



€uromerci



Interporto Campano

PARLA IL PRESIDENTE
GIOVANNI PUNZO:
"ALLA DOMANDA
DI LOGISTICA NEL SUD
RISPONDIAMO COSÌ"

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

MERCATO IMMOBILIARE VERSO LA RIPRESA

ATTUALITÀ

Un Osservatorio
per la logistica

PARLA U. GASPARI

Norbert Dentressangle
tra passato e futuro

ALTO ADRIATICO

Unicredit dice la sua
sulla piattaforma logistica

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



Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare:

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 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'efficienza 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 evita, 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 e 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.



Assologistica



COSÌ VA L'ECONOMIA...

I consumi li fanno gli emergenti

SEGNALI DI RIPRESA PER L'ECONOMIA MONDIALE: IL 2011 RAPPRESENTERÀ L'ANNO DEL RILANCIO PER I CONSUMI DA PARTE DI BUONA PARTE DEI MAGGIORI PAESI OCCIDENTALI, CON GLI USA IN TESTA, LA GERMANIA SUBITO DIETRO E IL RESTO DELL'EUROPA AL TRAINO. MA LA VERA SORPRESA SARÀ ANCORA UNA VOLTA COSTITUITA DALLE AREE COSIDDETTE (IMPROPRIAMENTE) EMERGENTI, CHE IN REALTÀ ORMAI SONO EMERSE. CON UNA NOVITÀ. LA COMPONENTE DI STIMOLO AI P.I.L. DI CINA, INDIA E BRASILE NON VERRÀ PIÙ DALL'EXPORT, QUANTO DAI CONSUMI INTERNI. I GOVERNI DI PECHINO, NEW DEHLI E BRASILIA HANNO INFATTI DECISO CHE, PER REGGERE ALLE EVOLUZIONI SOCIALI IN CORSO NEI RISPETTIVI PAESI, OCCORRE MIGLIORARE IL BENESSERE NAZIONALE, OFFRENDO MAGGIORE RICCHEZZA E SOPRATTUTTO MIGLIORI SERVIZI. ECCO ALLORA CHE SI FANNO PREVISIONI ROSEE PER LE PROSPETTIVE DI SERVIZI QUALI TRASPORTI, SANITÀ, TELEFONIA E GRANDE DISTRIBUZIONE IN NAZIONI CON POPOLAZIONI IMMENSE ED ETÀ MEDIA MOLTO BASSA. DA TUTTO CIÒ DERIVA LA PROSPETTIVA CHE I FLUSSI DI EXPORT VERSO OCCIDENTE CALERANNO (SEBBENE NON DI MOLTO), OFFRENDO ALLE AZIENDE USA, TEDESCHE E FRANCESI OCCASIONI DI RIPARTENZA SUI MERCATI INTERNI NEI SETTORI DEI BENI DI LARGO CONSUMO, FINORA DOMINATI DALLA CONCORRENZA ASIATICA. PER MOLTI QUESTO SARÀ UN VANTAGGIO DAVVERO INASPETTATO.

Tecnica

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

Flessibilità

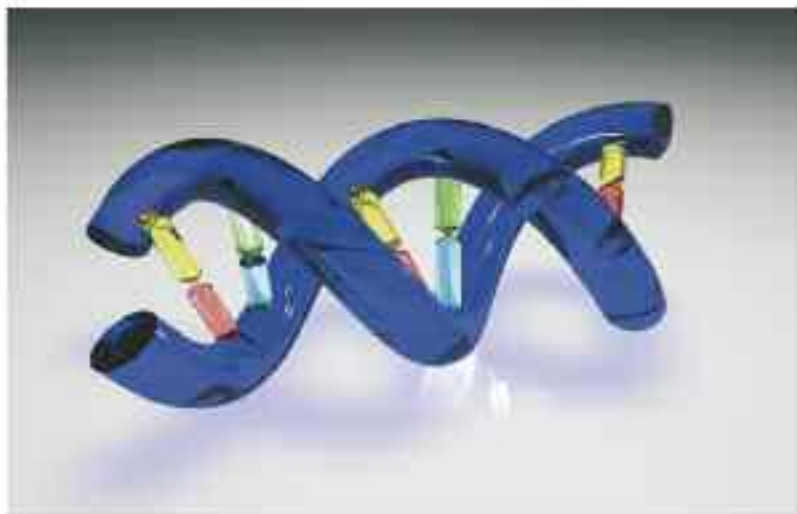
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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

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
fax 02.667.142.45
redazione@euomerici.it

Intervista a Giovanni Punzo di Interporto Campano

**"ALLA DOMANDA DI LOGISTICA
PER IL SUD RISPONDIAMO COSÌ"**

4

Analisi & Studi

**LA LOGISTICA AVRÀ
IL SUO OSSERVATORIO**

8

Finestre di carico

**LE LINEE GUIDA DI ECR
PER RISPARMIARE TEMPO**

10

3PL in primo piano

**NORBERT DENTRESSANGLE
TRA PASSATO E FUTURO**

14

Alto Adriatico

**UNICREDIT DICE LA SUA
SULLA PIATTAFORMA LOGISTICA**

16

FOCUS - Mercato immobiliare

**LA RIPRESA È ANCORA LENTA,
PAROLA DI ADDETTI AI LAVORI**

23

City Logistics

**"HIGH STREET FASHION"
MILANO FA DA PILOTA**

44

MAGAZZINO AUTOMATICO DEL MESE

38

30 GIORNI

46

LE AZIENDE INFORMANO

48

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. 031 56721.75/06
FIRENZE: tel. 055 377304/3060233 - ROMA: tel. 06 97271.108/1090
NAPOLI: tel. 081 56211494 - 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).

"VOGLIA DI LOGISTICA PURE NEL SUD ITALIA"

Per soddisfare la domanda di operatori (anche internazionali) Interporto Campano sta sviluppando immobili innovativi. Parola del suo presidente.

di **Ornella Giola**



GIOVANNI PUNZO

Interporto Campano, controllato da Cisi al 62,3% (nel cui capitale è entrata di recente anche Intesa Sanpaolo attraverso la controllata IMI Investimenti), ha iniziato la propria operatività nel 1999 e costituisce una delle più grandi piattaforme intermodali italiane. La struttura fornisce servizi a circa 200 operatori, fra cui di recente l'impianto di manutenzione treni della società NTV e numerose piattaforme logistiche, incluse quelle di Fiat Auto, Msc Crociere e Kimbo. Interporto Campano, ha una superficie attuale di circa 2 milioni di mq che diventeranno 3 al termine del progetto di ampliamento in fase di realizzazione. Conta un volume di merci movimentate pari a 5 milioni di tonnellate e un valore della produzione superiore ai 100 milioni nel 2010; il che lo pone al primo posto per fatturato tra gli interporti italiani. Ma quali sono i

suoi progetti futuri? Lo abbiamo chiesto a Giovanni Punzo, presidente del Gruppo CIS - Interporto Campano SpA.

QUALI SONO GLI OBIETTIVI CHE VI PREFIGETE DI REALIZZARE NEL 2011?

Il nostro modello di business prevede due principali linee strategiche di sviluppo: favorire la crescita della nostra impresa ferroviaria privata Interporto Servizi Cargo (I.S.C.), puntando a raggiungere un ruolo di leader nel settore del trasporto ferroviario cargo combinato e valorizzare l'infrastruttura interportuale, attraverso l'ulteriore sviluppo degli spazi e dei servizi terminalistici.

CHE RUOLO SVOLGE LA LOGISTICA NELLA VOSTRA STRUTTURA?

Crediamo che la logistica, che ha il ruolo principale nella gestione e nella distribuzione efficiente delle merci, sia sempre più fondamentale e rappresenti il futuro. Da imprenditori privati abbiamo investito e continueremo a investire. Inoltre, registriamo in questi ultimi mesi un rinnovato interesse di grandi operatori della logistica, anche internazionali, per il Sud. Ovviamente chiediamo servizi e infrastrutture efficienti. È proprio per venire incontro a queste esigenze stiamo sviluppando immobili secondo standard altamente evoluti, al passo con la logistica del Nord Europa.

OGGI L'INTERPORTO DI NOLA È UNA REALTÀ PRATICAMENTE UNICA NEL SETTORE

DELLA LOGISTICA PER LA SUA CAPACITÀ DI CONNETTERSI CON TUTTI I QUATTRO VETTORI DI TRASPORTO (STRADALE, FERROVIARIO, MARITTIMO E AEREO). COME FUNZIONA ESATTAMENTE IL RACCORDO CON QUESTE QUATTRO REALTÀ?

Interporto Campano è la sola struttura logistica intermodale di rilevanza nazionale pienamente operativa nel Centro - Sud Italia che offre un sistema di trasporto combinato, integrando stoccaggio, movimentazione e manipolazione delle merci. L'attuale superficie è occupata da 500.000 mq di magazzini condotti da circa 200 operatori tra distributori, operatori logistici, spedizio-

Archivio Interporto Campano



nieri e corrieri di livello internazionale. E' il solo interporto in Italia ad avere al suo interno una stazione ferroviaria privata inserita nel PIR (Prospetto Informativo della Rete) e il dispositivo ferroviario si integra con il terminal intermodale. L'accesso diretto alle principali arterie autostradali permette la distribuzione delle merci verso i più importanti snodi nazionali senza mai attraversare i centri urbani. Interporto Campano, grazie poi alle connessioni ferroviarie con i porti di transhipment di Napoli e Gioia Tauro, e ai collegamenti stradali con i porti di Taranto, Salerno e Bari, rappresenta un polo logistico strategico per i traffici marittimi e un nodo ottimale per il rilancio delle merci importate, su altre destinazioni attraverso il trasporto ferroviario. Inoltre detiene il 5% nel capitale di Gesac, società di gestione dell'aeroporto internazionale di Napoli, uno dei principali scali merci italiani. I collegamenti ottimali con l'aeroporto di Napoli Capodichino, da cui dista circa 20 chilometri, rendono Interporto Campano l'interlocutore delle principali aree di

consumo e il naturale hub per il consolidamento delle merci aeree di provenienza intermodale.

QUALI LE CARATTERISTICHE DEL VOSTRO TERMINAL INTERMODALE?

■ Il terminal di 225.000 mq è gestito da T.I.N., società specializzata di Interporto Campano in partnership col gruppo Gallozzi di Salerno. Al suo interno è presente un'area A3 di temporanea custodia, dove vengono collocate le merci di provenienza extra UE in attesa di nazionalizzazione. L'area occupa una superficie di 60.000 mq; al suo interno si trovano anche il deposito doganale privato e il deposito IVA. T.I.N., oltre a svolgere le operazioni di movimentazione-stoccaggio, svuotamento-riempimento, manutenzione-riparazione e pulitura dei container, offre un'ampia gamma di servizi personalizzabili.

LA SCELTA DI CREARE INTERPORTO SERVIZI CARGO - ISC, CHE INTEGRA LA VOSTRA ATTIVITÀ DI OPERATORE MULTIMODALE CON QUELLA DI IMPRESA FERROVIARIA, VI TRO-

VA SODDISFATTI DEI RISULTATI CHE AVETE FIN QUI CONSEGUITO?

■ Stiamo crescendo in maniera soddisfacente. I primi due anni sono stati dedicati a ottenere tutte le certificazioni di sicurezza necessarie per operare sulla rete e a creare l'organizzazione della nostra impresa ferroviaria. Oggi ISC si affaccia al 2011 con un proprio network ferroviario costituito da collegamenti giornalieri nord/sud e sud/nord tra Milano, Verona e Bologna con Nola e Pomezia e con Bari. E' proprio grazie a questo spirito imprenditoriale e alla qualità dei propri servizi che anche per il 2011 ISC ha come partner principali operatori ferroviari europei (IFB, Cemat/Kombiverkehr). Con l'ausilio di questi importanti operatori, ISC è in grado di collegare il proprio network con 37 destinazioni europee. Infine con il nuovo anno ISC si presenta anche con una nuova veste su internet.

QUALE ERA L'ESATTO OBIETTIVO CHE VI PREFIGGEVATE NEL 2009 NELLA COSTITUZIONE DI ISC? RISPONDEVA AL BISOGNO DI SOPPERIRE ALLE CARENZE DEL VETTORE FERROVIARIO NAZIONALE O VI ERANO ANCHE ALTRE MOTIVAZIONI?

