato la crisi è stata un'opportunità per una riorganizzazione interna dell'azienda. Innanzitutto una maggiore comunicazione tra gli uffici tecnici dei nostri quattro stabilimenti produttivi presenti nelle Americhe e in Europa ha portato a una migliore condivisione delle soluzioni tecnologiche sviluppate. In secondo luogo, pur mantenendo lo stesso livello qualitativo, le soluzioni si prestano maggiormente al concetto di modularità.

Quali trend inediti sta evidenziando il mercato?

Riscontriamo la domanda di soluzioni più flessibili per i contatti 'full rental'. E' richiesta, infatti, la possibilità di recesso anticipato rispetto alla scadenza contrattuale o sostituzione dei mezzi locati con altri di diverso tipo. Il cliente vuole premunirsi rispetto a rischi, quali cessazione o trasferimento dell'attività, mancato rinnovo dell'appalto per le società prestatrici di servizi logistici, o a mutate esigenze di movimentazione delle merci.

Stiamo registrando un leggero, progressivo e cauto miglioramento del settore nel quale siamo attivi. Tuttavia riteniamo che per diversi anni ancora dovremo convivere con cifre e fatturati modesti, aspetto del tutto normale se si proviene da un lungo periodo di crisi.

Abbiamo delle buone trattative in corso; purtroppo fare delle previsioni in questo momento è ancora difficile. Spero che per il 2011 la domanda si stabilizzi maggiormente, abbandonando quella situazione caotica tipica del periodo precedente.

>

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



Graphito Creation > Pole Communication - www.graphito.fr

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 nelle fasi 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 m2 di immobili costruiti - Oggi in 19 paesi tra cui Romania, Polonia, Marocco, Cina.



GENERAL CONTRACTOR

WWW.GSEGROUP.COM



UGO TURCHETTI
CGM - amm. unico



LUCA ROSSI
CHEP - general manager



ROY DE RUIJTER
DEGROCAR - dir. comm.

Come stanno andando le vendite e quali sono le vostre previsioni nel breve periodo?

I dati del mercato italiano a luglio 2010 indicano un +20% rispetto allo stesso periodo 2009; l'aumento è più sensibile per i carrelli frontali, meno per le macchine da interno. Va ricordato che complessivamente il mercato italiano dei carrelli elevatori ha subito la contrazione di un terzo rispetto al 2008; il segmento delle macchine frontali, è dimezzato. Per il 2010 è comunque prevista una crescita significativa, che dovrebbe essere superiore al 25%.

Che interventi avete effettuato per far fronte alla crisi?

Abbiamo ridotto i costi, razionalizzato le procedure interne e rivisto le politiche di acquisto. Misure necessarie per reagire a una situazione di mercato molto tesa, con un'eccessiva offerta di macchine e difficoltà - per molti dealer - di finanziare i carrelli destinati al noleggio. Per quanto ci riguarda siamo ottimisti: non abbiamo macchine in eccesso e nel 2011 rafforzeremo la rete vendita con l'acquisizione di concessionari importanti nel nord Italia.

Quali trend inediti sta evidenziando il mercato?

Non rileviamo nuove tendenze. L'unica novità rispetto al passato è una minore offerta di macchine a noleggio, specialmente per contratti di breve termine (inferiori a 3 anni): oggi, infatti, molti costruttori e dealer non possono o non vogliono investire nell'acquisto di carrelli destinati a questo servizio, poiché è difficile il finanziamento e il ritorno sull'investimento è molto incerto.

Se pur il 2010 si caratterizza per essere un anno in cui l'incertezza del ciclo economico è un fattore dominante, Chep è riuscita a mantenere buoni livelli di crescita, grazie ai nuovi contratti e ad accordi di collaborazione. Considerando che anche nei momenti più bui della crisi, nel 2009 siamo riusciti a spuntare tassi di crescita importanti, possiamo dirci più che soddisfatti e molto fiduciosi sull'evoluzione di Chep nel nostro Paese.

L'attuale situazione economica è un'opportunità per le aziende per analizzare l'efficienza dei modelli di business e attuare riforme strutturali o operative per ripartire le risorse su attività core. Una delle aree di miglioramento risiede nell'efficienza logistica, che comprende la gestione di pallet e contenitori. Ecco perché il servizio di pallet pooling di Chep è sempre più apprezzato sul mercato e la richiesta di pooling è notevolmente aumentata.

Le aree di risparmio ed efficienza stanno ricevendo una crescente attenzione. Infatti la gestione bancaria e i suoi costi associati stanno divenendo priorità aziendale. L'outsourcing è elemento ormai acquisito: notiamo però una sua forma più spinta ad aree e attività in passato non valutate. Vi è poi un'intensa attenzione all'ambiente e una spinta molto forte alla cooperazione e alla collaborazione tra imprese su iniziative e progetti di logistica.

Il mercato al 30 giugno del 2010 evidenzia una ripresa con un miglioramento nei risultati numerici rispetto allo scorso anno del 20%.

Abbiamo cercato innanzitutto di migliorare l'offerta del nostro servizio, puntando sulla qualità: abbiamo, per esempio, reso disponibili i carrelli in modo da poter consegnarli al cliente entro due settimane.

Il noleggio è sempre più presente anche perché comporta un investimento minore rispetto all'acquisto e le aziende badano soprattutto a fare economia. Diventa quindi molto importante anche l'efficienza del servizio.

>

Value Added

προστιθέμενη αξία

부가 가치

à Valeur Ajoutée

付加価値

**NYK LOGISTICS
& MEGACARRIER**

增值

повышенно-ценно

Valore Aggiunto

de Valor Añadido

der Wertschöpfungsprozess

NYK Logistics (Italy) SpA

Romentino Hub

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

Headquarter

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

NYK Logistics South Europe

Padova branch

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



GIUSEPPE BIANCO
ICAM - dir. commerciale



ANGELO MAINO
LINDE - dir. commerciale



STEFANO CAVEZZALE
VANDERLANDE - manager

Come stanno andando le vendite e quali sono le vostre previsioni nel breve periodo?

Nel complesso il mercato è ancora in una fase stagnante, la quale ci vede impegnati nello sviluppo di una grande quantità di offerte (+35% rispetto al 2009) con un ritorno poco soddisfacente. Si registrano quindi scarsi risultati dovuti a carente domanda reale, con conseguente minore acquisizione di ordini per mancanza di liquidità. Le mie previsioni o le mie speranze per quest'autunno sono di un lieve e graduale miglioramento della domanda.

Che interventi avete effettuato per far fronte alla crisi?

Di fronte a questo scenario abbiamo puntato sulla concretizzazione di strategie commerciali definite dopo dettagliate analisi della situazione del mercato; con l'obiettivo di impattare l'attuale congiuntura ed essere pronti ad agganciare la ripresa di cui stiamo cominciando ad avvertire i primi timidi segnali. Le aree commerciale e marketing hanno lavorato con impegno al progetto di ampliamento e miglioramento della rete di vendita.

Quali trend inediti sta evidenziando il mercato?

Al momento la situazione di mercato non sta ponendo in evidenza particolari trend inediti.

Linde Italia ha ottenuto un incremento del 35%, assestandosi su una quota di mercato del 9% circa. In realtà il mercato avverte un certo risveglio, ma rimane ancora limitato e la situazione economica non si può certo considerare florida. Sicuramente la Legge Tremonti ha dato un considerevole aiuto all'economia italiana, ma - all'indomani della sua scadenza - si avvertono già forti titubanze da parte delle aziende per i nuovi investimenti.

A marzo di quest'anno abbiamo inaugurato una nuova filiale. La sede a Colturano (Milano) ha il vantaggio di poter penetrare direttamente il mercato dell'hinterland milanese, area geografica nevralgica e con un forte potere d'acquisto per antonomasia, con la sua concentrazione di head quarter di grandi aziende e la forte presenza di realtà ancora trainanti, nonostante la recessione.

Per quanto riguarda il mercato italiano dei carrelli c'è da rimarcare che il 2010 rappresenta un anno di stravolgimenti: l'accorpamento di marchi importanti, tra cui anche gli altri due marchi del gruppo Kion - Still e OM - stanno creando un po' di instabilità. Questi cambiamenti porteranno infatti un evidente assestamento delle reti di vendita/assistenza di queste Case, con la perdita per alcuni clienti del proprio dealer di riferimento.

Le realtà della distribuzione dei beni stanno guardando oltre la crisi, tastando il terreno e valutando il ricorso all'automazione. L'intuizione che questo periodo sia quello giusto per riorganizzarsi è ormai comune. Tuttavia gli scenari futuri sono ancora per tutti di difficile messa a fuoco e non di rado notiamo che i clienti rimangono incerti nel compiere il passo, tendendo a rimandare la decisione oppure a ridimensionare in basso le prospettive.

Abbiamo seguito la strategia di stabilire un rapporto più ampio coi clienti; specialmente nel nostro settore non è sufficiente tagliare sui costi e quindi sui prezzi, ma è molto più importante instaurare un dialogo di fiducia con il cliente, con il quale si possa trasmettere il reale valore aggiunto di una realtà come Vanderlande. Inoltre studiamo con più accuratezza e offriamo volentieri soluzioni scalabili, con una base di partenza ragionevole.

Il mercato chiede ai nostri clienti maggiori flessibilità e velocità di servizio. Nell'ambito della distribuzione dei beni all'utilizzatore finale questo porta - specialmente dove si fa picking - a un graduale abbandono della movimentazione su pallet, preferendo i sistemi tipo miniloader. Vanderlande ha già visto questo trend nel Nord Europa e, avvalendosi dell'esperienza maturata, può accompagnare i suoi clienti verso scelte consistenti e ben orientate. >

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

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

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



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



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



LUIGI SPREAFICO
UNICAR - amm. unico



ROBERTO RAIMONDI
U.T.I.T. - comm. e marketing



ROBERTA TOGNI
AUTOMHA - marketing

Come stanno andando le vendite e quali sono le vostre previsioni nel breve periodo?

L'andamento del 2010 è, senza troppe sorprese, migliore rispetto allo scorso anno che ha messo a dura prova la stabilità di diverse delle realtà che eravamo abituati a vedere nello scenario dei carrelli elevatori in Italia. In base ai dati registrati nel primo semestre mi sento di poter stimare un incremento intorno al 10-12% sul 2009.

Il mercato è abbastanza stagnante o con una leggera ripresa, ma l'aumento della domanda non ha generato, in proporzione, un aumento del fatturato che risulta in questo caso crescere più lentamente della domanda. Ciò significa più ordini piccoli e meno ordini consistenti, esattamente l'opposto di quello che si verificava prima della crisi.