■ Avvertivamo la necessità di ottimizzare gli investimenti infrastrutturali compiuti negli ultimi anni e di poter offrire sempre più servizi agli utenti del nostro distretto. Quindi, la costituzione di un'impresa ferroviaria, nonché operatore intermodale, nei nostri progetti può costituire un'ulteriore spinta per lo sviluppo dei traffici.

QUALI SONO INVECE GLI OBIETTIVI A LUNGO TERMINE DI ISC?

■ L'obiettivo è quello di commercializzare e gestire attività di trasporto combinato a livello nazionale e internazionale, puntando a diventare un player privato importante in Italia per lo sviluppo di un network ferroviario merci. >





Archivio Interporto Campano

QUALI SONO I VOSTRI RAPPORTI CON TRENITALIA? E COME GIUDICATE LE RECENTI SCELTE STRATEGICHE DI QUESTA SOCIETÀ NEI CONFRONTI DEL TRAFFICO MERCI CHE TANTO HANNO FATTO DISCUTERE GLI OPERATORI DEL SETTORE?

■ Il mercato ferroviario si è aperto alla liberalizzazione nel 2001. Di fatto è stato un processo molto lento che soltanto in questi ultimi anni ha visto un'accelerazione con l'ingresso nel mercato di competitor in concorrenza con il monopolista statale. Bisogna solo mettere a punto il meccanismo, favorendo una reale concorrenza e la netta separazione tra gestore della rete e impresa ferroviaria. Per il resto non commentiamo le scelte di un concorrente.

COME VI PONETE NEI CONFRONTI DEL CENTRO SERVIZI VULCANO BUONO?

■ Il Vulcano Buono è il tassello che completa il distretto CIS - Interporto: non è un semplice centro commerciale, ma un centro servizi concepito come luogo di attrazione e di aggregazione. Infatti esso genera servizi tanto per le persone, quanto per le aziende, per i loro fornitori e i loro clienti. Sorto su un'area di 450.000 mq e alto oltre 40 metri, è stato progettato dall'architetto Renzo Piano ispirandosi alla caratteristica forma del Vesuvio. E' oggi il centro servizi più grande d'Italia, con 8.000 posti-auto e

una vasta offerta dedicata ai suoi visitatori, dall'intrattenimento alla ricezione alberghiera; offre una galleria commerciale con 160 negozi, una multisala cinematografica, un centro wellness di 3.000 metri quadri, 20 tra ristoranti, bar e punti d'incontro, sino ad un albergo della catena Holiday Inn con 160 stanze.

PUNTATE AL TRATTAMENTO ANCHE DI TIPOLOGIE DI MERCI PARTICOLARI?

■ La nostra struttura ospita il "polo del freddo", realtà costituita da magazzini ad atmosfera e temperatura controllata, con un volume di esercizio di 100.000 mc e con celle polivalenti da +10° a -30°. L'impianto, dotato da un lato di una banchina ferroviaria che consente l'accosto dei treni garantendo l'intermodalità ferro/gomma delle merci reefer, rappresenta il punto di riferimento per numerosi operatori, tra cui figurano MSC Crociere e Alenia per la componentistica aerospaziale. La presenza di un impianto frigorifero all'avanguardia genera vantaggi competitivi in considerazione dell'integrazione con le altre funzioni interportuali.

COME SONO I VOSTRI RAPPORTI CON LE DOGANE?

■ All'interno di Interporto Campano è ubicata la Dogana Napoli Terra che è abilitata a svolgere tutte le operazioni

doganali. Il piazzale della Dogana ha una superficie di 3.000 mq ed ospita anche gli uffici della Guardia di Finanza. Nel terminal intermodale sono presenti inoltre il deposito doganale da 60.000 mq, il deposito Iva, la pesa e lo scanner mobile. Inoltre, dallo scorso mese di novembre, l'Interporto Campano può essere definito a tutti gli effetti la "banchina" del porto di Napoli. Infatti sono stati scaricati al terminal di Nola container con "polizza Nola". In concreto, questo significa che finalmente i contenitori scaricati dalle navi, grazie alla possibilità di utilizzare ogni giorno il servizio della navetta ferroviaria Napoli Porto - Nola Interporto, vengono consegnati direttamente sino alla "bocca di carico" dei magazzini delle aziende presenti nel distretto, senza passaggi intermedi e riuscendo quindi a ottimizzare anche la resa. E ciò a tariffe concorrenziali e competitive, rese possibili grazie al supporto della Regione Campania allo shuttle ferroviario.

DI QUALI RIFORME AVREBBE VERAMENTE BISOGNO L'INTERMODALITÀ ITALIANA?

■ Probabilmente c'è necessità, ormai insopprimibile, di un riequilibrio modale tra gomma e ferro che può passare solo attraverso provvedimenti governativi a sostegno.

CREDETE NELLA NECESSITÀ DI FARE RETE CON GLI ALTRI INTERPORTI? SE SÌ, COME DECLINATE CONCRETAMENTE QUESTA SCELTA?

■ Sicuramente. E non solo a parole. Abbiamo rapporti strutturati con l'interporto di Bologna, con cui il 5 marzo dello scorso anno abbiamo firmato un accordo di collaborazione con lo scopo di offrire servizi di logistica intermodale sull'asse Nola - Bologna, spina dorsale del Corridoio I (Berlino - Palermo) delle TEN - T. Attualmente Bologna è un hub dei servizi ferroviari di I.S.C. ■

LA CHIAVE PER ABBATTERE I COSTI

TOYOTA
SAS
System of Active Stability



Chiuso di blocco
dell'assale



Riduzione delle
velocità in curva



Controllo dell'an-
golo di inclinazione
in avanti



Controllo della
velocità di bran-
teggio all'indietro



Controllo di
auto livellamento
della forche



Sicronizzazione
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 montante 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

UN OSSERVATORIO PER LA LOGISTICA

Nasce nel solco della consolidata esperienza della School of Management del Politecnico di Milano. Coinvolta pure Assologistica.

di **Gino Marchet** e **Alessandro Perego** (Politecnico di Milano) e **Andrea Fossa** (Hermes)

Il crescente peso economico e strategico dell'outsourcing logistico non passa inosservato: il Politecnico di Milano, grazie anche al contributo diretto di una quindicina di partner e sponsor, ha formalmente avviato uno specifico Osservatorio che intende studiare l'evoluzione del mercato della contract logistics in Italia, analizzando ambiti di attività, relativi player e tecnologie utilizzate. Ma andiamo con ordine. Il progetto nasce nel solco della ormai consolidata esperienza degli osservatori ICT & management della School of Management del Politecnico di Milano, nati nel 1998 per offrire una fotografia accurata e continuamente aggiornata di ciò che avviene in Italia nell'ambito delle ICT. A oggi sono attivi ben 33 osservatori nei vari segmenti dell'industria ICT, ai quali si sono affiancati altri osservatori che ne condividono l'impostazione metodologica: l'osservatorio energy & strategy, l'osservatorio TeSeM (tecnologie e servizi per la manutenzione) e, appunto, l'osservatorio contract logistics.

L'organizzazione del progetto ricalca lo schema classico dei suddetti osservatori:

- un gruppo di lavoro di cui è componente attiva il comitato scientifico;
- il coinvolgimento diretto di Assologistica;
- una quindicina di partner del progetto, composto da alcuni dei principali

player della contract logistics in Italia e fornitori di servizi in ambito logistico e ICT;

■ un advisory board allargato a top manager di primarie aziende utenti dell'outsourcing logistico (nei settori industriale, largo consumo, chimico, retail, energy, publishing, ecc.).

Il Comitato scientifico è costituito da Gino Marchet (professore ordinario di logistica), Alessandro Perego (professore ordinario di logistica e supply chain management) e da Andrea Fossa partner della società di consulenza strategica Hermes. Il gruppo di lavoro si completa grazie a Marco Melacini (project manager), Alessandro Creazza (ricercatore C-log Centro di ricerca sulla logistica dell'Università Liuc) e Damiano Frosi (ricercatore della School of Management del Politecnico di Milano).

Oltre alla collaborazione con Assologistica (membro permanente dell'advisory board) è prevista la partecipazione diretta ai lavori dei partner (ad oggi Artoni, @Logistics Reply, Cablog, Ceva, Fercam, Fiege, FM Logistic, Geodis, gruppo Tesi e ND Logistic) e degli sponsor (ad oggi Incas, GVA Redilco, Num-

ber1, Zero4 - gruppo Granarolo). Tutti primari attori del mondo della logistica in Italia i quali contribuiranno direttamente alla validazione e indirizzo dei lavori. Sono previsti periodici workshop operativi cui parteciperanno anche vari top manager di aziende leader chiamati a far parte dell'advisory board: stiamo parlando di aziende del calibro di Auchan, Bayer, Benetton, Brembo, Campari, Chicco Artsana, Dow, Henkel, Leroy Merlin, Mondadori, Nestlè, Pirelli, Rinascente, Saipem, Samsung e Whirlpool, per intenderci.

Ma su cosa si concentrerà l'attenzione di questo "parterre de roi"? In concreto l'ambito della ricerca è quello di *"comprendere l'evoluzione del mercato della contract logistics in Italia, in tutte le sue declinazioni, da decisioni di outsourcing di tipo strategico a decisioni di outsourcing di tipo tattico, includendo benchmark sulla logistica internazionale e considerando tutti i settori industriali"*. La definizione concreta dell'ambito (a priori non semplice) è stata al centro dell'incontro di avvio del progetto svoltosi di recente al Politecnico di Milano. La base di ricerca sarà costituita dalle attività di operatori logistici e 3PL in genere (inclusi gli spedizionieri), anche se si ri-

Prevista la partecipazione anche di partner e sponsor, tutti primari attori del mondo logistico

tiene utile cercare di mappare il fenomeno complessivo all'interno della cosiddetta "fattura logistica" in Italia (ossia l'insieme dei costi per la logistica), questo per poter permettere di fornire dati di settore e di sistema comparabili tra loro nel tempo.

Anche se comprensibilmente ambiziosa, è molto importante sottolineare la missione sottostante all'osservatorio, che è quella di *costituire un tavolo permanente di analisi critica e discussione sul ruolo di innovazione che l'ecosistema della contract logistics può costituire per la diffusione di pratiche di eccellenza nella gestione della logistica e della supply chain in Italia.*

Q u e s t o
g r a z i e
a n c h e
a l l a

precisa intenzione di affiancare alla fondamentale attività di ricerca, le componenti di comunicazione e community che sono tipiche di tutti gli osservatori: solo con grande visibilità e condivisione infatti si può ambire a evidenziare e trasmettere in modo appropriato quanto emergerà dai lavori di ricerca che sono sicuramente imponenti e si svilupperanno in diversi anni.

Infatti la metodologia prevede di:

- misurare in termini quantitativi il fenomeno della contract logistics (vi sono diversi dati, ma l'impressione è che manchi una visione complessiva);

- approfondire criticamente i fattori di evoluzione e di innovazione del settore (business model, innovazione tecnologica, innovazione di processo, e così via);

- utilizzare una combinazione di metodi di ricerca quantitativi (analisi di bilancio, analisi di settore) e qualitativi (studi di caso, survey);

- attivare un confronto serio con i manager appartenenti alla filiera dell'offerta e ad aziende utenti dei servizi con i quali impostare la ricerca, condividendo i problemi e i risultati raggiunti.

Essendo "imponente" il lavoro da fare, il focus del primo anno di attività sarà su tre principali aree di ricerca:

- analisi del mercato "attuale" (ossia già terziarizzato) della contract logistics, evidenziando le tipologie di attori e i diversi settori merceologici;

- analisi del mercato "potenziale" (ossia potenzialmente terziarizzabile) della contract logistics, in modo da valutare il grado di penetrazione della contract logistics in Italia;

- analisi dell'innovazione nella contract logistics, in modo da evidenziare le innovazioni, nonché le fonti e i percorsi di innovazione, sia in ambito tecnologico che di processo, con particolare attenzione sulla contract logistics.

Quanto ai tempi, l'obiettivo è di arrivare per fine anno a una sintesi dei primi risultati da veicolare in un apposito convegno.