Il 2010 fino ad oggi si è mostrato vincente per la nostra piccola, ma importante società. La ricerca del tecnologicamente avanzato e del meglio per ogni cliente ha veramente portato a un riconoscimento del nostro brand nel settore della automazione di stoccaggio e prelievo. E per Automha le previsioni per il prossimo futuro sono rosee, grazie a un marketing agguerrito e a una forza tecnico-commerciale seria e preparata.

Che interventi avete effettuato per far fronte alla crisi?

Non dico nulla di nuovo se affermo che ogni crisi porta con sé il progresso. Sono convinto che in momenti di crisi bisogna investire: noi abbiamo potuto contare su riserve che danno solidità alla nostra azienda per vivere la crisi come un'opportunità e creare terreno fertile sul quale lavorare con impegno per arrivare a risultati che, spero, sorprenderanno anche me.

Abbiamo realizzato maggiori investimenti sulla ricerca di nuovi prodotti che possano stimolare maggiormente il mercato di nostra competenza e potenziato la rete commerciale. Inoltre abbiamo analizzato e ridefinito i settori strategici su cui puntare e offrire più specializzazione, qualità e servizio.

Automha ha combattuto e combatte tutt'ora la crisi mostrando competenza e professionalità nello studio di ogni progetto e offrendo soluzioni efficaci e tecnologicamente avanzate. La serietà del nostro approccio è evidente nella qualità dei materiali utilizzati, nella bontà delle installazioni e nel proprio software di automazione, veramente semplice e immediato. Un cocktail di elementi che porta sempre alla soddisfazione dei nostri clienti.

Quali trend inediti sta evidenziando il mercato?

Indubbiamente ci sono stati dei cambiamenti, forti cambiamenti, ma ad oggi di inedito c'è ben poco: le varie fusioni, accorpamenti di marchi e case costruttrici sono sotto gli occhi di tutti. Può darsi che in futuro assisteremo ad altri simili avvenimenti. Ne riparleremo.

La crisi sta generando una scrematura di aziende non strutturate. Chi sopravvive è l'azienda di grande dimensioni oppure le micro aziende artigianali di una o due persone che possono dirigere le proprie competenze. Ma forse l'aspetto più curioso è che la crisi sta portando un aumento considerevole degli sconti in ambito di trattativa che vanno a discapito della marginalità, generando un fortissimo aumento dei rischi di impresa.

Oggi il mercato chiede alle aziende già leader nel settore lo sforzo di sviluppare nuove macchine o progetti tecnologici che possano consentire la realizzazione di impiantistiche di stoccaggio, movimentazione e automazione a un prezzo relativamente contenuto, al fine sia di vincere in Italia la concorrenza dei nuovi operatori emergenti, sia anche di colonizzare i mercati esteri.

15° EXECUTIVE SUMMIT SULLA LOGISTICA E SUPPLY CHAIN



global logistics



24 e 25
NOVEMBRE
2010

★★★★★

Centro Congressi
Hotel Parchi del Garda

Dai forza alla tua Logistica

Global Logistics è più di una fiera, è più di un convegno, è
"la Fucina di Idee e Soluzioni" per la Logistica e la Supply Chain
per informazioni: www.global-logistics-summit.it

Agenda incontri
one-to-one
organizzata e
personalizzata

Tecnologie
servizi, idee
a portata
di mano

Conferenze
tematiche di
aggiornamento
professionale



Global Corporate S.r.l. > Tel. 011 07 45 674

COME PROGETTARE IN TEMPO DI CRISI

Se il mercato ristagna le società di progettazione e realizzazione dei sistemi di material handling diventano strategiche. Ma come?

di **Andrea di Bella**

managing director di SDI Group Italy

L'attuale fase di difficoltà economica ha determinato una generale contrazione degli investimenti nel settore del material handling. Questo non significa però che le esigenze e le aspettative delle aziende si siano ridotte o temporaneamente sospese. Anzi, si sono ulteriormente focalizzate. Flessione del mercato, competitività e riduzione di marginalità, politiche di delocalizzazione da combinarsi con l'esigenza di garantire qualità di prodotto e di servizio, tempi sempre più brevi di approvvigionamento sono solo alcuni dei ben noti scenari che si prospettano quotidianamente per la maggior parte delle aziende, prescindendo dalla specificità del trend nel loro mercato di riferimento.

Operare in un mercato in affanno richiede estrema attenzione anche a chi riesce a mantenere un trend positivo della propria attività. Ciò si riflette sul processo logistico, facendo sì che si chiedano ai *system integrator* soluzioni che offrano ottimizzazione delle aree e dei tempi di transito, maggior accuratezza e qualità per il cliente, nonché riduzione di costi. La strategia del progetto è nel consolidamento, nel *cost saving* e nella velocità di adeguamento alle richieste del mercato e alle strategie commerciali. Spesso però queste soluzioni,

per quanto ben progettate e dimensionate, non sono sufficienti a consentire alle aziende di percorrere l'intero processo fino alla sua completa realizzazione. Non tanto per la qualità del lavoro o per la fattibilità economica, quanto per un contesto fatto di incertezze, di poca

**Maggiore
attenzione
viene data al *cost saving*
e al veloce
adeguamento
alle richieste
del mercato**

visibilità, della difficoltà di ricevere le attese risposte dal sistema nazionale e di lievi accelerazioni di mercato seguite da rallentamenti improvvisi, se non addirittura da brusche frenate. Pertanto i "progetti",

sticipati, se non addirittura neppure preliminarmente analizzati. L'azienda è però realtà dinamica per sua natura. Quella di retail in maniera ancora più accentuata. Si modifica ed evolve come un'entità viva e in un momento di crisi non tende unicamente a ridurre costi per poi rintanarsi e aspettare, ma cerca con determinazione nuove formule di servizio, spesso legate a inediti prodotti/linee, qualità, accuratezza, customer care, velocità e flessibilità. Cerca nuovi mercati da servire con efficacia, al fine di generare economie e di creare nuovi driver di crescita. Cerca nuove soluzioni vincenti.

In questo contesto il ruolo della società di progettazione e realizzazione dei sistemi di material handling per la logistica distributiva può e deve diventare strategica per i propri clienti e per il mercato di riferimento. E' un'esigenza, se non addirittura una responsabilità. Il ruolo del *system integrator* prevede



un'implicazione molto ampia verso l'indotto del settore della logistica distributiva, operando nella selezione e nell'integrazione di componenti meccaniche, statiche e informatiche con cui fornire ai progetti i dimensionamenti e le funzionalità attesi dalle aziende.

E' proprio tramite tale competenza e specializzazione che in questo specifico momento i *system integrator* debbono porsi al servizio delle aziende non solo in funzione della progettazione e realizzazione di sistemi ex-novo, ma anche per analizzare e implementare applicazioni che rispondano alle esigenze attuali, utilizzando le tecnologie e le impiantistiche esistenti. Spesso le impiantistiche presenti all'interno dei centri logistici sono considerate obsolete a fron-

te di una meccanica datata, ma in molti casi l'obsolescenza risiede più nella logica progettuale che le ha configurate (adeguata per le esigenze di allora) e nel sistema informatico che li gestisce. Questi elementi diventano limiti alle esigenze del processo distributivo, non garantendo il raggiungimento dell'obiettivo, in quanto essi non vengono più utilizzati o sono affiancati da soluzioni manuali dispendiose. Un'accurata progettazione dimensionata sull'utilizzo e/o riconfigurazione della tecnologia disponibile, combinata con nuove e avanzate applicazioni di software gestionali per le fasi di lavorazione (picking, sorting, packing, ecc.) può offrire all'azienda soluzioni efficaci ed economiche per gestire questa fase transitoria in attesa di scenari di mercato migliori.

Nel corso degli ultimi dodici mesi in SDI Group abbiamo dato corso in Europa a ben dodici "revamping" di impianti realizzati non unicamente da noi negli anni '90 e nei primi anni del 2000. Questo processo di "revamping" consta di una completa revisione manutentiva della sezione meccanica e di quella elettrica degli impianti combinata con l'introduzione di hardware informatici di ultima generazione su cui abbiamo installato i più recenti applicativi di SDI per la gestione di processi di picking, sorting e packing. Questi interventi hanno permesso alle aziende di beneficiare di upgrade operativi in grado di supportare nuove strategie distributive, le quali potranno essere re-installate anche su future nuove realizzazioni. ■

DB SCHENKER

Delivering solutions.

Full Service. Full Flexibility.
Full Load Solutions from the No. 1.



Per ulteriori informazioni e quotazioni:
Info: casasere@logistics.com

DB Schenker: il n. 1 per carichi completi in tutta Europa.

Qualche familiare termine di soluzioni per carichi completi, trasporta tutto la vostra merce in modo rapido, semplice e affidabile. Che si tratti di trasporto su gomma o sui rotaia, la nostra flotta composta da oltre 50.000 camion e unità di carico raggiunge le vostre destinazioni con la massima puntualità. L'esperienza locale dei nostri collaboratori vi garantisce una gestione impeccabile del processo logistico e un servizio a tutto tondo. Maggiori informazioni su www.dbschenker.com.

COSTI LOGISTICI GIÙ C O N

Swiss Post ha automatizzato la piattaforma logistica, rispondendo al bisogno di rapidità nell'evasione degli ordini dei clienti in essa ospitati.

di **Michele Lazzari**

Dal 1997 Swiss Post Porta A Porta opera nel settore della logistica avanzata e della distribuzione B2C. L'ingresso di Swiss Post International nella compagine societaria, conclusasi nel 2004, ha offerto all'azienda maggiore visibilità internazionale e capacità di investire in nuovi supporti tecnologici. "Oggi il nostro core business - afferma il manager Marcello Anastasia - è dato dalle attività di distribuzione logistica e mail internazionale tramite la Posta Svizzera. In Italia siamo presenti in quattro siti, con il quartier generale a Tribiano (Milano) e le altre sedi a San Cipriano Po (Pavia), Ronchi di Villafranca (Padova) e Leini (Torino)". Incontriamo Anastasia nella struttura di San Cipriano Po, dove Swiss Post ha realizzato, con l'ausilio di Incas Group, una struttura di avanguardia nel campo dell'automazione espressamente studiata per particolari tipologie di clienti e di business. Le categorie alle quali si rivolge sono clienti che operano in settori merceologici importanti (cancelleria, consumabili da ufficio, ma anche aziende attive nella vendita a domicilio); sono settori nei quali è fondamentale la rapidità di evasione ordini, la flessibilità e la concreta disponibilità alle esigenze del mercato. La struttura informatica che lo supporta permette anche ai rivenditori di collegarsi in modo diretto sia col magazzino sia con l'ufficio commerciale, e conoscere in tempo reale la disponibilità

certa dei prodotti di cui hanno bisogno. Il processo di acquisto diviene così molto facilitato, senza immobilizzo di capitali e tenuta di magazzino periferico.

Il complesso immobiliare di San Cipriano occupa attualmente una superficie di 23 mila mq, con possibilità di ulteriori ampliamenti; ha una capacità di 21 mila posti pallet. "Abbiamo iniziato a lavorare a questo progetto nel 2005 - prosegue Anastasia - e il 10 marzo 2007 cominciava la produzione vera a propria; la logica con cui è stato progettato e realizzato doveva tener conto delle esigenze del cliente principale, Office Distribution, che ci aveva chiesto di ridurre il proprio lead time di evasione ordini e i propri costi logistici". La realizzazione di questo impianto automatizzato ha permesso a Office Distribution di poter evadere gli ordini fino al tardo pomeriggio, azzerando di fatto i tempi di evasione e assorbendo in modo naturale i picchi di lavoro giornalieri caratteristici di questo settore; infine un servizio personalizzato di distribuzione capillare diretta effettuata in Lombardia ha poi permesso di migliorare efficienza e qualità del servizio offerto. Nel dettaglio l'analisi dell'attività svolta per il cliente Office Distribution, attualmente di maggior movimentazione, è così descritta da Anastasia: "E' prevista un'elevata integrazione col cliente con gestione del suo portafoglio ordini tramite il nostro WMS, scambio informatico di informazioni e gestione da parte nostra di tutte le pianificazioni del cliente". L'impianto automatizzato occupa una superficie di 7 mila mq per lo stoccaggio e 5 mila mq per picking, per ora solo su 2 livelli (in prospettiva saranno 3). Il magazzino picking dispone di 23 mila ubicazioni; 8-9 mila sono le referenze gestite mensilmente, mentre a catalogo sono 16 mila. La merce in spedizione è di due tipi: c'è una parte definita "autospedibile" (l'imballaggio secondario può essere usato direttamente per la spedizione) e una da prelevare in modo

Soddisfatte anche le necessità di flessibilità e di adeguarsi in modo concreto alle esigenze del mercato

Office Distribution, che ci aveva chiesto di ridurre il proprio lead time di evasione ordini e i propri costi logistici". La realizzazione di questo impianto automatizzato ha permesso a Office Distribution di poter evadere gli ordini fino al tardo pomeriggio, azzerando di fatto i tempi di evasione e assorbendo in modo naturale i picchi di lavoro giornalieri caratteristici di questo settore; infine un servizio personalizzato di distribuzione capillare diretta effettuata in Lombardia ha poi permesso di migliorare efficienza e qualità del servizio offerto.



“sfuso” (viene confezionata in un collo). La scelta del collo di spedizione è la tipologia “fondo-coperchio” per poter sfruttare i volumi a disposizione e aumentare la produttività nelle zone di prelievo intensivo; l'assenza dei risvolti tipici del formato americano consente infatti di posizionare più referenze sugli scaffali con la movimentazione integrata. Due le cartonatrici previste e che producono quattro tipi di formati (due per ognuna) con due tipi di base e due di altezza. Due le aree principali identificate: 1) l'area magazzino pallet ospita ai piani bassi (comodi per il prelievo) i codici autospedibili posizionati, secondo una logica ABC, in modo concentrico rispetto a una linea di trasporto automatico per il pick-to-belt; ai livelli superiori è posizionato tutto lo stock in giacenza per le diverse tipologie di materiale; 2) un'area dotata di scaffalature in gravità e statiche, disposte anche su un livello a sop-

palco, per il prelievo delle singole confezioni nel collo di spedizione. La parte di merce che necessita di prelievo sfuso è stata classificata in base alla frequenza di prelievo: i materiali alto-rotanti sono prelevati mediante sistema pick-to-light per ordine; i materiali medio-rotanti sono prelevati mediante RF per ordine; i materiali basso-rotanti sono prelevati per mezzo di RF in massivo, con successivo smistamento sulle stazioni Box-Tech. Mediante un calcolo volumetrico, vengono determinati i singoli colli da realizzare, definiti in termini di dimensioni del collo (due diverse basi per due diverse altezze) e di contenuto da prelevare. Il contenitore di cartone viene etichettato e abbinato informaticamente al collo da preparare: avanzando lungo il sistema di movimentazione, viene identificato a ogni incrocio e, in funzione del tragitto previsto, realizza il suo percorso completo. Giunge infine alla



Marcello Anastasia

stazione di verifica (il peso reale viene confrontato con quello teorico) e sale in quota al soppalco dove sono posizionate le macchine di chiusura e confezionamento; qui viene marcato, viene operata la chiusura del sacchetto interno e apposta l'etichetta con i dati del destinatario, si inserisce automaticamente la packing list e infine il collo viene chiuso mediante coperchiatura. Il collo di spedizione raggiunge la stazione di smistamento dove è identificato e deviato sulla corrispondente linea di scarico che lo riporta al piano terra, pronto per la pallettizzazione. Quanto descritto è effettuato con modalità simili anche per gli altri clienti, e sono possibili ulteriori personalizzazioni di processi logistici complessi. ■

CROWN

Progettati per
non fermarsi mai:
Nuovi transpallet
WT 3000

Innovativo sistema di
sospensione piattaforma
operatore

FlexRide



Per saperne di più

AMIS
handling innovation

840 503522
www.amisspa.it
info@amisspa.it

a cura di Luca Siani

TRASMISSIONE INNOVATIVA PRO-SHIFT PER I CARRELLI DIESEL CAT

CGM, distributore unico di CAT Lift Trucks in Italia, propone, su tutta la gamma di carrelli termici CAT DP/GP20N - 55N, l'innovativa trasmissione ProShift. Tale soluzione consente di proteggere la meccanica della trasmissione da eventuali comportamenti scorretti dell'operatore e offre un'esperienza di guida simile a quella di un carrello idrostatico. Quattro le principali funzioni del nuovo sistema:

frenatura a rilascio: il carrello rallenta automaticamente quando l'operatore solleva il piede dal pedale dell'acceleratore. Ciò consente

di diminuire l'impiego del pedale del freno, migliorando la produttività. **Inversione di marcia controllata:** nel passaggio dalla marcia normale alla retromarcia, o viceversa, il ProShift provvede a ridurre progressivamente la velocità anche se l'operatore preme il pedale dell'acceleratore, eliminando i fenomeni di "sgommamento" e quindi garantendo un miglior confort per l'operatore, una migliore salvaguardia della trasmissione e prolungando la vita dei pneumatici. **Blocco sulle rampe:** la funzione consente di bloccare il carrello su una rampa semplicemente premendo il pedale del freno per più di mezzo secondo. Non è necessario mantenere la pressione sul pedale, né inserire il freno di stazionamento. **Partenza morbida:** quando il carrello si trova in folle, l'inserimento della marcia è possibile solo se il pedale dell'acceleratore viene rilasciato completamente. L'automatismo consente di migliorare il confort per l'operatore e diminuire l'usura della trasmissione e dei pneumatici. La trasmissione ProShift è abbinata ai freni sigillati e raffreddati a olio.

IL SISTEMA 'SAS' DI TOYOTA PRIMEGGIA NEL TEST DI UTAC

Un test comparativo sui carrelli elevatori, che ha interessato quattro noti marchi, ha dimostrato l'eccezionale stabilità del Toyota Toner equipaggiato con il Sistema di Stabilità Attiva (Toyota SAS). Il test è stato condotto dalla Union Technique de l'Automobile, du Motorcycle et du Cycle (UTAC), un ente certificatore indipendente francese, su richiesta di Toyota Mate-

rial Handling Europe (TMHE), partner specializzato nella scelta per le soluzioni di movimentazione delle merci. TMHE ha voluto questo test per dimostrare l'impegno del gruppo nel sostenere le imprese nella creazione di ambienti di lavoro sicuri, sani e produttivi, fornendo prodotti, servizi e soluzioni di qualità per la movimentazione delle merci. I termini della prova erano conformi a quanto proposto a livello europeo per la stabilità dinamica laterale. Mentre tutti e quattro i carrelli hanno superato la prova, solo il Toyota Toner ha ottenuto un eccellente punteggio in tutti i requisiti. La stabilità del carrello è un fattore chiave per la sicurezza e i risultati di questo test dimostrano che, tra i carrelli che hanno sostenuto la prova, quelli a marchio Toyota dotati di SAS sono quelli meglio attrezzati per abbattere i costi relativi all'operatore e ai danni causati dal ribaltamento del mezzo. Durante più di 200 giri di prova, il Toyota Toner ha superato largamente gli altri carrelli sottoposti al test. In particolare, per il Toyota Toner la ruota posteriore interna non si è mai sollevata da terra con entrambi i carrellisti, un'ulteriore prova della notevole stabilità laterale dinamica offerta dal sistema Toyota SAS. Al contrario, durante il test, le ruote posteriori interne degli altri carrelli non sono rimaste aderenti a terra.



LANCIATA LA PIATTAFORMA PSION OMNII

La nuova piattaforma Omnia di Psion racchiude i tre componenti essenziali della mobilità Open Source (modularità, innovazione aperta e personalizzazione) e sfida le convenzioni della progettazione di dispositivi portatili. Omnia, abbinata alla community online aperta accessibile dal sito www.ingenuityworking.com, offre un modo interamente nuovo di sviluppo di dispositivi portatili. È il frutto di oltre 20 anni di esperienza nella progettazione e realizzazione di architetture modulari; durante la fase di sviluppo è stata sottoposta per oltre 120.000 ore di collaudi che hanno incluso dettagliate prove beta condotte con la collaborazione di aziende partner e clienti. La piattaforma è concepita per assicurare fin dall'inizio il miglior Total Cost Of Ownership (TCO) nell'intero ciclo di vita. Poiché sono quasi completamente riconfigurabili sul campo, i dispositivi costruiti a partire da >



Provincia di Milano Comune di Settala

AFFITTASI



log. trasp.

Distanza: 12 km da Milano (uscita per A147/A6)
Magezzina: da mq. 4.000 a mq. 13.000
Ribalto: mono o doppio fronte R. mt. 10,00
Ufficio: in base esigenze
Note: servizi integrati al cliente logistica

Provincia di Milano Comune di Lacchiarella

**VENDESI
AFFITTASI**



log. trasp.