Quello che personalmente auspichiamo è di poter creare maggiore consapevolezza del ruolo che "l'industria logistica" ha in Italia, come peraltro appare evidente anche nel nascente Piano Nazionale della Logistica: un Paese che conta sull'export per la crescita e la ripresa non può non rendersi conto di cosa sia la contract logistics, i servizi che può offrire e le innovazioni che sono in corso in Italia e nel mondo. Anche in questo caso si conferma la strategicità di fare cultura e formazione al fine di rendere più competitive le aziende operanti in Italia e di rendere più efficiente il sistema distributivo italiano, con ovvie positive ricadute sui prezzi finali al consumatore, sulla congestione delle vie di trasporto e sull'impatto ambientale del sistema distributivo. *Per ulteriori informazioni (condivisione obiettivi della ricerca, adesione al progetto,...) inviare una mail a: damiano.frosi@polimi.it*

La mission? Analisi del ruolo della contract logistics nella diffusione di pratiche di eccellenza



ECCO LE LINEE GUIDA PER **ATTESE PIÙ BREVI**

Sono state presentate nel corso di un incontro a Milano da ECR. Le ha elaborate un gruppo di lavoro congiunto industria-distribuzione.

a cura di **Anna Mori**

"Slot di carico e scarico per eliminare le attese" titolava così l'incontro tenutosi a Milano nel corso del quale si sono presentate le linee guida ECR per l'implementazione di un modello di gestione delle merci in arrivo presso una piattaforma logistica, sia essa un centro distributivo della GDO che un magazzino dell'industria, attraverso un sistema di prenotazione di fasce orarie o slot puntuali. Presentare le possibili soluzioni e i modelli di applicazione operativa elaborati da un gruppo di lavoro ampiamente rappresentativo della filiera, è stato l'obiettivo dell'incontro organizzato da Indicot-Ecr, l'associazione italiana che raggruppa 35mila aziende industriali e distributive operanti nel settore dei beni di largo consumo e che si occupa della diffusione degli standard di identificazione e comunicazione adottati a livello mondiale. I rappresentanti di Carrefour Italia, Dhl Supply Chain e Fater hanno portato le loro testimonianze, frutto dell'applicazione sul campo della raccomandazione ECR per la gestione degli slot di scarico.

Le linee guida, elaborate da un gruppo di lavoro congiunto industria-distribuzione coordinato da Giuseppe Luscìa, project manager di

Indicot-Ecr - e con il supporto di Andrea Fossa di Hermes, si basano su un sistema di gestione dei mezzi in arrivo fondato sulla prenotazione, dove l'arco orario di ricezione viene definito in base alla stima dei volumi medi

Quanto proposto consente di ridurre le code dei mezzi in attesa e di pianificare carichi e scarichi

di mezzi in attesa, permettendo una migliore pianificazione degli scarichi e dei carichi. Distributori, produttori e operatori logistici ottengono, attraverso l'applicazione di queste soluzioni, vantaggi legati alla razionale gestione dei picchi di volumi e più in generale una maggiore possibilità di pianificazione, grazie ad una accresciuta visibilità sulle consegne.

Nello specifico i vantaggi che si riscontrano per il distributore sono:

- migliore programmazione dei flussi in arrivo;
- ottimizzazione della pianificazione e dell'organizzazione di chi riceve/allestisce i carichi pure in funzione della possibilità di conoscere in anticipo

- la 'complessità' dei carichi in arrivo;
 - sincronizzazione dei flussi in e out dai centri di distribuzione;
 - aumento dell'affidabilità delle consegne e più in generale del livello di servizio ricevuto;
 - maggiore garanzia rispetto ai tempi di attesa allo scarico con riferimento a quanto contenuto nell'ultimo accordo sull'autotrasporto in cui si stabilisce in 2 ore il tempo di attesa massimo:
- I benefici per il produttore, legati ai benefici del distributore, offrono:
- maggior livello di servizio offerto;
 - ottimizzazione dei trasporti;

Archivio Volvo



■ maggior controllo sui livelli di servizio offerti dall'operatore logistico.

Anche per l'operatore logistico si riscontrano vantaggi:

- riduzione delle attese allo scarico;
- migliore utilizzo dei mezzi;
- migliore gestione tempi di guida;
- maggiore possibilità di pianificare consegne multidrop;
- distribuzione degli orari di arrivo su fasce orarie più ampie o, al minimo, superamento della necessità di presentazione delle bolle di consegna entro la mattinata.

«Le linee guida sugli slot di scarico – afferma Luscia - *rappresentano un supporto importante a un tema ancora oggi molto critico per le imprese e per la produttività dell'intera filiera e risponde alle implicazioni normative su un tema di grande importanza per il nostro Paese come quello della logistica e dei trasporti. Indicod-Ecr si sta impegnando per dare sostegno concreto alle aziende nella fase di imple-*

mentazione e per far conoscere le esperienze delle aziende già impegnate su questo fronte. Sta inoltre predisponendo un'interfaccia utente standard per agevolare l'attività di chi prenota e per ridurre al minimo le complessità derivanti da svariati sistemi proprietari».

Anche i rappresentati delle aziende che stanno già applicando le linee guida ECR nella gestione degli slot di scarico hanno sottolineato i benefici riscontrati e attesi. «Carrefour vede nell'ottimizzazione dei flussi di trasporto in-out una grande opportunità di creazione di valore per l'intera filiera distributiva. In quest'ambito - spiega Matteo Gasparini, responsabile tra-

sporti di Carrefour Italia - *si inserisce l'ottimizzazione dell'ultimo miglio del flusso inbound attraverso la riduzione del tempo medio di attesa. Questo obiettivo può essere efficacemente raggiunto con l'implementazione di un sistema di prenotazione delle finestre temporali di scarico capace di gestire la complessità del flusso in ingresso, ma allo stesso tempo di garantire flessibilità, facilità di utilizzo e informazioni tempestive ai diversi utilizzatori, siano essi produttori, provider logistici o trasportatori».* «L'esperienza maturata nell'applicazione degli slot di carico e scarico, presso il campus di Corteolona - attesta Giorgio Cidri, operations planning di Dhl Supply Chain - *ha mostrato i molti benefici che derivano da questo strumento di piani-*

ficazione ma, allo stesso tempo, ha anche evidenziato gli attuali punti critici della filiera del trasporto che si possono superare solo con l'impegno di tutti gli attori ad una riduzione delle inefficienze, come ad esempio le soste inutili». Infine, secondo Luciano Basti, responsabile logistica distributiva di Fater «l'espressione delle massime potenzialità e delle migliori performance dei magazzini è possibile solo a fronte di processi di lavoro ben organizzati, una pianificazione dei flussi e una corretta previsione delle risorse. I sistemi operativi ci vengono in soccorso per migliorare l'efficacia e accrescere l'efficienza, per cui il sistema di gestione degli slot di scarico o di carico è una valida opportunità per cogliere importanti benefici come la regolamentazione dei flussi fisici, la razionalizzazione del lavoro gestionale e lo snellimento dei flussi di comunicazione». ■

Vantaggi e benefici delle soluzioni proposte riguardano distributori, produttori e anche operatori logistici



IL MERCATO CHIEDE TARIFFE ADEGUATE

Nuove regole nell'acquisto e nella vendita di prodotti comportano una logistica più "reattiva" e attenta a proporre servizi "value for money".

di Paolo Sartor

Logistica e forte frammentazione e polverizzazione delle prese e consegne sono queste le parole magiche per restare competitivi nell'era della globalizzazione e del nuovo modo di produrre e vendere prodotti. Eloquenti in questo senso le parole di Pierluigi Cavicchi, direttore logistica alla De Longhi, azienda che ha delocalizzato buona parte della produzione in Cina: "internazionalizzarsi oggi significa per un'azienda la sopravvivenza sul mercato". Ma senza la possibilità di acquisire servizi logistici efficaci e soprattutto efficienti difficilmente sarebbe possibile l'internazionalizzazione delle imprese nazionali ed europee in genere. Anche perché tale processo di internazionalizzazione sta risultando molto rapido e bisogno di una logistica che sia in grado di rispondere con reattività, efficienza e soluzioni personalizzate, tenendo sempre ben presente anche la necessità di contenere i costi, compresi quelli distributivi. Con il coinvolgimento di alcune aziende manifatturiere e commerciali, scelte in maniera casuale per dimensione, organizzazione e assetto d'impresa, si sono verificati sul campo le migliori quotazioni per una spedizione *door to door* in importazione con la modalità aerea e marittima in partenza da Shanghai in Cina e con destinazione la nostra pianura padana.

NOLO AEREO INCLUSIVO DI SOVRATASSE ("WAR RISK" E "SECURITY CHARGES")

Fasce di peso	Tariffa euro/kg da aeroporto di Shanghai a Malpensa
Fino a 45 Kg	2,60
> di 45 Kg	2,40
> di 100 Kg	2,25
> di 300 Kg	2,18
> di 500 Kg	2,15
> di 1.000 Kg	2,10

Note: • Le tariffe s'intendono valide per un rapporto peso volume di 1 metro cubo pari a 167 Kg

A queste tariffe di trasporto bisogna aggiungere le spese aeroportuali e di magazzino stimabili in 0,03 euro per chilogrammo (con un minimo di 10 euro a spedizione); e le tariffe di trasporto stradale dall'aeroporto di Malpensa allo stabilimento per un importo fisso di 35 euro più 0,12 euro/kg per ogni chilogrammo trasportato.

NOLO MARITTIMO DA PORTO DI SHANGAI A VENEZIA (per container)

Tipologia container	Tariffa in euro a box	Tariffa euro/kg	Tariffa euro/mc	Transit time 35 giorni		Transit time 26 giorni	
				Tariffa in euro a box	Tariffa euro/kg	Tariffa in euro a box	Tariffa euro/mc
Box 20 piedi	1.255	0,0692	33,47	1.300	0,0717	22,81	
Box 40 piedi	2.270	0,0827	29,67	2.350	0,0857	30,72	
Box 40 piedi high cube	2.370	0,0864	27,07	2.450	0,0894	27,99	

Note: • I noli mare sono comprensivi di T.H.C. (operazioni di trasbordo nel terminal di arrivo), le addizionali al nolo mare B.A.F. e C.A.F. e il posizionamento terrestre del container a destino.

• Per la portata massima e la capacità volumetrica si è fatto riferimento ai dati comunicati alla clientela dall'armatore marittimo Maersk.

• A questi noli bisogna aggiungere gli oneri per lo svincolo del contenitore pari a 32 euro/container e a richiesta l'assicurazione all risk pari allo 0,33 % sul 110 % del valore merce indicato in fattura, la visita doganale di euro 110, lo scanning per euro 20 e circa 25 euro per le competenze ed assistenza dell'MTO.

Come si può constatare dalla lettura delle tre tabelle riportate la tariffa è fortemente condizionata dai tempi di resa della spedizione. Il rapporto peso volume più utilizzato per il calcolo della tariffa groupage è di 167 kg per metro cubo nelle spedizioni aeree e di 300 kg per metro cubo in quelle via mare. I tempi di pagamento della prestazione per le tre soluzioni presentate sono entrambi fissati in 30 giorni fine mese.

NOLO AEREO DA AEROPORTO DI SHANGAI A MI-MALPENSA

Fasce di volume	Tariffa in euro/metro cubo da Shangai a Malpensa
Minimo	95,02
Fino a 5 metri cubi	88,82
Fino a 10 metri cubi	85,12
Oltre	77,72

Note: • Le tariffe si intendono valide per un rapporto peso volume superiore a 1 metro cubo 300 Kg.
• A queste tariffe a metro cubo bisogna aggiungere le spese per lo svincolo pari a 30 euro/spedizione e a richiesta l'assicurazione all risk pari allo 0,34 % sul 110 % del valore merce indicato in fattura e circa 15 euro per le competenze ed assistenza MTO.



LA PAROLA A UNO SPECIALISTA DEL GROUPAGE STRADALE

Come ulteriore elemento di approfondimento e fare il punto sul traffico groupage camionistico abbiamo intervistato un qualificato esperto del settore. Si tratta di Ermete Biondo, responsabile della divisione DIN (distribuzione internazionale) di Fercam SpA.

QUALI E QUANTE FILIALI OFFRONO IN ITALIA IL GROUPAGE CAMIONISTICO ?

■ Le filiali che offrono questo servizio sono nell'ordine Ancona, Bolzano, Bologna, Brescia, Como, Milano, Napoli, Padova, Prato, Roma, Torino e Verona con servizi groupage giornalieri in esportazione e importazione.

QUALI TIPOLOGIE DI SERVIZI VENGONO OFFERTI NEL TRAFFICO GROUPAGE E QUALI SERVIZI ACCESSORI ?

■ Due sono le linee di prodotto: business e economy, entrambe servono per far fronte ad ogni esigenza del cliente. I servizi accessori sono customer service dedicato, Tracking & tracing, Rodd (rilevamento ottico danni), Pod (prova di consegna), Activ reporting, carico merci su casse mobili jumbo con doppio pianale per garantire maggiore sicurezza della merce, consegne per merci Adr; assicurazione merce "all risk", consegne con sponda idraulica e servizio contrassegno. Inoltre con il servizio "DIY-Logistics" possiamo offrire alla clientela soluzioni complete e persona-

lizzate nelle consegne destinate al settore del "fai da te".

QUALI SONO LE ESIGENZE DEL CLIENTE PER IL TRAFFICO GROUPAGE ?

■ Essenzialmente che la merce arrivi a destino integra e nei tempi prestabiliti. Fondamentale risulta poter contare su un servizio di customer service veloce e in grado di rapportarsi attivamente e velocemente nella risoluzione delle richieste del cliente. E' quindi obbligatorio un sistema informatico moderno e affidabile in grado di fornire tutte le informazioni riguardanti le spedizioni.

QUALI SEGNALI VENGONO DAL MERCATO NELL'ULTIMO TRIMESTRE 2010 RELATIVAMENTE AL TRAFFICO GROUPAGE ?

■ Essendo inseriti in un network altamente qualificato abbiamo potuto recuperare e superare i volumi di spedi-

zione del 2008 con una crescita considerevole nel traffico export (+ 13 %) e soprattutto in importazione (+ 27 %) dove la Germania si è dimostrato il Paese europeo trainante.

AVETE REGISTRATO DELLE VARIAZIONI OPPURE RICHIESTE PARTICOLARI NEL CORSO DEGLI ULTIMI MESI ?

■ Con il rallentamento dell'economia a livello internazionale abbiamo potuto riscontrare una riduzione del peso medio delle singole spedizioni. E' emersa chiaramente da parte dei clienti la necessità di utilizzare maggiormente il servizio groupage che può offrire dei servizi giornalieri estremamente flessibili in relazione al peso della spedizione. Inoltre rileviamo un forte aumento in tutta Europa e in particolare nel traffico da e per la Germania. Notevoli gli incrementi anche per la Francia, la Spagna e il nord Europa in genere. In questo ultimo periodo notiamo infine una forte richiesta di tariffe dedicate con diversificazione delle tratte e richiesta di prodotti specifici in base alle esigenze del cliente. ■

QUANTO COSTA IL GROUPAGE STRADALE

La scomposizione dei costi di una spedizione camionistica in regime groupage permette di rilevare la forte incidenza – valutabile in circa il 50% del costo totale - della linea, ossia del trasferimento tra le filiali di origine e destinazione del traffico; una incidenza minima dei due passaggi a magazzino a partenza e destino e una maggiore onerosità della consegna a destino rispetto alla presa della merce a partenza. La dimensione media di una spedizione groupage a livello europeo è di 6 quintali in export e di 3 in import. Anche le tariffe si differenziano in relazione alla direzione del flusso. Certamente più elevate in import (20 – 23 euro/quintale) e mediamente più basse in export (16 – 18 euro/q). I costi di una spedizione si scompongono in:

Ritiro	3,50 (2,50 – 4,00 euro/q.le)
Passaggio a magazzino 1	1,50
Trazione primaria	9,50 – 11,50
Passaggio a magazzino 2	1,50
Consegna a destino	5,00 (3,50 – 5,50 euro/q.le)
Tariffa media	21,00 euro/q.le

LA LUNGA CAVALCATA DEL '3PL' FRANCESE

Dal 1979 l'operatore di St. Vallier ne ha fatta di strada, diventando un gruppo multinazionale, con anche una forte presenza nel nostro Paese.

di **Carolina Quaglia**



UBE GASPARI

Il 1° gennaio 1979 a Saint-Vallier, piccolo centro francese, Norbert Dentressangle avvia l'omonima società, la Norbert Dentressangle appunto, con un capitale iniziale di 100 mila franchi, la cui flotta si concentra sulla direttrice Rhône-Alpes/Gran Bretagna. Gli anni '80 sono anni cruciali, in cui vengono prese decisioni chiave: già dal 1981 si avvia un ampliamento della rete; nel 1983 si registra un fatturato record di 150 milioni di franchi e nel corso del decennio si assiste a una progressiva differenziazione, con l'inizio di diverse attività di trasporto. Prende inoltre il via l'ampliamento della rete di agenzie e, nel 1988, si dà inizio alla crescita esterna con l'acquisto di due aziende di trasporto francesi, cui seguiranno diverse altre acquisizioni l'anno dopo. "Già in questo decennio – esordisce Ube Gaspari, amministratore delegato della filiale logi-

stica italiana - *la società esce dai propri confini nazionali per affacciarsi al resto d'Europa: nel 1988 si insedia in Spagna e tre anni prima, nel 1985, nasce la filiale italiana di trasporti, con sede a Novara (la cui attività è tuttora disgiunta da quella logistica, ndr). Nel 1990 Norbert Dentressangle entra fra i leader del settore, con un fatturato di oltre un miliardo di franchi e continuano gli insediamenti in altri Paesi europei (1995 in Portogallo; 1999 in Romania) e le acquisizioni sia all'estero (la prima risale al 1992 con la britannica ACH) sia in Francia, tra cui quella di due operatori logistici francesi, Confluent e UTL, che sanciscono la nascita del seconda grande specializzazione del gruppo, ovvero la logistica".*

Nel 1994 il gruppo viene quotato sul mercato secondario della Borsa di Parigi, per passare, quattro anni dopo, al mercato principale con regolamento mensile. Sempre nel 1994 viene lanciato un business plan che prevede il raddoppio del fatturato (da 2 a 4 miliardi di franchi) entro il 1999 che verrà però realizzato con un anno di anticipo. Nel 1999 si ha il lancio del business plan "Cap 2002" che prevede un miliardo di

euro di fatturato a fine 2001, di cui il 30% nella sola logistica. Tra gli obiettivi anche l'espansione oltre i confini nazionali: si avviano quindi le ricerche per individuare imprese interessanti da acquisire in Italia e all'estero. "Nel 1999 – prosegue Gaspari - Norbert Dentressangle procede all'acquisizione di Soluzione Logistica, azienda specializzata nell'abbigliamento (settore ancora scoperto per il gruppo) e non-food per la GD-GDO. Nasce così la filiale logistica italiana. Nel 2003 è quindi la volta di un'altra importante acquisizione effettuata in Italia: il gruppo rileva il 100% di Cidem, società di servizi logistici specializzata nel segmento grocery. Un'operazione che permette alla filiale italiana di logistica di raddoppiare il giro d'affari che nel 2003 si attesta oltre i 75 milioni di euro. Tra gli obiettivi della sede italiana: diversificare le proprie attività, entrando

"Vogliamo diversificare le nostre attività, entrando in nuovi segmenti di mercato, in primis quello del fresco"



anche nel mercato alimentare e classificarsi tra i primi dieci operatori del mercato logistico nazionale". Intanto la cavalcata del gruppo ormai multinazionale continua: nel 2005 Norbert Dentressangle ha siglato un accordo per l'acquisizione della maggior parte delle attività logistiche di TNT Logistics France e di una parte delle sue attività di trasporto. Nel dicembre del 2007 viene acquisito il 100% della Christian Salvesen, uno dei maggiori attori europei nella logistica e nel trasporto, presente nel Regno Unito, in Irlanda, Francia, Benelux e nella Penisola iberica, con un totale di circa 200 siti e 14.000 persone impiegate. Un'operazione che porta Norbert Dentressangle a raddoppiare il proprio perimetro e incrementare la gamma di prestazioni nel trasporto e nella logistica, ad integrazione di nuove attività come il trasporto di distribuzione a pallet e la logistica dei prodotti freschi e surgelati.

La logistica costituisce il 45% dell'attività dell'operatore, pari a 918 milioni di euro nei primi mesi del 2010, in aumento dello 0,4% rispetto allo stesso periodo del 2009. In Europa i siti logistici del gruppo sono 193, alcuni dei quali situati in regioni strategiche come la regione parigina, Lione, la regione di Orléans, il nord Italia e l'Olanda, estendendosi a nord fino alla Gran Bretagna e a est fino alla Repubblica Ceca e alla Romania. Nel 2010, con l'acquisizione dell'americana Schneider Logistics International,

UNA PRESENZA MULTINAZIONALE

Norbert Dentressangle nasce nel 1979 ed è oggi uno dei leader europei nel campo del trasporto industriale e della logistica. Il suo network si estende capillarmente in Europa, arrivando fino agli Stati Uniti e all'Asia, per un totale di 19 Paesi e sviluppa soluzioni a valore aggiunto nei suoi tre "métiers" (trasporto, logistica e spedizione). Conta circa 27.000 dipendenti, oltre 7.000 motrici, 9.000 tra rimorchi e cisterne, 5.300.000 mq di spazi coperti e ha registrato un fatturato 2010 di circa 3 miliardi di euro. L'operatore detiene a oggi numerosi record in Europa: è il leader nel trasporto di prodotti confezionati, al primo posto nel trasporto in cisterna di prodotti sfusi in polvere e nel trasporto di merci su strada tra Gran Bretagna e Continente; è lo specialista europeo del trasporto a temperatura controllata di frutta e primizie e ha una posizione di leadership nella logistica della grande distribuzione. Vanta anche il primato in Francia nel trasporto su strada di prodotti voluminosi. L'azionariato è composto per il 68% dalla famiglia Norbert Dentressangle e dipendenti e per il 32% dal mercato. Presidente del consiglio di sorveglianza è Norbert Dentressangle, affiancato dal presidente del consiglio di amministrazione, François Bertreau. La società è quotata presso la Borsa di Parigi nella categoria B di Eurolist e fa parte dell'indice "CACMid100".

Norbert Dentressangle ha esteso la propria attività al freight forwarding. Il freight forwarding, avviato all'inizio del 2010, conta un fatturato pari a 4 milioni di euro dopo i primi nove mesi. Gaspari è al vertice della divisione logistica italiana del 3PL francese da quasi tre anni; col suo apporto il fatturato della società è salito da 85 a circa 100 milioni di euro. *"In questi anni di stagnazione economica - spiega l'AD - abbiamo cercato di interpretare in modo positivo la crisi, razionalizzando e investendo in modo tale da essere pronti per quando ci sarà l'effettiva ripresa. I servizi della filiale logistica italiana sono rivolti a molti settori: food, no food (mobilio, carta, giocattoli, ecc.), grande distribuzione, cosmetica, tessile, abbigliamento e fashion. E' indubbio che siamo interessati ad apprezzare e a crescere anche in altri comparti, non ultimo - dopo l'acquisizione di Christian Salvesen - quello del fresco. Insomma ci stiamo guardando intorno, senza porci limiti particolari, ma decisi ad acquisire settori che potrebbero accrescere la nostra 'potenza di fuoco' e nei*

quali nel momento siamo assenti. Il mercato dell'outsourcing logistico italiano ha ancora parecchie potenzialità di crescita, sebbene persiste in alcuni dei proprietari delle PMI una certa resistenza a cedere il controllo del proprio magazzino; tuttavia l'approccio delle nuove generazioni di manager e l'effetto della crisi stanno in parte scalfendo questo atteggiamento". Il 3PL è presente sul territorio italiano con le filiali di trasporto e logistica. Conta 22 centri operativi, tra Italia e Svizzera, per una superficie complessiva di 411.000 mq, con oltre 1.300 addetti per un fatturato di circa 103 milioni di euro. Tra le sue strutture "fiore all'occhiello" vi è il deposito di Settala (Milano), dove sono gestite le attività logistiche di gruppo Coin. La piattaforma, organizzata in due immobili, ha una superficie totale in pianta di circa 34.000 mq. E' dotata di due impianti automatici, un sorter per capi stesi con 450 uscite e un sorter per capi appesi su due livelli; attualmente qui vengono gestiti circa 100 milioni di capi stesi e 10 milioni di capi appesi all'anno. ■



ALTO ADRIATICO, LA PAROLA A UNICREDIT

Maurizio Maresca, vicepresidente della divisione "Logistic", spiega significato e prospettive di un progetto che sta facendo discutere.

di **Giovanna Visco**



MAURIZIO
MARESCA

S Secondo i piani dei suoi ideatori - il gruppo bancario UniCredit e APM Terminals del gruppo AP Moller Maersk - la piattaforma logistica dell'Alto Adriatico di Monfalcone è destinata a diventare principalmente il gateway portuale di accesso dal Mediterraneo al Baltico - passando per Salisburgo, Praga fino a Danzica - per la movimentazione di 3,2 milioni di teu, quelli che ci si aspetta quando il progetto sarà a pieno regime entro il 2033. Un progetto che è stato interamente sposato dalla Farnesina, che lo considera il primo risultato del percorso di collaborazione con UniCredit, "con l'obiettivo di promuovere il sistema Italia nel mondo e la sua centralità in quello europeo" come si legge in una nota stampa ufficiale. "Ora è il Consiglio dei Ministri che deve adottare una norma di attuazione al progetto che sia un decreto legislativo attuativo della statuto speciale della Regione Friuli Venezia Giulia, perchè il testo (frutto del Tavolo tecnico governativo che ha lavorato nel merito per l'Intesa Stato-Regione ndr) è pronto" precisa Maurizio Maresca, vicepresidente di Unicredit Logistic, la società del gruppo bancario dedicata al trasporto e alla lo-

gistica e che, attraverso una sua controllata, sarà la concessionaria delle aree portuali di Monfalcone coinvolte nel progetto. Dunque l'attesa adesso è tutta concentrata sulla data di messa in agenda della decisione finale sulla norma del Consiglio dei Ministri, che sarà contestuale alla nomina da parte del presidente del Consiglio del commissario straordinario che eserciterà i pieni poteri necessari alla partenza operativa del progetto UniCredit, introducendo di fatto un cambiamento profondo rispetto agli schemi consolidati nei porti delle AP e dei Comitati portuali. Abbiamo sentito il professor Maresca su questi temi.