Distanza: 10 km da A1 e 5 km da A7
Magezzina: mq. 1.000
Ribalto: 7 R. mt. 11,00
Ufficio: mq. 200
Note: capiente uso logistico con ampia piazzola. Pista balli di superficie a Lessop.

Provincia di Milano Comune di Milano

AFFITTASI



trasporti

Distanza: 14 km A4, 11 km A1/PSO
Magezzina: mq. 7.200 R. mt. 6,00
Ribalto: 60 c.a.
Ufficio: mq. 1.200
Note: in vicinanza degli Inter-ribalti all'incrocio pedonale per servizio Milano città (linea tangenziale est)

Provincia di Lodi Comune di Pieve Fissiraga

**VENDESI
AFFITTASI**



trasp. log. distr.

Distanza: 2 km da A7
Magezzina: mq. 11.000 R. mt. 11,00
Ribalto: in base esigenze
Ufficio: in base esigenze
Note: immobile da realizzare su indicazioni dell'Urbanistica finale, ottima posizione, prezzo molto interessante

Provincia di Novara Comune di Blandrate

AFFITTASI



log. trasp.

Distanza: 50 km da Milano
Magezzina: mq. 50.000 R. mt. 10,50
Ribalto: 50 circa
Ufficio: in base esigenze
Note: possibilità di espansione da mq. 5.000. Cantieri di lavorazione in corso. Pronto consegna. Ottimo livello.

Provincia di Bologna Comune di Bentivoglio

**VENDESI
AFFITTASI**



trasp. log. distr.

Distanza: 3 km da A13 e 10 km da A1
Magezzina: da mq. 1.000 a mq. 50.000
Ribalto: in base esigenze R. mt. 11,30
Ufficio: in base esigenze
Note: immobili in perfetta condizione, ottimi livelli di sviluppo e logistica, all'ultimo livello di sviluppo in base alle esigenze dell'azienda e finale.

Provincia di Roma Comune di Roma

AFFITTASI



log. trasp.

Distanza: zona di riserva
Magezzina: mq. 7.000
Ribalto: fronte strada
Ufficio: da valutare in base alle esigenze
Note: immobile ideale per attività di distribuzione e speditione

Provincia di Frosinone Comune di Anagni

**VENDESI
AFFITTASI**



logistica

Distanza: 34 km da Frosinone (Roma sud), 20 km da Frosinone, 8 km da suburbio AI capoluogo
Magezzina: mq. 21.440 R. mt. 6,50
Ribalto: in base esigenze
Ufficio: mq. 500
Note: struttura in grado di accogliere vendite da mq. 200 a mq. 8500 circa, pronta consegna, prezzo interessante

Provincia di Napoli Comune di Calvano

AFFITTASI



distribuzione

Distanza: 15 km (7 minuti) da uscita Tang. Napoli Centro
5 km dal suburbio AI - Positano Villa Libera
Magezzina: da 500 a 20.000 mq. R. mt. 10,50
Ribalto: 12
Ufficio: 1.900 mq. (modulare) di cui circa 200 mq. rimodulo di recente costruzione, idoneo ad attività di piattaforma distributiva, impianto antiraffreddamento, eccelsa qualità, giardino





Portoni industriali, pedane di carico e sigillanti perimetrali

Tutto da un unico fornitore: soluzioni logistiche Hörmann.



Portoni flessibili a scatti rapidi con dispositivo antirullo SelfEdge

Per processi di lavorazione veloci sono necessarie soluzioni intelligenti ed affidabili. Affidatevi all'esperienza del marchio Hörmann: pedane di carico, sigillanti perimetrali, boccaporti prefabbricati e portoni industriali, studiati in ogni minimo dettaglio e perfezionati con sistemi adattabili ad ogni situazione.

HÖRMANN
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



Per maggiori informazioni:

www.hormann.it

Tel. 0461-244444 • Fax 0461-241557 • info@hormann.it

FOCUS - 2

MATERIAL H



questa piattaforma possono essere adattati per nuove tecnologie o anche riconvertiti per rispondere a nuove esigenze dei clienti. I moduli, aggiornabili e intercambiabili, vengono sviluppati non solo da Psion, ma anche da una rete in continua espansione di oltre 200 partner in tutto il mondo, collegati tra di loro tramite la community online aperta di Psion a cui si accede dal sito IngenuityWorking.com. Il primo dispositivo creato a partire dalla nuova piattaforma Omnii è l'Omnii XT10, un computer palmare modulare e robusto, destinato a utenti esigenti per usi in condizioni difficili, come per esempio porti, aeroporti, attività logistiche e delle catene di approvvigionamento.

GTS, UN SOFTWARE CHE GESTISCE TRASPORTI SPECIALI

Un software verticale per la gestione integrata di tutti i processi e le problematiche del mondo dei trasporti speciali: è GTS (Gestione Trasporti Speciali), la soluzione lanciata da Kelyan, società del gruppo Comdata attiva nell'offerta di servizi e soluzioni in ambito di ERP, gestione documentale, sicurezza informatica, enterprise content management e infrastrutture. GTS ottimizza e semplifica le attività gestionali e burocratiche di questo particolare settore del mondo dei trasporti. È totalmente integrato con l'ERP aziendale, in particolare con i moduli contabili e amministrativi, il CRM e l'archiviazione documentale. Gli autotrasportatori che utilizzano GTS dispongono di un software specifico che consente di gestire con efficacia ogni situazione operativa: definire il percorso di viaggio e dei costi globali di trasporto; determinare, attraverso uno strumento grafico, i costi per eccezionale usura; formulare preventivi ai clienti; coordinare l'emissione e trasmissione delle autorizzazioni ai vari enti competenti; definire il planning dei mezzi e degli autisti, monitorare la geolocalizzazione del convoglio, amministrare gli scadenziari burocratici e altro ancora. GTS è integrato con ARCA Evolution, il gestionale Kelyan completo e modulare, ma è assolutamente interfacciabile con altre piattaforme gestionali. Inoltre, può anche essere



erogato in soluzione stand-alone. Permette di gestire il flusso completo dei processi del trasporto speciale in modo integrato, senza strumenti

NOVITÀ PRODOTTI

esterni all'applicazione, con vantaggi concreti in termini di semplificazione e risparmio di tempo. La soluzione può generare richieste di trasporto speciale in modo semplice e veloce. Altre caratteristiche sono rappresentate dalla presenza di un sistema grafico che consente in tempi brevi di scegliere il mezzo di trasporto, la merce trasportata e definire la ripartizione dei pesi sui singoli assi del mezzo. Inoltre è possibile identificare rapidamente la miglior sistemazione della merce trasportata (ottimizzazione di pesi e costi per eccezionale usura). Un'altra funzionalità è quella che consente di stampare direttamente le richieste di autorizzazione agli Enti di competenza per le tratte del percorso definito.

NUOVE FUNZIONALITÀ PER LA SERIE ESR 5000 DI CROWN I carrelli retrattili della gamma ESR 5000 Crown sono disponibili da subito con nuove funzionalità di serie e nuovi optional aggiuntivi, per potenziare la produttività. Oggi gli ESR 5000 hanno in dotazione il nuovo sistema di velocità ottimizzata in curva OCS Crown (Optimised Cornering Speed), che garantisce velocità massima superiore e maggiore altezza di sollevamento. Gli operatori possono lavorare con efficienza



dall'inizio alla fine di ciascun turno, grazie pure al nuovo Sideshift Position Assist (SPA), un sistema che automaticamente blocca la piastra portaforche in posizione centrale. Questo aiuta a prevenire danni ai prodotti e ai pallet quando i carichi vengono ritirati o abbassati tra gli stabilizzatori. E dato che il sistema SPA è integrato nei comandi dell'operatore, può essere applicato senza soluzione di continuità durante il sollevamento o l'abbassamento dei carichi. Gli indicatori di spostamento laterale, di serie sul carrello, forniscono avvertimenti ben visibili per ricordare l'esatta posizione delle forche. I processi di lavoro possono essere ulteriormente ottimizzati utilizzando l'interruttore di direzione del tragitto due vie opzionale con cui gli operatori possono preimpostare una direzione particolare per il tragitto. ■

2 giorni di conferenze
incontri b2b
3.000 mq di area espositiva

2ª EDIZIONE

11-12 novembre 2010 | LANGUATELIERE - Torino

L'UNICA MANIFESTAZIONE EUROPEA DEDICATA ALLE INFRASTRUTTURE INTELLIGENTI E AI SERVIZI DI INFOMOBILITÀ E NAVIGAZIONE

Area tematica

- AVL/AVM / Fleet Management
- Emergency and Safety
- Galleo and GNSS
- Green Mobility
- GIS & Mobility & Infrastructure
- Indoor Positioning & Asset Tracking
- Innovators Forum
- Personal Navigation Devices
- Smart Infrastructures
- On board Telematics and Car Services
- Smart scheduling and parking
- WLAN 7.0 & Convergence

INGEGNERIA



REGIONE PIEMONTE



UNIVERSITÀ



partner scientifici



integrated partner



partner tecnologici



PARTECIPAZIONE GRATUITA RISERVATA AGLI OPERATORI DEL SETTORE

Per maggiori informazioni: innovability.it
Tel. +39 02 87156782 - info@itnexpo.com
www.itnexpo.com

AUTOMAZIONE PER MACCHINE DA CAFFÈ

All'interno del sito produttivo di Villastanza di Parabiago (Milano), Rancilio ha avviato recentemente un magazzino miniload che gestisce i componenti di ricambio e i semilavorati destinati alla produzione.

di Sara Perotti

Rancilio S.p.A., azienda operante nel settore Ho.Re.Ca. (Hotellerie-Restaurant-Café) e leader nella produzione e commercializzazione di macchine da caffè professionali, nasce nel 1927 a Parabiago (Milano) dall'intuizione del fondatore, Roberto Rancilio. Già negli anni '50 si afferma come uno dei marchi a maggior prestigio sul mercato. A fronte del progressivo incremento del proprio business e della crescita anche in ambito internazionale, negli anni '70 vengono inaugurati i nuovi stabilimenti a Villastanza di Parabiago, tuttora sede centrale, sito produttivo e centro di ricerca e sviluppo. L'azienda ad oggi conta più di 130 collaboratori, tre filiali estere – in USA, Spagna e Portogallo – e oltre 350 distributori nel mondo. A seguito della recente acquisizione della società svizzera Egro Coffee Systems AG, specializzata nella produzione di macchine da caffè professionali ad elevata automazione, dal 2008 il gruppo Rancilio è presente anche in Svizzera, Germania e Asia. Il suo fatturato complessivo supera attual-

mente i 56 milioni di euro (di cui l'80% costituito da export), con oltre 18.000 macchine vendute al 2009; l'intero gruppo si avvale di 220 dipendenti, 7 filiali e 460 rivenditori in 110 Paesi.