SU QUALI FONTI AVETE ELABORATO LE PREVISIONI DI TRAFFICO DEL PROGETTO MONFALCONE?

■ Effettivamente su questo punto c'è poca chiarezza. Ai fini del progetto UniCredit su Monfalcone, è assolutamente irrilevante quanti siano i teu, nel senso che chi critica esternamente questo aspetto non ne prende in considerazione la logica di fondo. UniCredit non fa né il trasportatore né il terminalista e non ha alcuna intenzione di diventarlo. UniCredit è pronta a investire se ha il

soggetto che ci mette sopra il traffico, perché non è un suo problema se questo ci sia o meno. Nel caso di Monfalcone, investe 700 milioni di euro e ha stipulato un'alleanza con la Maersk che ci mette il proprio traffico e che gestirà il terminale. E' chiaro che prima di questa alleanza Unicredit aveva fatto uno studio e Drewry (studio di consulenza e advisor internazionale dello shipping, ndr) ci ha confermato che lì c'è un volume molto forte a certe

condizioni che non ci sono negli altri porti italiani, cioè che ci sia una massiccia liberalizzazione. >

"Il nostro obiettivo è di promuovere il sistema Italia nel mondo e la sua centralità in quello europeo"



VALORE E TEMPI DEL PROGETTO

Quello della piattaforma logistica dell'Alto Adriatico è un progetto da 1 miliardo di euro, con finanziamenti che saranno erogati in più tranche. Capitale pubblico 315 milioni per dragaggi, colmata, miglioramenti ferroviari e stradali; capitale privato 683 milioni. In totale, al valore 2010, al netto IVA. Si prevede l'aggiudicazione provvisoria della concessione entro il primo quadrimestre 2011.

2012. Anno di inizio dei lavori di costruzione sulla base della concessione definitiva firmata.

2016. Fine della costruzione della prima parte del terminal e inaugurazione dell'operatività con impianti e dotazioni per la gestione potenziale di un traffico di 1,6 mln di teu, previsti 350,000 teu effettivi.

2019. Inizio costruzione della seconda parte del terminal sull'area di colmata.

2021. Fine dei lavori di costruzione dell'impianto terminalistico per la gestione potenziale di oltre 3 mln di teu. Previsti effettivi:

■ 1 mln di teu nel 2020

■ 2 mln di teu nel 2025,

■ 3,2 mln di teu entro il 2033.

■ 2036 - Completo rimborso del debito.

■ 2046 - Fine della concessione.

Inoltre il 60% dei volumi sarà su ferro con treni caricati direttamente all'interno del terminal.

40% dei volumi su gomma. A pieno regime si prevedono circa 800.000 teu su gomma.



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

SOTTO L'ASPETTO NORMATIVO COME VI MUOVETE?

■ Con un approccio assolutamente rispettoso della legislazione esistente. Per ottenere la concessione UniCredit presenterà una domanda sulla base dell'art. 36 e i seguenti del Codice della Navigazione, che prevedono un momento di pubblicità e una valutazione comparativa, che saranno integrati anche dai principi di diritto comunitari.

MA NON È NECESSARIO ESSERE EX ART 16 PER OTTENERE UNA CONCESSIONE TERMINALISTA NEL PORTO?

■ La risposta, sulla base del diritto vigente, è no, nel senso che una concessione demaniale la può chiedere qualunque soggetto (anche chi vuole fare un albergo), poi per essere terminalista portuali occorre avere l'autorizzazione ex art 16 e la Maersk l'avrà. Ecco dunque la struttura delle due società, una che diventa concessionaria, la newco1, e che metterà a disposizione il terminale a favore della società, newco 2, a guida Maersk, autorizzata operatore portuale.

MA TUTTO QUESTO NON È IN DEROGA DELLA LEGGE ATTUALE SUI PORTI?

■ La legge 84/94 non riguarda le concessioni demaniali, ma la qualifica per essere terminalista, cioè l'art. 18 dice che per essere terminalista occorre essere autorizzato ex art. 16 e questo sicuramente avverrà, nel senso che la newco2 sarà autorizzata ex art 16 nel rispetto della legge 84, mentre invece la concessione sarà assentita a un soggetto partecipato da Maersk, e anche da eventuali altri operatori, industrie, banche o altro, ma che avrà una maggioranza UniCredit.

AVETE ELABORATO PREVISIONI SUL VALORE IMMOBILIARE CHE NELLE AREE RETROSTANTI ACQUISIRANNO TERRENI E SPAZI?

VADO LIGURE, GATEWAY PER L'EUROPA

A Vado Ligure APM Terminals sta da tempo lavorando per la realizzazione della nuova piattaforma container, gateway verso l'Europa sul versante italiano tirrenico che ha trovato integrazione con il progetto dell'Alto Adriatico di Monfalcone, secondo un disegno logistico Unicredit di porti corridoi. Con un investimento pubblico-privato di 450 mil, di cui 300mil capitale pubblico e 150mil a carico di APM Terminals, la capacità totale stimata del terminal ad ampliamento ultimato sarà di 900.000 TEU. In concomitanza dell'annuncio pubblico governativo di alleanza Unicredit-APM Terminals, il Governo starebbe per avallare, con l'approvazione di una norma, l'AP di Savona e la sottoscrizione del contratto di mutuo con il consorzio di banche guidato da Bnl Paribas e costituito dalla BIIS del gruppo Intesa Sanpaolo, dalla MPS Capital Service del gruppo Monte dei Paschi di Siena e da Banca Popolare di Vicenza, che renderà possibile la fase di avvio dei lavori infrastrutturali del terminal ligure, che si prevederebbero conclusi nel 2014 con l'arrivo della prima nave. L'apertura dei cantieri è schedulata nel primo quadrimestre di quest'anno, così come annunciato alla Farnesina nel corso della presentazione del progetto Monfalcone, nel quale il numero uno di AP Terminal, Carlo Merli, ne ha sottolineato la propedeuticità alla stessa Monfalcone.

■ Questo francamente no. Invece per la presentazione del piano è stato fatto un vero e proprio business plan dell'operazione dei prossimi 20-30 anni, indipendentemente da quanto Maersk metterà di traffico. Ipotizzando realisticamente un milione di teu nel giro di 4-5 anni, per quella zona significherà quintuplicare il traffico, con un fortissimo respiro dell'industria collocata tra Treviso e Udine che è molto forte ed efficiente; nel senso che, anche se Monfalcone avrà prevalentemente traffico di transito, per l'industria friulana avere ad esempio 150 mila teus di trasformazione su un milione, vorrebbe dire un risultato molto importante.

Una prima "newco" metterà a disposizione il terminal e una seconda fungerà da operatore portuale

SUL TRAFFICO DI TRANSITO LE TRACCE FERROVIARIE SONO FONDAMENTALI, MA SPESSE RISULTANO INCOMPATIBILI O INACCESSIBILI SPECIE TRA PAESE E PAESE, COMPROMETTENDO LE STESSE TEN. INTAL SENSO IL PROGETTO UNICREDIT CREA SINERGIE PURE CON SOGGETTI NON ITALIANI?

■ Il Corridoio Monfalcone-Tarvisio è l'unico esistente - e non fa parte delle TEN - è pronto e necessita solo di 200 milioni di euro di investimento, niente rispetto ai 6 miliardi del Terzo valico o di altro, che si finanzia con l'incremento di capacità grazie alla partecipazione, così come avverrà, al progetto del gruppo FS. Restano due colli di bottiglia sulla direttrice verso Vienna, però direi che anche nell'ipotesi improbabile che gli austriaci non dovessero rispettare i tempi, la capacità attuale è sufficiente a renderlo già un corridoio. Invece, è nei corridoi TEN che il problema c'è tutto. Siamo terribilmente indietro e ci raccontano un sacco di storie quando dicono che tra due o tre anni saranno pronti. E' irrealistico pensare che il Terzo valico lo sarà per il 2019-2020, per non parlare del corridoio V sia da una parte che d'altra. Sui corridoi europei c'è un'enorme problematicità, e su questo Unicredit è presente con la proposta del mettersi insieme e farli questi corridoi!

COL RUOLO DI SOGGETTO FINANZIATORE?

■ Nel Nord-Ovest l'idea che UniCredit sta coltivando, anche se è prematuro

dirlo, è di dire signori per fare il Terzo valico, che è il vero asse oggi di collegamento per il Corridoio 24, possiamo metterci insieme a tutti i soggetti che volete, e ciò che altrimenti non si farebbe o lo si farebbe tra trenta anni, lo facciamo! Però la condizione è sempre una, che ci sia traffico sopra e che non venga respinto; perché se con UniCredit, Banca Intesa e le Fondazioni, ad esempio, ci fosse Maersk e MSC, il traffico c'è. Questo vuol dire anche un cambiamento di mentalità radicale in Liguria, perché significherebbe fare delle cose diverse da quelle che si fanno oggi, passando dal milione e mezzo attuali ai 9-10 milioni di teu. Se non si fa così il traffico non c'è e i corridoi non si fanno.

UNICREDIT È LA BANCA NUMERO UNO NEI PAESI DEL CENTRO EUROPA - AUSTRIA, GERMANIA, SERBIA, SLOVENIA E UNGHERIA - QUINDI IN PROSPETTIVA FINANZIERETE PROGETTI ANALOGHI ANCHE LÌ?

■ Come su Monfalcone, stiamo ragionando molto bene per fare investimenti anche sul Corridoio Capodistria - Lubiana. Al di là di quello che possono dire tutti, è sicuro che il porto di Capodistria quando sarà costruito il Corridoio, sarà l'unico vero grande porto dell'Adriatico, escluso Monfalcone se si farà. Il problema è che il corridoio V si disconnette in Italia e riparte in Slovenia e su questo c'è stato recentemente un incontro tra i due ministri degli Esteri, Frattini e Zbogar, a cui ne seguirà a breve un altro a Roma. In Slovenia UniCredit è pronta, è una delle prime banche di quel Paese e ha alla sua presidenza l'ex Governatore della banca centrale slovena.

COME MAI IL COINVOLGIMENTO DEL MINISTRO FRATTINI SUL PROGETTO E NON IN UGUAL MISURA QUELLO DEL MINISTRO MATTEOLI?

■ Il ministro Matteoli è stato il primo a essere coinvolto e da allora non c'è stato mai un momento in cui non lo sia stato. Il ministro Frattini l'ha presa con così tanto entusiasmo per due ordini di ragioni. La prima è che il Friuli è la sua terra di appartenenza. La seconda è invece internazionale, perché in Italia quello del progetto UniCredit è l'unico corridoio esistente che sostiene ferroviariamente il Mediterraneo, su cui Frattini si sta impegnando moltissimo per la cosiddetta Unione per il Mediterraneo con l'Osservatorio del Mediterraneo, una fondazione di sua iniziativa. Sicuramente il Mediterraneo lo si rilancia aganciandolo all'Europa, ma la situazione attuale è che dal punto di vista trasportistico risulta un mare scollegato. Monfalcone-Tarvisio è l'unico corridoio esistente, quindi questo unito al fatto di essere friulano spiega logicamente l'entusiasmo del ministro Frattini, che indubbiamente aiuta molto. ■



SEBINO
FIRE PROTECTION®

Dal 1982
progettazione,
costruzione
e installazione
di sistemi automatici
di spegnimento
per la protezione
antincendio.