I semilavorati vengono gestiti in-house e in un'area coperta che occupa complessivamente 8.000 mq

complessiva di oltre 70.000 mq. Mentre la produzione della quasi totalità

dei componenti – fatta eccezione per la caldaia, 'cuore' della macchina da caffè – è affidata in outsourcing, così come lo stoccaggio dei prodotti finiti, la gestione dei semilavorati è realizzata in-house in un impianto che occupa una superficie coperta complessiva pari a 8.000 mq. Il magazzino semilavorati ha una duplice funzionalità: asservimento alla produzione e assemblaggio del finito (gestione di materiale sia impiegato in loco che inviato a conto-terzisti), e supporto alla ricambistica. A partire dalla fine del 2009, in previsione dell'avvio della gestione dei codici della

**IL SITO DI RANCILIO A
VILLASANTA DI PARABIAGO (MI)**



svizzera Egro anche presso il sito italiano, il management aziendale ha avviato un progetto di ottimizzazione volto a poter garantire una migliore tracciabilità dei materiali e un maggiore presidio sui processi. L'intero progetto è stato realizzato con la collaborazione di Automha (si veda qui a lato) e ha in particolare portato all'implementazione di un magazzino miniload per la gestione sia di componenti di ricambio, che di semilavorati in asservimento alla produzione.

Le fasi di realizzazione si sono concluse nel maggio 2010 con lo start-up del sistema. Il nuovo sistema implementato ha parzialmente sostituito la precedente soluzione manuale, caratterizzata da scaffalature tradizionali porta-pallet bifronti, che oggi risultano impiegate per la sola gestione dei prodotti voluminosi e pesanti. Per i semilavorati di piccole dimensioni, Rancilio ha invece realizzato un magazzino miniload (Booster): i materiali sono gestiti in



CHI È IL FORNITORE DELLA SOLUZIONE

Automha, società bergamasca leader nella logistica automatizzata, è un system solution provider, referente unico per la gestione completa di progetti, impianti e prodotti. Fornisce un servizio di consulenza che comprende l'analisi, la progettazione e la realizzazione di sistemi integrati di handling automation ad alta tecnologia, destinati a semplificare le attività e a ottimizzare i processi di carico – scarico, stoccaggio, picking e movimentazione, aumentando l'efficienza e il potenziale produttivo delle aziende di qualsiasi settore industriale. Le soluzioni fornite, quali magazzini automatici con traslo elevatori per pallet, casse o carichi speciali, magazzini miniload altamente performanti, magazzini verticali, sistemi di handling, veicoli a guida automatica e robotica, vengono prodotti, assemblati e collaudati internamente. Software proprietari, interamente sviluppati e implementati dall'area Ricerca e Sviluppo, sono destinati alla simulazione virtuale in fase di progettazione, alla gestione operativa degli impianti e all'interfacciamento con il sistema informatico di destinazione. Il servizio di consulenza Automha si estende al di là della fase di installazione e start up, grazie alla programmazione di specifici piani di manutenzione e upgrade. Il customer service di Automha, attivo 24 ore su 24, completa la politica dell'azienda che ricerca la costante soddisfazione del cliente.

cassette di diverse dimensioni poste su vassoi di dimensioni pari a 650x1.280xhmax=240 mm (peso massimo 350 kg). Le motivazioni che hanno spinto Rancilio alla scelta di una soluzione automatizzata per la gestione delle cassette sono sostanzialmente legate all'esigenza di poter garantire un costante presidio sui processi e una tracciabilità continua delle merci, anche a fronte della maggiore complessità apportata dall'incremento dei codici gestiti.

La soluzione automatizzata occupa una superficie di circa 100 mq. Essa raggiunge un'altezza sotto trave di 4,75 metri (pari a 9 livelli in altezza),

si sviluppa lungo un unico corridoio di lavoro (lunghezza pari a 23,33 metri) e dispone di una potenzialità ricettiva massima pari a 424 vassoi. L'impianto è in grado di gestire fino a

7.500 codici – gli attuali saranno circa 5.000 a regime – grazie alla possibilità di allocare fino a 12 contenitori per vassoio, con due livelli di sovrapposizione consentiti. Il sistema infatti è in grado di gestire contemporaneamente UdC caratterizzate da tre differenti dimensioni: 400 x 300 x h = 120 mm, 400 x 300 x h = 230 mm e 600 x 400 x h

=120 mm. A uno dei capi della macchina, che si trova in prossimità dell'area ricezione merci, è operativa una testata con due baie per il caricamento dei materiali in arrivo dai fornitori. I semilavorati in ingresso al magazzino (tipicamente disposti in cassoni metallici o pallet), una volta >

La soluzione automatizzata ha una potenzialità ricettiva massima di 424 vassoi, gestendo fino a 7500 codici



PARTICOLARI DEL MAGAZZINO MINILOAD IMPLEMENTATO



cui le UdC vengono trasferite per essere successivamente oggetto di prelievo. Dal punto di vista delle prestazioni, il sistema è in grado di garantire una potenzialità di movimentazione pari a 45 cicli combinati/ora (80 secondi/ciclo combinato). Infine, la gestione della merce è interamente coordinata dal software del miniload, che stabilisce in modo automatizzato l'allocazione della merce ai vani e coordina le operazioni di stoccaggio e prelievo.

In conclusione si è presentato il caso di una storica azienda del nord Italia operante nel settore delle macchine da caffè professionali, che all'interno del proprio sito produttivo ha di recente avviato un magazzino miniload per la gestione di componenti di ricambio e semilavorati in asservimento alla produzione. Il magazzino sta attualmente completando

superati i controlli qualità, vengono posizionati su una delle due baie di carico, quindi il sistema in automatico provvede al controllo sagoma, al controllo peso ed allo stoccaggio a magazzino; in caso di controllo sagoma o peso incongruenti, l'unità di carico viene rifiutata e inviato un messaggio all'operatore per l'intervento del caso.

Per le movimentazioni interne dei materiali è impiegata una macchina traslo monocolonna, caratterizzata da una portata massima 350 kg e dotata di forza telescopica di presa/deposito bidirezionale. Dal capo oppo-

sto del miniload, altre due baie di picking sono impiegate per il prelievo dei codici in asservimento alla produzione in loco (attualmente gestita secondo la logica Kanban con impiego di cartellini di lavorazione), oppure destinati a siti esterni (contertzisti o settore della ricambistica). A tale scopo, in uscita all'impianto sono operativi trasportatori a catena motorizzati, su

Il sistema ha capacità di movimentazione pari a 45 cicli combinati/ora (80 secondi/ciclo combinato)

la fase di start-up, a valle della quale l'azienda potrà verificare l'effettivo raggiungimento degli obiettivi che si era prefissati. Per il futuro, Rancilio conta di avviare ulteriori progetti volti in particolare a una migliore gestione dei materiali (è in progetto l'implementazione della radiofrequenza a supporto della gestione dei codici) e una possibile espansione dell'attuale sistema automatizzato. ■



NOVITÀ

**INCONTRI ITINERANTI DELLA LOGISTICA
PERCORSO MAGAZZINI**

Se siete interessati o far conoscere una
della vostre realtà
non esitate a contattarci:

Assologica Cultura e Formazione

Laura Morace

Cell. 334 6852762

Tel. 02 66989866

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

I NOSTRI CORSI DI NOVEMBRE/DICEMBRE

STRATEGY

IL CRUSCOTTO E I KPI PER GUIDARE LA LOGISTICA VERSO L'ECCELLENZA
25 novembre 2010

**(R)IDISEGNARE LA CATENA LOGISTICA ESTESA
PER UNA GENERAZIONE DI VALORE SOSTENIBILE NEL TEMPO**
25 novembre 2010

IL CUSTOMER SERVICE EVOLUTO
16 dicembre 2010

OPERATIONS

INCOTERMS 2010
2 dicembre 2010

MANAGEMENT

**IL BUDGET LOGISTICO PER OPERATORI LOGISTICI
E LA REDDITIVITA' PER CLIENTE**
11 novembre 2010

**IL CONTROLLO DI GESTIONE SULL'INTERA SUPPLY CHAIN
E I SISTEMI DI SUPPORTO ALLE DECISIONI**
18 novembre 2010

PROGRAMMAZIONE DELLA PRODUZIONE INTEGRATA CON LA LOGISTICA
23 novembre 2010

REGULATION

IL CONTRATTI DI TRASPORTO MERCI SU STRADA
8 novembre 2010

LE COOPERATIVE: MODALITA' OPERATIVE, APPALTO E SICUREZZA
15-16 novembre 2010

PER ISCRIVERSI:

COMPILARE LA SCHEDA DI ISCRIZIONE (scaricabile dal sito www.assologistica.it/sezione/formazione)

ED INVIARLA ALLA SEGRETERIA ORGANIZZATIVA - Fax 02 97387976 oppure e-mail: culturaformazione@assologistica.it

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

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

La sede del corso verrà comunicata alla conferma di iscrizione.

Per ulteriori informazioni: Segreteria Formazione - Tel. 02 66989866 Cell. 334 6852762 - Cell. 338 9390218 - culturaformazione@assologistica.it



FASHION- RETAIL MA L'ICT INNOVA IL BUSINESS?

School of Management
POLITECNICO DI MILANO
DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA
GESTIONALE
MIP

La domanda è stata posta a CIO, direttori di produzione e logistica, direttori marketing e commerciali dai ricercatori dell'Osservatorio della School of Management del Politecnico. Ecco cosa è emerso.

di **Andrea Rangone** e **Alessia Ciappini**

Osservatorio ICT & Business Innovation nel Fashion Retail - School of Management del Politecnico di Milano - www.osservatori.net

L'Osservatorio "ICT & business innovation nel fashion retail" della School of Management del Politecnico di Milano, che ha l'obiettivo di comprendere il ruolo dell'ICT a supporto dell'innovazione di business nelle imprese del fashion-retail e di favorire il confronto tra i CIO (chief information officer) e gli executive di business del settore, ha recentemente pubblicato il report della ricerca 2009.

Lo studio di questo secondo anno dell'Osservatorio si è focalizzata su due temi principali: ■ la relazione organizzativa tra la direzione ICT e le direzioni di business (produzione e logistica, marketing e vendite); ■ il ruolo dell'ICT a supporto dell'innovazione dei processi (di produzione e logistica, e di marketing e vendita).

Al fine di esplorare questi temi sono state condotte quattro survey parallele che hanno coinvolto rispettivamente: 50 CIO; 31 direttori produzione e logistica; 27 direttori marketing e

25 direttori commerciali. I risultati emersi sono molto interessanti perché evidenziano non poche differenze tra i CIO e i responsabili funzionali, in generale,

Per il futuro il 93% di CIO e tutti i direttori di produzione e logistica dicono che l'ICT avrà un ruolo rilevante

nella percezione del ruolo svolto dall'ICT e delle criticità esistenti:

■ una certa sottovalutazione da parte dei manager "tecnologici" delle criticità legate al rapporto con i colleghi del business, i quali invece sottolineano un numero maggiore di problemi;

■ una differente percezione sulla natura di queste criticità, spesso ricondotte dai CIO a problematiche relative all'allineamento strategico tra le direzioni, mentre i manager di business, tra cui i responsabili produzione e logistica, enfatizzano maggiormente le criticità relative al rilascio delle applicazioni (e al conseguente change management) e al trasferimento alla direzione ICT dei requisiti relativi alle nuove applicazioni;

■ una percezione diversa delle cause di queste criticità, attribuite prevalentemente dai manager di business a un approccio culturale molto diverso rispetto ai CIO, mentre maggiormente ricondotte dai CIO alla scarsa chiarezza del vertice e al diverso peso politico.

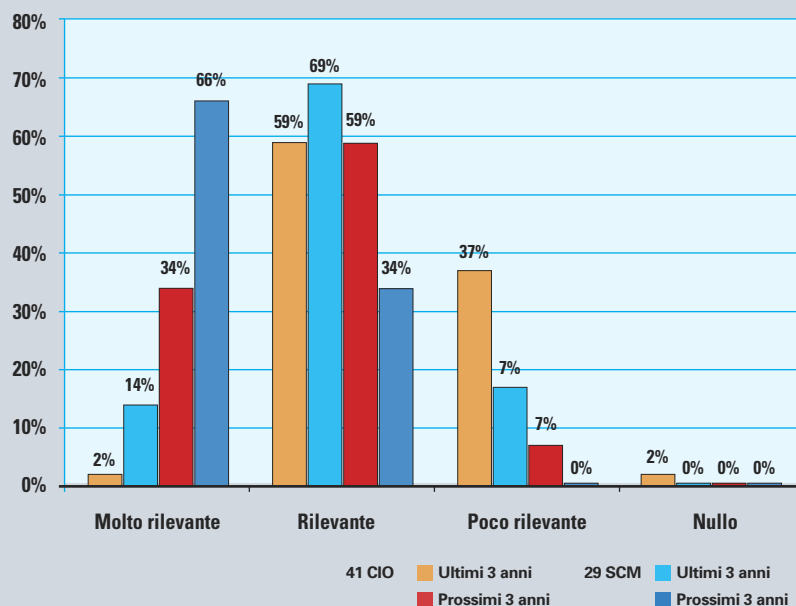
Nella ricerca emerge come, in particolare, il ruolo dell'ICT a supporto dell'innovazione dei processi di produzione e logistica sia già ben percepito dai CIO e dai direttori produzione e logistica: è ritenuto "rilevante", infatti, dal 59% dei primi e dal 69% dei secondi. Per il futuro l'aspettativa è ancora maggiore: il 93% dei CIO e tutti i direttori produzione e logistica sono convinti che l'ICT avrà un ruolo da rilevante a molto rilevante (si veda il grafico della pagina accanto).

La ricerca ha inoltre messo in luce le tipologie di soluzioni tecnologiche di maggiore interesse in questo momento per produzione e logistica:

■ le applicazioni RFID utilizzate a supporto sia dell'anticontraffazione che dell'identificazione;

ICT A SUPPORTO DELL'INNOVAZIONE DEI PROCESSI PRODUTTIVI E LOGISTICI: QUALE IL RUOLO?

- le soluzioni web-based a supporto del processo di sourcing;
- le soluzioni EDI web-based a supporto delle attività di natura collaborativa cliente-collaboratore e della gestione integrata ciclo ordine-consegna-fatturazione;
- le applicazioni per la pianificazione avanzata della supply chain;
- le applicazioni di product lifecycle management, con particolare riferimento alle soluzioni a supporto della pianificazione della collezione, del monitoraggio dei calendari, dell'avanzamento dello sviluppo dei prodotti e dell'integrazione dei processi di design e sviluppo con i processi di sourcing.



Fonte: Report 2009, Fashion-Retail: innovare i processi di business con l'ICT, Osservatorio ICT & Business Innovation nel Fashion Retail - School of Management del Politecnico di Milano - www.osservatori.net

VAN DER LANDE
INDUSTRIES




L'EFFICIENZA CHE DESIDERI DA UN SISTEMA DI PICKING.
 Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

www.vanderlande.com



UN TEST RIUSCITO PER METROCARGO

La soluzione non modifica né carri ferroviari né unità di carico, ma introduce una nuova tecnica di movimentazione orizzontale.

di Filippo De Giuli

Sviluppato da I.Log e da Metrocarga Automazioni, Metrocarga è un metodo operativo che consente di innovare il trasporto intermodale, non apportando modifiche né ai carri ferroviari né alle unità di carico. La soluzione si basa su un'innovativa tecnica di movimentazione orizzontale attraverso terminal attrezzati con zone di stoccaggio automatizzate e adiacenti ai binari ferroviari che consentono velocità, economicità, sicurezza delle operazioni e basso impatto ambientale. La tecnica velocizza e ottimizza i tempi di carico/scarico dei treni, incrementando la potenzialità di un terminal ferroviario e riducendo significativamente costi e tempi operativi, minimizzando l'handicap delle rotture di carico. Un terminale Metrocarga consente di scaricare e ricaricare un intero treno in circa 40 minuti. Entrando nel merito della tecnologia costruttiva, questa si avvale di navette specializzate e di torrette di sollevamento montate su appositi carrelli per il sollevamento dei container. Il sistema è modulare e consente quindi di progettare i terminal intermodali in relazione allo spazio a disposizione e al numero dei container movimentati.

Il sistema ha una duplice funzionalità: può essere impiegato sia nei terminal portuali che negli inland terminal.

In entrambi i casi i terminal Metrocarga permettono di caricare/scaricare i treni in tempi notevolmente inferiori rispetto ai sistemi tradizionali, di utilizzare un solo binario operativo affiancato da un sistema di carico-scarico tramite stoccaggio e movimentazione automatizzati, di ridurre i costi di manovra ferroviaria e di handling, nonché di creare

E' possibile scaricare e ricaricare un intero treno in circa 40 minuti, minimizzando le rotture di carico

un network logistico. Il sistema consente in particolare un rapido navettamento con i retroporti, oltre a una maggiore velocità e flessibilità nella formazione dei treni. Dalle analisi economiche effettuate, la possibilità di evitare il costo di manovra consente di finanziare ampiamente l'intera costruzione dell'impianto, mentre i costi di handling si riducono notevolmente rispetto al tradizionale. Inoltre i terminal portuali consentono di ridurre i tempi di sosta in porto delle merci containerizzate e di razionalizzare l'uso delle limitate aree portuali.

Dal punto di vista dell'impatto ambientale, Metrocarga non produce effetti infatti l'inquinamento atmosferico è praticamente azzerato, essendo il sistema completamente automatizza-

to e totalmente alimentato con energia elettrica. Anche dal punto di vista dell'inquinamento acustico il sistema risulta performante, non producendo rumore. Il sistema garantisce la possibilità di avere un sistema di sicurezza attiva verso il personale operativo, eliminando quindi quei fastidiosi e poco proficui avvisatori sonori che indicano la presenza del movimento della macchina all'uomo (sicurezza passiva).

Il primo prototipo, costruito da Metrocarga Automazioni, è stato installato presso l'area ferroviaria del porto di Vado Ligure in collaborazione con l'Autorità Portuale di Savona, in quanto interessata a verificarne la funzionalità al



fine di utilizzarlo presso il porto di Vado Ligure. I test svolti, in collaborazione con Elsag Datamat (gruppo Finmeccanica), sono serviti per analizzare la funzionalità di tutte le parti di impianto necessarie allo scarico/carico dei container. È stata eseguita una serie di cicli continuativi di carico/scarico di container vuoti, a pieno carico e con carico sbilanciato.

I test hanno verificato che il numero di movimenti effettuati è significativo e vicino ai 40 treni

durate, anche allo scopo di poter analizzare e approfondire aspetti legati a possibili criticità. Sono stati inoltre registrati e analizzati tutti gli eventi (allarmi) di irregolarità e anomalie occorse. Durante il periodo di test sono stati eseguiti 1600 movimenti con una disponibilità dell'impianto pari al 96,2%. Il numero di movimenti effettuati è significativo ed equivale alla movimentazione di 40 treni (40 pezzi a treno) per un totale di circa 2.400 teu. La configurazione futura di gestione in remoto del controllo aumenterà notevolmente la disponibilità dell'impianto, riducendo i tempi di fermo. ■



EUROMERCI il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2011

Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

Marzo

- Trasporto intermodale
- Logistica del food & beverage

Aprile

- Logistica del fresco/freddo
- Logistica del farmaco

Maggio

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

Giugno

- Trasporto marittimo
- Logistica del fashion

Luglio-agosto

- Mercato immobiliare
- Reverse logistics

Settembre

- Logistica del fresco/freddo
- Cargo cereo

Ottobre

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Autotrasporto

Novembre

- ICT e Software per la logistica
- Logistica sostenibile

Dicembre

- Trasporto intermodale
- City logistics

a cura di **Mario Rezzonico**

...ROMA

ASSOLOGISTICA INCONTRA FEPORT **Guardando all'Europa dei porti**

Assologistica ha di recente promosso un seminario tra i propri associati e Diego Teurelinx, segretario generale di Feport, l'organizzazione europea che raggruppa 1100 aziende terminalistiche portuali e le associazioni nazionali del settore logistico portuale privato. Nel presentare Teurelinx, il presidente di Assologistica Nereo Paolo Marcucci ha espresso il desiderio che *"il maggior numero possibile di associati possa considerare quanto sia ampia la forbice tra ciò che discutiamo quotidianamente in Italia, ad esempio le modifiche alla Legge 84/94, e le iniziative che si stanno avviando in Europa e che nel corso dei prossimi cinque anni influiranno negativamente o positivamente sulle nostre aziende e sul sistema Paese"*. Teurelinx, dopo aver sottolineato l'impatto immediato sulla legislazione nazionale di alcuni strumenti a disposizione della Commissione e la tendenza ambiziosa di ogni nuovo Commissario a "lasciare un segno" del proprio lavoro, ha focalizzato i punti di interesse del settore, oggetto di azione nei prossimi cinque anni nei programmi di lavoro di ciascuno dei Commissari. Tra questi la relazione degli specialisti incaricati dalla DG Move, pubblicata nel giugno 2010, sul numero di porti che nell'intera Europa bilanceranno fino al 2030 domanda e offerta di servizi portuali; la recentissima proposta di direttiva tesa a realizzare una vera liberalizzazione del trasporto ferroviario; gli interventi in te-



tuale, e in generale dell'economia logistica, di avere considerazione politica, certezze giuridiche di continuità produttiva, liberalizzazioni vere piuttosto che privatizzazioni neomonopoliste. Il presidente Marcucci, concludendo il breve seminario di Assologistica, al quale hanno partecipato anche il segretario generale di Confetra e alcuni componenti del Comitato scientifico per il Piano Nazionale della Logistica, ha auspicato un atto di indirizzo del ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti in cui assuma maggiore coerenza l'integrazione tra le novità condivisibili delle politiche europee per il settore e le riforme della portualità e della logistica nazionale.