SEBINO
FIRE PROTECTION

24060 Bagnatica (BG) • Via Don Bolis, 1
Tel. +39 035 292811 • Fax +39 035 303978

www.sebino.eu

BILANCIO SOCIALE, QUALI I CONTENUTI?

Il documento deve rendere conto su responsabilità, comportamenti e risultati delle azioni dell'organizzazione verso gli *stakeholders* interessati.

di Franco De Renzo

Si denomina “bilancio sociale” (BS) il documento in cui l'area di dati e informazioni fornita dal bilancio di missione è allargata per rendicontare su responsabilità, impegni, comportamenti e risultati delle azioni dell'organizzazione verso tutti gli *stakeholders* interessati. Il “bilancio di missione” non esaurisce le esigenze di rendicontazione di un'organizzazione non profit. In generale esistono, infatti, aspetti rilevanti per alcuni *stakeholders* dell'organizzazione che non sono considerati in un bilancio di missione.

Il bilancio sociale deve servire a:

- ① identificare il sistema di valori assunti dall'impresa, trasponendoli nelle scelte imprenditoriali quotidiane, nella gestione, oltre che nei suoi risultati ed effetti;
- ② identificare le aree di miglioramento da sviluppare;
- ③ dare le indicazioni utili sulle correlazioni esistenti tra azienda e ambiente circostante;
- ④ evidenziare il valore aggiunto e come esso è ripartito.

Quanto al contenuto, il bilancio sociale deve riguardare:

■ **responsabilità:** identificazione delle categorie di *stakeholders* cui ren-

dere conto della propria attività;

■ **identificazione:** informazione riguardanti la governance aziendale, con il fine di identificare le responsabilità connesse e la mission;

Il BS deve anche servire a identificare le aree di miglioramento che si intendono sviluppare

bisogna coinvolgere gli *stakeholders* e accettarne i contributi;

■ **coerenza:** devono poter coincidere gli obiettivi dell'impresa con quanto effettivamente realizzato;

■ **neutralità:** il bilancio sociale deve essere imparziale e indipendente da interessi di parte;

■ **competenza di periodo:** gli effetti sociali devono essere rilevati nel momento in cui essi si manifestano e non quando vi è l'effettiva uscita economica;

■ **prudenza:** gli effetti sociali positivi e negativi devono essere rappresentati in modo veritiero, senza sopravvalutazioni o sottovalutazioni;

■ **comparabilità:** deve esserci comparabilità fra bilanci di vari esercizi della stessa azienda o con bilanci di altre

aziende operanti nel medesimo settore o nello stesso contesto;

■ **comprensibilità, chiarezza e intelligibilità:** ricerca della giusta misura di chiarezza, temperando forma e sostanza;

■ **periodicità e ricorrenza:** il bilancio sociale deve fare riferimento ai “numeri” del bilancio civilistico;

■ **omogeneità:** bisogna utilizzare un'unica moneta di conto;

■ **utilità:** è indispensabile indicare solo i dati utili ai destinatari;

■ **significatività e rilevanza:** bisogna evitare le stime azzardate sulle valutazioni degli impatti dell'attività aziendale;

Foto:ia.com



FASI UTILI PER LA COSTRUZIONE DI UN BILANCIO DI TALE TIPO

Ecco in sintesi quali sono gli step per la stesura di un bilancio sociale:

■ **Scelta dell'organo amministrativo.** Si parte con la decisione del management di volersi dotare di uno strumento di misurazione della responsabilità della propria impresa. E' sicuramente un passo importante perché può significare il dover prevedere la modifica di processi produttivi e organizzativi, con i relativi investimenti di denaro e risorse umane.

■ **Identificazione degli stakeholders.** In tale fase devono essere identificati i soggetti principali da raggiungere con il bilancio sociale; per questo bisogna identificare gli interessi di cui sono portatori, le peculiarità nonché le eventuali difficoltà di "rapporto".

■ **Misurazione della performance.** In questa fase bisogna individuare gli indicatori-chiave per misurare gli elementi da tenere in considerazione (ambiente, sicurezza, rispetto delle condizioni di lavoro, assenza di sfruttamento dell'infanzia nei processi produttivi, ecc.), per la determinazione del valore ottenuto con l'aggregazione di dati economici, sociali e ambientali. E' questa sicuramente una delle fasi cruciali per ottenere valori certi e definiti.

■ **Monitoraggio.** In tale fase si ha il controllo e la misurazione delle varie performance per il raggiungimento degli obiettivi prefissati. In questo momento è predisposto il rendiconto che, poi, sarà verificato e sottoposto alla valutazione degli *stakeholders*.

■ **verificabilità dell'informazione:** il lettore deve poter sempre verificare quanto indicato nel bilancio sociale;

■ **attendibilità e fedele rappresentazione:** deve prevalere la sostanza sulla forma, senza errori e forzature;

■ **autonomia delle terze parti:** non devono esserci contaminazioni di terze parti coinvolte nella redazione del bilancio sociale;

■ **diffuso in tempo utile,** rispetto alle esigenze dei soggetti interessati (opportuno che sia approvato unitamente al bilancio d'esercizio);

■ **reso pubblico** magari sul proprio sito internet.

Le linee guida per la redazione del bilancio sociale delle organizzazioni non profit, preparate dall'Agenzia per le Onlus di Milano, edite in febbraio 2010, prevedono 40 schede tematiche. Ogni organizzazione deve selezionare solo quelle schede che sono significative in relazione alle

proprie caratteristiche distintive. In questa prospettiva, le schede sono suddivise in due categorie:

schede comuni (C), sono dieci e riguardano aspetti comuni a tutte le organizzazioni non profit e pertanto sono applicabili - in via generale - da

tutti quanti gli enti;

schede specifiche (S), sono trenta e sono quelle che ogni organizzazione deve scegliere sulla base delle proprie caratteristiche distintive di ■ natura istituzionale e organizzativa; ■ ambiti di intervento e attività specificatamente svolte.

Le informazioni richieste in ogni scheda vengono distinte in due differenti categorie:

informazioni essenziali (E), sono 51 e rappresentano il contenuto minimo e necessario che ogni organizzazione è tenuta a fornire;

informazioni volontarie (V), sono 33 e possono essere fornite qualora un'organizzazione voglia rendere il contenuto del bilancio sociale maggiormente esaustivo.

Le informazioni richieste dalle linee guida non possono in generale essere considerate esaustive rispetto alle specifiche caratteristiche delle organizzazioni non profit e alle esigenze informative dei loro *stakeholders*. ■



SERDOCKS

CONSULENZE

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per:

- Progettazione di infrastrutture fisiche e informative.
- Studi ed analisi di mercato.
- Attività di vendita, marketing, pubblicità, organizzazione di manifestazioni e convegni.
- Selezione di fornitori e definizione della contrattualistica.
- Approvvigionamento di beni e servizi.
- Gestione e controllo di iniziative di trasformazione aziendale.
- Organizzazione di corsi di formazione.
- Selezione e supporto per accedere ai contributi della formazione.

SERVIZI

Serdocks eroga servizi alle aziende per:

- Gestione dei sistemi informativi.
- Gestione dei processi non "core" (personale, contabilità)

COMUNICAZIONE

Serdocks ricopre il ruolo di referente principale per le aziende del settore, nella fornitura esclusiva di dati e di informazioni.

È editore di:

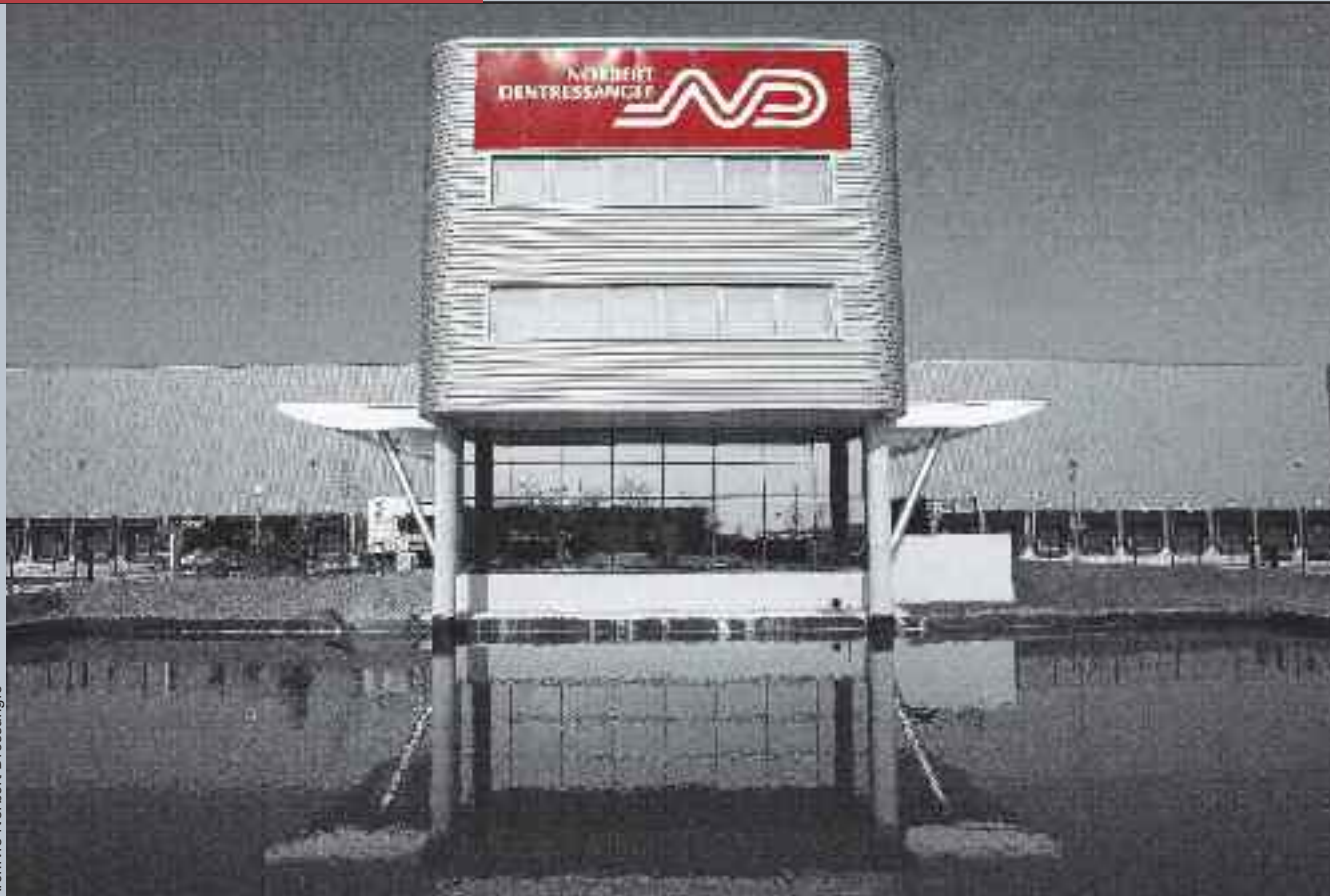
- EUROMERCI rivista di logistica, distribuzione e trasporto.
- Altri periodici e pubblicazioni.

Serdocks vanta referenze con operatori locali, globali e con associazioni di categoria di rilievo nazionale. (Assologistico)

Serdocks S.r.l.
Via Comala, 19 - 20124 Milano
Tel: +39 02 66 91 567
Fax: +39 02 66 71 42 45
Email: serdocks@serdocks.it



SERDOCKS S.R.L.



Archivio Norbert Dressangle

LA RIMESSA IN MOTO E' AVVIATA, MA...

Nel complesso il giudizio degli addetti ai lavori sui trend 2010 è positivo.

Ora c'è voglia di riprendere progetti messi in 'stand by' nei mesi più caldi della crisi. Si comincia a guardare al futuro con più ottimismo, anche se c'è consapevolezza che la fine del periodo critico è ancora lontana.

di Alessia Furia

3 DOMANDE AGLI OPERATORI

QUALI TENDENZE STA EVIDENZIANDO IL MERCATO IMMOBILIARE LOGISTICO?