...ASSAGO (Milano)

UNA TORRE DI CONTROLLO PER CEVA **L'hub di informazioni supporta l'attività logistica**

Ceva Logistics ha presentato ufficialmente in Italia, ad Assago (Milano), un'area altamente computerizzata denominata "control tower", un hub di informazioni innovativo e integrato con un controllo avanzato di funzioni, per supportare tutti i servizi logistici. La "control tower" consente di controllare operazioni logistiche fondamentali, sia a livello nazionale che internazionale, attraverso un unico coordinamento centrale. L'hub è stato sviluppato per offrire ai clienti alti livelli di servizio e assicurare, al tempo stesso, un'ulteriore capacità di ottimizzazione dei costi. La "control tower" è strutturata in tre aree, ognuna con funzioni specifiche: **area rossa** - dedicata al monitoraggio e all'ottimizzazione di tutto il trasporto, incluso il network di trasporti nazionali e internazionali e gli obiettivi economici; questo consente una gestione ottimale dell'intero pro-



Assologistica



ma di semplificazione doganale e di dialogo tra le parti sociali; gli orientamenti in tema di concessioni e di continuità produttiva per l'industria portuale; l'ammissibilità degli aiuti di Stato per le infrastrutture portuali e, infine, le nuove forme di tassazione per la salvaguardia ambientale. Teurelinx ha poi enfatizzato quanto Feport su ognuno di questi argomenti ha sviluppato, elaborando valutazioni, integrative o correttive, discusse e condivise in assemblea generale e impiegate sulla necessità dell'industria por-



cesso di trasporto; **area blu** - dedicata alla pianificazione e all'ottimizzazione del flusso, all'approccio "4PL" e alla gestione del trasporto nazionale e internazionale; consente di offrire ai clienti funzioni e servizi innovativi; **area grigia** - dedicata al monitoraggio degli allarmi durante le fasi di trasporto, incluse le CCTV in tempo reale abilitate al trasporto ad alto valore e al monitoraggio dei magazzini; permette un'elevata qualità nella gestione dei prodotti distribuiti da Ceva. La "control tower" offre alle aziende vantaggi concreti di breve e lungo termine per le loro soluzioni logistiche, tra i quali stretto monitoraggio di ogni singola operazione per ottenere la massimizzazione di tutto il trasporto; copertura globale delle sedi Ceva locali, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, con la possibilità di intervenire sulle criticità con tempi di reazione molto ridotti e un sistema di reportistica avanzato dei processi in tempo reale. L'investimento per la realizzazione della nuova "torre di controllo" è superiore ai 6 milioni di euro.

...PARMA

RFID FASHION PILOT, I RISULTATI Sono stati centrati gli obiettivi prefissati nel 2009

Presso il Centro S. Elisabetta dell'Università degli Studi di Parma si è tenuto un convegno dal titolo "RFID Fashion Pilot - L'impatto della tecnologia RFID nella supply chain del fashion", per la presentazione dei risultati dell'omonimo progetto. Dopo il progetto pilota RFID nel largo consumo (RFID logistics pilot), il laboratorio RFID Lab dell'Università di Parma ha avviato un'analoga sperimentazione della tecnologia RFID nell'ambito fashion. È partito con questi propositi nel settembre 2009 e ha permesso di realizzare una supply

chain pilota in cui testare l'implementazione della tecnologia RFID e dell'internet degli oggetti nel settore tessile e dell'abbigliamento. Al progetto pilota, che è durato complessivamente un anno, hanno partecipato le aziende tuttora aderenti al Board of advisors fashion del laboratorio RFID Lab, quali, Branded Apparel Italia (gruppo DBA), Dolce & Gabbana Industria con i suoi due operatori logistici DHL e TNT, Imax e Diffusione Tessile (gruppo Max Mara), Miroglio Fashion, Norbert Dentressangle, Trussardi. Il laboratorio RFID Lab ha svolto il ruolo di coordinatore scientifico del progetto, anche in collaborazione con le università mondiali che aderiscono alla Global RF Lab Alliance Network. Il progetto ha beneficiato del supporto tecnico di EPC Global tramite Indicod ECR, che ha fornito strumenti e standard della piattaforma EPC Global per la codifica e lo scambio delle informazioni. Le aziende partner del progetto hanno messo a disposizione i propri siti e i capi di abbigliamento su cui effettuare le sperimentazioni. Più precisamente, la supply chain che è stata interessata al progetto è costituita dal centro di distribuzione (CeDi) dell'azienda Miroglio fashion, sito in Pollenzo (Cuneo), e da un punto vendita Elena Mirò, monomarca, sito all'interno dell'outlet Fidenza Village di Fidenza (Parma). Durante il progetto sono stati taggati circa 15.000 capi di abbigliamento (item) relativi alla stagione primavera-estate 2010. I tag RFID UHF GEN2 sono stati applicati su tutti gli item destinati al punto vendita prescelto, tramite un processo di taggatura svolto presso il CeDi di Pollenzo. Il progetto si prefiggeva numerosi obiettivi. In primo luogo, grazie alla realizzazione di una supply chain pilota, RFID fashion pilot ha costituito uno scenario per valutare la fattibilità tecnica dell'implementazione della tecnologia RFID nel contesto del fashion, misurando il livello di accuratezza ottenibile nell'identificazione dei capi nei diversi processi logistici. In secondo luogo, il progetto ha permesso di quantificare l'impatto economico della tecnologia sui processi logistici e di punto vendita, in termini di riduzione di ore uomo, miglioramento dell'accuratezza dei dati di inventario, disponibilità di nuovi dati dai camerini, miglioramento del servizio al cliente e infine incremento del fatturato. ■



CENTRI LOGISTICI CHI CI STA

di Ornella Giola

Camst, leader nella ristorazione fuori casa, ha inaugurato il suo nuovo CeDi, 23 mila mq di superficie collocati nell'interporto di Bologna.



INFO  www.camst.it

E' operativo, presso l'interporto di Bologna, il nuovo centro distributivo di Camst, uno dei cui obiettivi è il miglioramento quantitativo e qualitativo del servizio ai locali Camst. La struttura, costata 25 milioni di euro, occupa 23 mila mq di

superficie e prevede tre aree (secchi, freschi, congelati/surgelati) dotate ognuna di baie di carico. Il CeDi è stato progettato secondo le più moderne tecnologie relative alla gestione della logistica. Prevista anche la dotazione di un impianto fotovoltaico. ■

I DATI DEL NUOVO CeDi

- 23 mila mq la struttura
- 25 milioni di euro l'investimento
- 300 fornitori accreditati
- 4000 referenze
- 350 prodotti biologici
- 60 milioni di chili spediti in un anno.
- 70% del fabbisogno energetico coperto da impianto fotovoltaico
- 100 milioni di euro il valore della merce movimentata in un anno
- il comparto dei secchi (mq 15.000) è a temperatura ambiente,
- il comparto dei freschi (mq 3.700) è a una temperatura tra 0°C - 4°C
- il comparto dei congelati/surgelati (mq 3.300) con temperatura negativa fino a -25°C

GRUPPO CAMST

- 936 i milioni di euro fatturati
- 20 le società controllate e 20 i marchi presenti sul mercato
- 90 milioni di pasti serviti all'anno
- 1.500 i punti di consumo
- 7.000 clienti
- 10 mila dipendenti
- da più di 60 anni opera a 360 gradi in tutti i settori del mercato della ristorazione, studiando e proponendo combinazioni di prodotti e servizi che possano soddisfare al meglio la propria clientela, nel rispetto della persona e anche dell'ambiente. Dalla ristorazione aziendale a quella fieristica, dalla scolastica alla sanitaria, dalla commerciale al banqueting. Gruppo Camst attualmente è un punto di riferimento per tutti coloro che mangiano fuori casa.

Sviluppate il vostro business migliorando la vostra visibilità

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



Dal 1995 Cd Selection International

Dal 1926 Guida Tuveri

Dal 1996 Transportonline.com

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

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

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

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

Scoprite tutti i vantaggi riservati ai lettori di

Euromerci

**PUBLI
TRANS**
PUBLITRANS Srl
Concessionaria
esclusiva in Italia
e all'estero

www.transportonline.com
www.tuveri.it

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

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

IN LOGISTICA ADESSO VINCE IL 'CARPE DIEM'

Il fenomeno è supportato dall'alto tasso di vacancy, pure di importanti piattaforme. Lo rileva il semestrale Borsino Immobiliare.

a cura di **Giovanni Cristaldi**

I valori immobiliari, vendita e locazione, relativi al primo semestre 2010 risentono decisamente del contesto economico generale. Il 2009 ha visto tutti, operatori logistici e immobiliari, in una situazione di stallo in attesa della tanto sperata "ripresa". Attesa che ha alimentato molte aspettative e si è tradotta nel secondo semestre anche in interessanti aumenti delle quotazioni in alcune località. Il 2010 ha registrato i primi timidi segni di risveglio dell'economia e ciò ha portato molti proprietari immobiliari ad avvicinare l'offerta alle richieste con aggiornamento dei prezzi al ribasso.

Assistiamo probabilmente a un effetto "carpe diem" determinato dall'alto tasso di vacancy che ha caratterizzato per lungo tempo anche importanti piattaforme logistiche in tutta Italia.

Infatti, sono poche le località che hanno visto ancora crescere i propri valori immobiliari, mentre la maggior parte delle città analizzate ha registrato valori simili se non in calo rispetto al semestre precedente. In generale il dato fondamentale è che i canoni di locazione hanno subito un modesto ridimensionamento, nell'ordine di due punti percentuale in meno rispetto al 2009, così come per i valori di vendita che registrano un meno 1,71%. Analizzando i dati per macroaree, si può constatare come l'area del nord Italia presenta valori invariati, mentre perdono in media tra locazione e vendita l'1,7% le isole, il 2,3% il centro e in coda si posiziona il sud con un -3%.

Entrando ancora più nello specifico, segnaliamo location come Rimini (+2,8%), Livorno (+2,5%) e Padova (+2,3%) che hanno i maggiori incrementi percentuali considerando globalmente locazione e vendita. Sono invece Caserta (-4,6%), Torino (-3,2%) e Sassari (-1,8%) le città con le peggiori performance del periodo. I valori delle città di Milano, Roma e Bologna rimangono invece poco distanti da quanto fatto registrare durante la pre-

cedente rilevazione. Anche per quanto concerne il mercato europeo si registrano modesti mutamenti dei valori di locazione delle singole città, con alcune importanti eccezioni. Tra le località che, rispetto al semestre precedente, hanno mostrato i maggiori cali vi sono Atene, Kiev, Berlino e Mosca dove si registrano perdite rispettivamente del 6,7%, 5,3%, 5% e del 4,6%. I valori vanno da un massimo di 121 €/mq anno di Oslo (in rialzo del 2,4%) ai 50 €/mq anno minimo di Praga (in calo del 4%).

Nonostante il mercato internazionale sia ancora alle prese con una stabilizzazione lenta ma sempre più presente, il 50% delle città rilevate ha mostrato un seppur lieve aumento nei propri valori legati alla locazione, il 34% un calo, mentre il restante 15% non ha mutato in quest'ultimo semestre le proprie quotazioni legate agli immobili logistici. Tra queste le città di Vienna, San Pietroburgo e Parigi hanno mostrato i maggiori margini di crescita, con valori di 58 €/mq anno (+6,9%), 65 €/mq anno (+6,1%) e 51 €/mq anno (+5,8%). Le realtà italiane di Milano (51 €/mq anno) e Roma (48 €/mq anno) mantengono i medesimi valori del semestre precedente, confermandosi tra le città con i valori di locazione più contenuti del contesto europeo. ■

I canoni di locazione e i valori di vendita hanno registrato una modesta contrazione





Genova - Palazzo Ducale
22 e 23 novembre 2010

2^a edizione

FORUM INTERNAZIONALE

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

www.shippingtech.it

Gli appuntamenti di Port&ShippingTech

Verso la Green Logistics:

- Strategie e piani per l'autotrasporto sostenibile
- Dallo sviluppo del sistema degli interporti al rilancio del trasporto ferroviario cargo

Tecnologie, sistemi e nuovi prodotti eco sostenibili nel mondo dello shipping

Lo sviluppo del sistema portuale nazionale:

- Nuove partnership con i porti del Mediterraneo del Sud
- Progetti di sviluppo delle infrastrutture portuali

I Green Ports: Progetti all'avanguardia per l'autoproduzione di energia alternativa e per l'efficienza energetica

1^a edizione PORT ID Summit:

- L'identificazione automatica da tecnologia tattica a componente strategica di filiera per porti e interporti

Port&ShippingTech è promosso da:



Con il patrocinio e la collaborazione di:



Main Sponsor:



Supporter:



Sponsor:



Media Partners:



Organizzato da:



Segreteria Organizzativa

Dott.ssa Gloria Cottafava - Via Sottoripa 1A, 16124 Genova
Tel. +39 010 42 17 101 - Fax +39 010 293 65 83 - Mobile: +39 348 470 4 176
E-mail: g.cottafava@clickutility.it - Web: www.shippingtech.it

a cura di **Anna Mori**

GEFCO SPECIAL PORTA LA MUSICA A MIKONOS

Il servizio dedicato al trasporto urgente ed eccezionale, ormai parte integrante dell'offerta di Gefco, si dimostra la soluzione più adatta anche per i trasporti di oggetti tanto delicati quanto preziosi. Di recente Gefco Special ha infatti portato a termine la consegna e il rientro in Italia della delicata strumentazione (in totale circa una dozzina di pezzi, tra cui arpe, violini e relative apparecchiature elettroniche) appartenente a un gruppo di musica classica ingaggiato per accompagnare il matrimonio di una nota coppia italiana. Il 3PL ha organizzato e coordinato il trasporto da Milano, utilizzando due furgoni Gefco Special con 3 autisti dedicati al trasporto della delicata strumentazione, per una operazione che è durata complessivamente undici giorni (tra consegna e ritiro a cerimonia terminata), con destinazione l'isola di Mikonos, in Grecia. Tutti gli strumenti hanno viaggiato perfettamente protetti da appositi pannelli imbottiti, che hanno evitato ogni possibile danneggiamento lungo tutto il percorso via terra e via nave.



FARMACEUTICI DOTT. CICCARELLI SCEGLIE GEODIS LOGISTICS

La divisione logistica in Italia del gruppo Geodis ha siglato un accordo annuale, con rinnovo automatico, con Farmaceutici Dott. Ciccarelli, azienda italiana che dal 1821 opera nel mercato dell'igiene orale, della cosmesi e del toiletry. Le attività di trasferimento, stoccaggio, picking, preparazione spedizioni per il mercato domestico, nei canali mass market, grossisti e rivenditori dei prodotti Farmaceutici Dott. Ciccarelli in Italia saranno interamente gestite dal 3PL nel magazzino di Carpiano, in provincia Milano. Significativi i volumi gestiti, con un'attività di inbound quantificata in 1 / 2 camion al giorno,

una manipolazione di 5.000 tonnellate di prodotti in entrata e in uscita e oltre 8.000 unità spedite, grazie alla disponibilità di una superficie di stoccaggio esclusiva per il cliente di 3.500 mq sui 40.000 mq totali del sito di Carpiano, dove vengono allocati e stoccati circa 3.000 pallet (per 110 articoli).

DB SHENKER LOGISTICS ESTENDE LA COLLABORAZIONE CON TELEROUTE

Il 3PL leader a livello internazionale nei servizi di logistica integrata ha esteso il suo accordo con Teleroute che dura ormai da tempo. Il nuovo agreement coprirà tutti i Paesi della UE e porterà fino a 1,2 milioni le offerte all'interno della borsa carichi di Teleroute. DB Schenker ha sedi in 130 Paesi e quasi 300 filiali entro i confini dell'Unione Europea sono connesse alla piattaforma di borsa carichi di Teleroute. L'operatore ha scelto di affidarsi alla tecnologia di Teleroute in modo da poter sviluppare maggiormente il suo core business e aumentare l'efficienza della movimentazione merci. In particolare Teleroute Connect collega direttamente il sistema DB Schenker Logistics Transport Management System per il trasporto terrestre europeo e SchenkerCargonet alla borsa carichi, permettendo di velocizzare il posizionamento dei carichi, limitando allo stesso tempo il possibile errore umano nel trasferimento dati.

COMPLETATI I LAVORI DI AMPLIAMENTO DEL WORLDPORT DI UPS

Dopo quattro anni di cooperazione tra l'express courier UPS e Vanderlande Industries (società specializzata nella progettazione e realizzazione di soluzioni logistiche integrate) l'ampliamento del Worldport di UPS a Louisville (USA) è diventato realtà. L'intervento così realizzato permette a UPS di usufruire del maggiore sistema di smistamento di pacchi automatizzato esistente al mondo, con una capacità di oltre 206.000 pacchi all'ora. Un aspetto significativo dei lavori è stata l'integrazione delle nuove fasi nelle strutture esistenti. Il progetto è iniziato nell'agosto 2006, nel momento in cui Vanderlande Industries si è aggiudicata il contratto per un valore di 400 milioni di dollari. Negli anni successivi è stato messo in opera un imponente sistema comprensivo di 64 chilometri di nastri trasportatori, 76 posisorter, 174 vertisorter e 11.500 motori. Tutto è stato consegnato nei tempi previsti e a un costo inferiore a quello preventivato. In oltre 1,8 milioni di ore operative non si sono verificati tempi persi dovuti a incidenti. ■

real experience



ProLogis Park Torino 40 per Eurologis
Regione L&SD
12.000 mq

Quando avete bisogno di spazi logistici che soddisfino esattamente le vostre esigenze, cosa state veramente cercando?

Esperienza. Nessuno ha più esperienza di ProLogis nel campo dello sviluppo immobiliare industriale. Con oltre 44 milioni di metri quadri in 106 mercati, è probabile che ProLogis abbia già immobili di alti standard qualitativi ovunque ne abbiate necessità. Nessun altro sviluppatore immobiliare è in grado di gestire le vostre problematiche di spazio, senza problemi, e in maniera veloce quanto Noi.

Se siete alla ricerca di un'ubicazione particolare o avete dei requisiti specifici, valutate i nostri terreni disponibili su 3 continenti, insieme alla nostra provata esperienza di sviluppo e al nostro accesso al mercato dei capitali.

ProLogis: La soluzione immobiliare logistica che fa per te.

www.prologis.com/real



relationships



services



innovation



quality

**ProLogis**

The leader in industrial real estate

LA CHIAVE PER ABBATTERE I COSTI

TOYOTA
SAS
System of Active Stability



Controllo di sterzo
dell'assale



Riduzione della
velocità in curva



Controllo dell'in-
golo di innalzamento
in avanti



Controllo della
velocità di innal-
zamento all'indietro



Controllo di
auto livellamento
della forche



Sincronizzazione
attiva dello sterzo



I CARRELLI DOTATI DEL SISTEMA SAS NON SOLO TI AIUTANO A MOVIMENTARE DI PIÙ E PIÙ VELOCEMENTE, MA ABBATTONO ANCHE I COSTI RELATIVI ALL'OPERATORE E A DANNEGGIAMENTI CONSEGUENTI A CADUTE DEL CARICO O DANNI AL CARRELLO

Il sistema SAS è una tecnologia intelligente e unica nei carrelli Toyota. Attraverso 6 funzioni chiave essa consente una movimentazione più produttiva e sicura, un miglior controllo del movimento ed una sensazione di guida più efficiente ed ergonomica. Tutto ciò contribuisce alla fluidità delle operazioni aumentando il livello di produttività.

Dai un'occhiata più da vicino al Sistema SAS e scopri come può elevare la tua produttività:

→ sas.toyota-forklifts.it

TOYOTA
INDUSTRIAL EQUIPMENT