ARMANDO LORENZINI
ENG 2K - Amministratore delegato

■ Si stanno evidenziando timidi accenni di ripresa; c'è fermento su operazioni di qualità elevata e una ripresa degli investimenti anche da parte dei gruppi stranieri. I segnali quindi sono moderatamente positivi, non siamo ancora fuori dalla crisi, ma si può iniziare a guardare al futuro con più di ottimismo, sperando che la congiuntura politica ed economica italiana e mondiale resti stabile nel prossimo periodo.



VALENTINO CHIARPARIN
GSE ITALIA - Direttore sviluppo

■ GSE ha riscontrato su scala internazionale un rinnovato dinamismo delle aziende nell'export verso i mercati "emergenti". L'Italia non ha fatto eccezione in quanto, data la domanda interna debole, si è dimostrato uno dei principali Paesi di origine di iniziative immobiliari mirate a servire nuovi mercati da stabilimenti e depositi locali. Romania, Polonia, Marocco, Emirati Arabi Uniti e Cina sono stati i Paesi nei quali GSE ha recentemente realizzato progetti per società, spesso italiane, testimonial di questa tendenza. Il mercato italiano si è invece rivolto principalmente alla saturazione di spazi esistenti – tendenza che immaginiamo proseguire ancora nel 2011 – o realizzazioni "su misura", in proprietà e locazione, per le società meno afflitte dalla crisi nell'ultimo biennio.



GIANLUCA SINISI
JONES LANG LASALLE
Head of logistics capital markets

■ Quello che si sta evidenziando è un trend stabile, che proseguirà per i primi mesi dell'anno. Dopo un inizio 2010 convincente e che denotava segnali di ripresa, sia di interesse per il settore sia di capitali pronti ad essere investiti, gli ultimi mesi dell'anno hanno purtroppo segnato un calo di interesse. Il calo è stato generalizza-

to per tutti i settori di investimento e le motivazioni principali sono state la crescente preoccupazione per l'area euro, specie la regione mediterranea (Spagna, Portogallo, Italia e Grecia). Nonché segnali preoccupanti a livello internazionale che hanno evidenziato come le conseguenze della crisi non sono assolutamente alle nostre spalle.



SANDRO INNOCENTI
PANATTONI EUROPE - Direttore generale

■ Il lungo periodo di crisi che ha caratterizzato il mercato immobiliare della logistica si sta progressivamente arrestando. E' stata certamente dura per tutte le aziende del settore che hanno dovuto fare i conti con minori opportunità e di scarso rilievo rispetto al passato. In questi anni di crisi il mercato immobiliare si è caratterizzato per essere più conservativo e protezionista e di conseguenza le aziende si sono focalizzate sulla vendita di immobili già sviluppati o in corso di implementazione.



FAUSTO MARIA MONACHESI
PRELIOS
Head of industrial fund & asset management

■ Nell'ultimo periodo 2008-2010 anche il settore della logistica ha risentito della forte crisi. Il mercato degli



immobili logistici è oggi molto influenzato dalla tipologia di prodotto che gli operatori specializzati si trovano a dover gestire. Alcuni settori della distribuzione, ad esempio quello alimentare e dell'automotive, benché abbiano visto ridursi i margini di guadagno, sono riusciti comunque a far fronte al delicato periodo. Oggi le tempistiche di trattativa si sono allungate notevolmente, lo standard di prodotto offerto si è innalzato sia dal punto di vista strettamente edilizio (senza trascurare anche gli importanti aspetti di efficienza energetica) sia per quanto riguarda l'efficienza della location e delle infrastrutture di servizio.



DANIELE SOTTI
PROLOGIS ITALIA - Leasing officer

Il mercato immobiliare logistico italiano ha seguito all'incirca le stesse dinamiche degli altri mercati europei negli ultimi due anni: stallo degli investimenti, forte pressione sui canoni di affitto e una significativa contrazione nelle transazioni, sullo stock esistente come sul prodotto nuovo. Negli ultimi sei mesi però, e i risultati di ProLogis in Italia lo confermano con la firma di 9 nuovi contratti di locazione per 100 mila mq di magazzini di ultima generazione, si ha un certo ritorno della fiducia e della volontà in particolare di mettere in atto progetti di consolidamento o re-location che magari erano stati messi in stand-by durante i mesi di maggior turbolenza finanziaria ed economica.



ANDREA FAINI
WORLD CAPITAL
Managing director

In linea di massima il 2011 non si discosterà molto dal 2010, in quanto siamo nel mezzo di una crisi strutturale e non di settore. Ciò si traduce in una stabilizzazione dei prezzi con una domanda sempre più "puntuale" a fronte di un'elevata offerta in realtà molto "generica". In questo contesto sicuramente la tematica ambientale è un fattore importante sul quale si costruiranno gli sviluppi immobiliari futuri. Questo per quanto riguarda il "nuovo" o ciò che si va a "ristrutturare", mentre sull'esistente la leva economica e contrattuale è l'elemento cardine. In Italia, a differenza degli altri Paesi europei, si paga un "gap" culturale importante per il quale ancora oggi molte aziende preferiscono una movimentazione delle merci in-house rispetto l'outsourcing. È evidente che ciò significa un buon potenziale di sviluppo sul quale le multinazionali hanno da tempo posto la loro attenzione.

COME GIUDICA COMPLESSIVAMENTE L'OFFERTA IMMOBILIARE LOGISTICA ITALIANA?

ARMANDO LORENZINI. L'offerta immobiliare logistica italiana è ancora troppo frazionata ed eterogenea, a fronte di migliaia di mq realizzati negli ultimi anni sono pochi i siti di logistica nati con una adeguata progettazione e una attenta pianificazione dei collegamenti. La logistica inoltre è un mercato "povero" rispetto ad altri e le scelte passate di svilupparla in location troppo onerose ha portato molti investitori a ritrovarsi con immobili non a reddito e difficilmente collocabili ai prezzi odierni. Mi auguro che in futuro si presti più attenzione alle richieste del mercato e si dia più importanza alla qualità del progetto, evitando di costruire in aree assolutamente non adatte al servizio logistico.

VALENTINO CHIARPARIN. La crisi economica ha rallentato considerevolmente il processo di ri-localizzazione al di fuori dei centri urbani di società sviluppatesi in passato all'interno delle città; questo ha determinato la permanenza di aziende in strutture vetuste o al di sotto degli standard qualitativi richiesti dai maggiori investitori locali e internazionali. Più precisamente, buona parte dell'immobiliare logistico esistente >





Archivio GSE

presenta ancora caratteri di scarsa flessibilità funzionale e carenze strutturali (pavimenti, coperture...) necessari all'attività della maggior parte dei clienti. Come conseguenza, gli immobili di recente realizzazione risultano ulteriormente valorizzati - anche se posizionati in localizzazioni secondarie - al punto da attrarre le principali richieste e mantenere canoni di affitto pressoché stabili.

■ **GIANLUCA SINISI.** L'offerta di immobili logistici in Italia è buona, lo stock di prodotto di "Grado A" e risponde in maniera soddisfacente alle richieste anche dei più evoluti operatori internazionali. E' di buona qualità, soprattutto nella "Grande Milano". L'unico problema cronico è lo sviluppo a "macchia di leopardo" che non facilita l'evoluzione infrastrutturale italiana, non consentendo di concentrare gli sforzi in alcuni punti strategici del territorio italiano.

■ **SANDRO INNOCENTI.** In Italia l'offerta di immobili di logistica è piuttosto variegata, dal momento che include prodotti di tutte le età e caratteristiche. In particolare, l'Italia si distingue rispetto all'Europa per una offerta meno avanzata dal punto di vista tecnologico con location non di recente costruzione, ma risalenti agli anni '70 e '80. Questa tipologia di immobili da noi è preferita rispetto alle altre innanzitutto per i prezzi particolarmente competitivi. L'elevata convenienza dal punto di vista economico è un elemento decisivo nella scelta dell'immobile da parte dell'utilizzatore finale.

■ **FAUSTO MARIA MONACHESI.** In Italia si è costruito molto, in modo non omogeneo e in diversi casi si sono realizzati im-

mobili con qualità di basso profilo. Si è lasciato molto spazio alla speculazione immobiliare. Sono stati edificati tanti piccoli complessi posizionati a macchia di leopardo sul territorio, mentre sarebbe stato assai più logico realizzare poli logistici dotati dalle necessarie infrastrutture, trovando, ove possibile, ottimizzazioni nelle modalità di trasporto combinato strada-ferrovia.

■ **DANIELE SOTTI.** L'Italia ha sofferto di un'inflazione di offerta immobiliare logistica che si è scontrata, nel 2008-2009, con la caduta dei consumi e dunque della richiesta di nuovi spazi per la logistica. Nel 2010, l'assenza quasi totale di nuovi progetti di sviluppo immobiliare e una leggera ripresa della domanda ha iniziato a consumare questo eccesso di offerta e dovrebbe in linea teorica consentire ai canoni di affitto di invertire la tendenza entro la fine del 2011.

■ **ANDREA FAINI.** Stimiamo che sul totale dello stock di immobili vacant sul mercato il 22% siano immobili recenti, il 37% sono strutture che pur essendo in uno stato di conservazione buono, non rispondono alle attuali esigenze di mercato e infine il 41% sono complessi obsoleti, in certi casi ex stabilimenti industriali. In Italia sicuramente le location più interessanti rimangono sempre quelle del nord, dove ovviamente ci sono i maggiori scambi commerciali. L'asse Torino-Venezia-Trieste è sempre più strategico e non solo a livello nazionale se si considerano gli sbocchi verso i paesi dell'est Europa. Milano non ha bisogno di spiegazioni, ma di infrastrutture. Novara, Verona e Padova avranno ruoli importanti anche in virtù dei futuri sviluppi aeroportuali. Per quanto riguarda la dorsale nord-

sud hanno sempre un'importanza strategica le aree del piacentino, Firenze e ovviamente Roma. È proprio questo lo snodo per poi addentrarsi nel sud della penisola dove sicuramente Bari ha già un ruolo importante e come Gioia Tauro, sempre che siano in grado di dotarsi di politiche organiche di sviluppo. Nelle isole sono Catania, Olbia e Cagliari i poli di maggior interesse.

"L'offerta di prodotto logistico in Italia è buona e quella di grado A risponde pure alle richieste di evoluti operatori internazionali"

QUALI INIZIATIVE HA ATTIVATO LA SUA SOCIETÀ PER FAR FRONTE ALLA CRISI DEL SETTORE?

■ **ARMANDO LORENZINI.** Nulla di particolare, il cliente è per noi sempre il centro di ogni nostro sforzo e mettiamo in quello che facciamo l'amore per le cose fatte bene. Nel corso del 2010 abbiamo quindi scommesso su una buona pianificazione e sulla ricerca ossessiva della qualità dei nostri progetti e delle nostre realizzazioni, aumentando al contempo la rapidità ->



Engineering 2K S.p.A.



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

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

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



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



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

Strada 3 Palazzo R5, Arezzo (AR) - Tel. 057700071 Fax 057700533 - E-mail info@eng2k.com

www.eng2k.com

tà di costruzione e l'attenzione al controllo dei costi. Questo ci ha permesso di soddisfare in pieno tutti i nostri clienti ottenendo ottime performance e aumentando del 30% il fatturato rispetto al 2009.

■ **VALENTINO CHIARPARIN.** Abbiamo innanzitutto intensificato il focus verso le aziende leader in mercati a maggior valore aggiunto, potenziando la promozione con il cliente di progetti con misure rivolte a una maggiore eco-sostenibilità dell'immobile e riduzione delle emissioni di CO2 in fase di esecuzione ed esercizio. Integrare il legno nelle strutture, migliorare gli isolamenti, predisporre impianti di produzione di energia alternativa integrati all'edifici: è quanto proponiamo. Al momento i risultati concreti ottenuti con queste misure vengono percepiti maggiormente anche dal mercato, che riconosce a immobili certificati un valore più stabile e la rivedibilità a un ventaglio di potenziali clienti più ampio. Ad oggi, GSE ha consegnato immobili industriali e logistici ottenendo certificazioni secondo gli standard BREEAM®, LEED® e HQE® [o "i principali standard europei e americani" se non possiamo citare i marchi], fornendo sin dai primi passi del progetto dati analitici facilmente comprensibili come un bilancio delle emissioni di CO2 e la stima dei futuri consumi energetici in fase di esercizio.

■ **GIANLUCA SINISI.** La nostra società ha continuato a operare come sempre durante questi ultimi anni, concentrandosi solo sulle operazioni sulle quali crede fortemente e cercando di promuovere gli investimenti nel nostro settore e nel nostro Paese, sia presso gli investitori internazionali e sia presso la community degli investitori privati italiani, particolarmente attivi negli ultimi anni.

■ **SANDRO INNOCENTI.** Ci siamo adeguati al trend degli ultimi anni, lavorando allo sviluppo di tre unità immobiliari per un totale di 120 mila metri quadrati, presenti all'uscita del casello autostradale di Rolo, in provincia di Reggio Emilia. Una di queste unità ad aprile sarà occupata da DHL che la utilizzerà come magazzino del fashion. Abbiamo, inoltre, cercato di concentrarci su quegli immobili costruiti "su misura" in base alle richieste del cliente, in questo caso però vi è molta concorrenza tra gli operatori sia nazionali che internazionali e gli esiti sono incerti. Infine, cerchiamo di va-

lorizzare il più possibile quegli immobili con particolari caratteristiche quali la copertura con pannelli fotovoltaici, che contribuisce alla produzione di energia elettrica nel rispetto dell'ambiente, aumentandone il valore.

■ **FAUSTO MARIA MONACHESI.** Il Fondo Spazio Industriale, gestito da Prelios SGR, ha realizzato a Portogruaro (in provincia di Venezia) un centro logistico all'interno del più vasto progetto di sviluppo denominato "Eastgate Park". A esito di una campagna commerciale promozionale, nel mese di novembre 2010 abbiamo stipulato un contratto di locazione relativo a una porzione rilevante appunto del nostro centro logistico portogruarese o (circa 8.500 mq si SLP), trovando un accordo con un operatore specializzato nel magazzinaggio di archivi cartacei. Siamo confidenti che nel mercato italiano della logistica ci sia ancora spazio per chiudere con successo operazioni di questo tipo. Nello specifico sugli immobili d'uso logistico industriale stiamo valutando la possibilità di operare interventi di ristrutturazione sugli immobili in portafoglio e stiamo lavorando con i vari professionisti, architetti, urbanisti, per analizzare a fondo i temi della viabilità e dell'efficienza energetica.

■ **DANIELE SOTTI.** ProLogis, principale sviluppatore di immobili per la logistica al mondo con più di 44 milioni di metri quadrati di spazi moderni per la logistica in proprietà e in gestione diretta, ha reagito da subito alle nuove pressioni del mercato mettendosi al fianco dei propri clienti alla ricerca di soluzioni mutualmente soddisfacenti. Più del 90% dei nostri attuali clienti rinnova il contratto di locazione a scadenza, dimostrando la capacità di ProLogis di essere partner reale delle società che entrano a far parte del suo portfolio clienti.

■ **ANDREA FAINI.** Operativamente abbiamo potenziato l'organico dedicando al settore industriale nuove forze e allo stesso tempo ci siamo adoperati per intensificare l'efficacia delle nostre azioni sia nella richiesta così come nella offerta di immobili. Ai clienti che ci affidano i loro immobili offriamo un pacchetto completo con specifici piani di comunicazione che quotidianamente la nostra divisione marketing and sales "misura" e "verifica". Allo stesso tempo chi è alla ricerca di un immobile apprezza sempre di più il nostro "comparable aßsset", nel quale trova tutte le garanzie per poter optare per l'immobile giusto alle condizioni migliori di mercato con il minimo dello sforzo. ■

Tra le risposte attivate per far fronte alla crisi una maggiore attenzione ai temi della sostenibilità ambientale

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



Graphito Creation > Pôle 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

JONES LANG LASALLE, UN 2010 PROMETTENTE

L'analisi periodica elaborata dalla nota società di consulenza archivia un anno dalle buone performance, con anche alcuni "exploit".

a cura di **Giulia Vivis**

Il 2010 è stato un buon anno per il mercato immobiliare della logistica in Italia, con chiari segni di ripresa rispetto al 2009. Gli investimenti in immobili a destinazione logistica sono cresciuti del 75% rispetto al 2009, a conferma di una rinnovata fiducia degli investitori che hanno potuto approfittare per tutto il 2010 di rendimenti ancora molto competitivi rispetto ad altri settori. L'assorbimento di spazi logistici è stato sostenuto, registrando un dato assoluto secondo soltanto al record del 2000; conseguentemente il vacancy rate è sceso al 7,2%. I canoni di locazione nominali sono rimasti grosso modo invariati, con un aumento degli incentivi concessi ai tenant per favorire nuove localizzazioni. Questo in estrema sintesi è quanto evidenziato dall'analisi annuale sullo stato del settore immobiliare logistico elaborata da Jones Lang LaSalle, società di consulenza professionale e finanziaria specializzata in servizi immobiliari.

Nel corso dell'anno si sono completati 570.000 mq di nuovi magazzini (+5%). Al dato del primo semestre, in cui si sono registrati nuove realizzazioni per 300.000 mq, si sono aggiunti 270.000 mq di nuovi sviluppi nel corso della seconda parte del-

l'anno. Il dato, comunque di buon livello, conferma la tendenza registrata negli ultimi anni a una maggior cautela da parte degli sviluppatori, che tendono a privilegiare quasi esclusivamente operazioni di tipo "pre-let" o a favore di utilizzatori finali. Soltanto il 22% infatti delle nuove realizzazioni è stato di tipo speculativo.

Il livello dei canoni nominali ancora stabile, unito ai primi segnali di ripresa dei fatturati dei principali operatori di logistica che hanno attuato strategie immobiliari da tempo sospese, ha favorito il dato robusto di assorbimento nel 2010. L'assorbimento si è distribuito uniformemente durante i due semestri del 2010 e non ha mostrato picchi significativi di stagionalità. I principali driver di take up si sono confermati da un lato la rilocalizzazione degli operatori di logistica verso location primarie o secondarie ottimamente raccordate alle infrastrutture di trasporto, dall'altro il processo di consolidamento dei network logistici verso immobili più efficienti e in molti casi specializzati per funzione e tipologia di merce

trattata. Hanno contribuito al buon livello di take up anche la richiesta di realizzazioni "built to suit" per gli utilizzatori finali e la crescita in termini generali delle attività di esternalizzazione della funzione logistica a beneficio dei 3PL.

La quota crescente di assorbimento di spazi già esistenti, prevalentemente di recente edificazione, conferma la difficoltà nella costruzione di un'operazione immobiliare finalizzata alla locazione (sviluppo speculativo), a causa del mix di canoni bassi e rendimenti alti. Da sottolineare come la maggior parte del take up di spazi già esistenti è riferita a magazzini di Grado A. Così come per i nuovi sviluppi, anche il take up nel

Archivio Gazaley



LOMBARDIA "ÜBER ALLES"

La Lombardia, con il 42% delle nuove superfici realizzate, è stata la regione con la maggiore concentrazione di nuovi sviluppi nel 2010, seguita dal Veneto con il 17%. La superficie rimanente si è distribuita in modo pressoché omogeneo tra Lazio, Piemonte ed Emilia Romagna. Nel 2010 le prime location hanno rappresentato il 48% delle aree in cui sono stati completati nuovi progetti, sensibilmente in aumento rispetto al 17% del 2009 e in linea con i dati registrati nel 2008. Anche il dato delle secondary location, in cui si sono concentrati sviluppi per il 52% del totale nuove realizzazioni, conferma il ritorno di attenzione nei confronti dei cluster logistici consolidati ottimamente interconnessi a nodi di rete infrastrutturali, a discapito delle location isolate, il cui unico driver è rappresentato dal costo del terreno. Milano, Bergamo, Alessandria e Treviso sono state le province con il maggior numero di nuovi magazzini completati, con quasi il 50% della superficie sul complesso delle nuove realizzazioni. Il totale dello stock attualmente presente sul territorio italiano è di circa 12,4 milioni mq.

corso del 2010 ha visto un ritorno di interesse per le "prime location", con oltre il 40% dell'assorbimento totale, in forte crescita rispetto al 26% del 2009. L'aumento della localizzazione in zone prime è attribuibile alla volontà degli operatori di posizionarsi in corrispondenza dei mercati finali di distribuzione, approfittando del livello dei canoni nominali ancora a buon mercato e dell'aumento degli incentivi (free rent, step rent) concessi dai proprietari di immobili di recente realizzazione e disponibili sul mercato da qualche tempo. Anche l'assorbimento nelle secondary location conferma questa virata verso le localizzazioni di qualità: la gran parte degli spazi disponibili assorbiti si è verificata presso hub logistici consolidati e ottimamente interconnessi ai sistemi infrastrutturali di trasporto. "Il 2010 - commenta Gianluca Sinisi di Jones Lang Lasalle, head of logistics capital markets - è stato un anno molto positivo per il mercato immobiliare della logistica, che già a partire dall'ultimo trimestre del 2009 aveva cominciato a mostrare segni di ripresa. Ci si aspetta che l'andamento

positivo del 2010 sia confermato anche nel 2011, sostenuto dalle buone previsioni di ripresa economica. La domanda di nuovi spazi dovrebbe rimanere sostenuta, come conseguenza della razionalizzazione delle supply chain e dell'aumento dei volumi di business delle società di logistica. In quest'ottica, l'Italia potrebbe tornare ad essere considerata come la piattaforma ideale per nuovi hub distributivi per l'intera area Southern Europe, come testimoniano alcune ricerche di spazi in corso da parte di 3PL ed end user internazionali. Risulta più difficile prevedere l'andamento dei cano-

ni reali, giunti ormai in prossimità del valore di bottom. La difficoltà di far partire nuovi sviluppi ai livelli di canone e rendimento attuali dovrebbe portare gradualmente al riassorbimento degli spazi di Grado A ancora disponibili. Questo dovrebbe generare nel tempo un eccesso di domanda sull'offerta e conseguentemente una pressione al rialzo dei canoni, incentivata anche dal buon andamento dell'economia reale. Dal lato degli investimenti si dovrebbe confermare il trend positivo del 2010, con una presenza più sostenuta degli investitori internazionali e un interesse costante da parte degli investitori nazionali, sia istituzionali che privati. Ci si aspetta nel 2011 una moderata compressione dei rendimenti (-25Bps), soprattutto per prodotti di tipo core localizzati in location "prime" del Nord Italia; in particolare l'area intorno a Milano (Great Milan) continua ad attrarre l'interesse della maggior parte degli investitori che ritengono queste location strategiche sia dal punto di vista del posizionamento rispetto alle principali arterie autostradali, sia per la presenza di operazioni immobiliari di alta qualità e sia per il grande mercato di consumo che rappresentano."



"CHIUDIAMO IL 2010 IN MODO POSITIVO"

E' quanto afferma il direttore generale della divisione italiana di Panattoni Europe, sviluppatore presente con un parco a Rolo, in Emilia Romagna.

di **Ornella Giola**



SANDRO INNOCENTI

P Panattoni Europe è una società di sviluppo full-service nel real estate specializzata nei settori industriale-logistica e commerciale-retail, ma dotata anche di esperienza e competenze per lo sviluppo di progetti per ufficio. L'azienda opera in Italia dal 2007; nella sede di via Lupetta, in pieno centro a Milano, incontriamo il managing director Sandro Innocenti per tracciare in bilancio dell'attività presente e futura.

SIETE SODDISFATTI DEI RISULTATI 2010?

■ Tenendo conto del clima generale in cui la piena ripresa sembra essere ancora lontana, possiamo considerare il 2010 un anno complessivamente positivo. Nel parco logistico di Rolo (Reggio Emilia) abbiamo siglato un contratto di locazione con DHL e quindi avviato la realizzazione del terzo dei quattro immobili che compor-

ranno il parco a lavori ultimati (i primi due sono già finiti e locati, *nrd*). E' continuata la nostra crescita anche nell'altro settore di nostra specializzazione, lo sviluppo dei parchi commerciali, con l'avvio dei lavori per la struttura di Voghera (tra Pavia e Alessandria) e l'avanzamento lavori del parco di Fiume Veneto (Pordenone).

COME SI PONE IL NOSTRO PAESE, DAL PUNTO DI VISTA LOGISTICO, RISPETTO AGLI ALTRI STATI EUROPEI IN CUI PANATTONI È PRESENTE?

■ Panattoni è leader negli immobili per logistica in Polonia ed è presente anche in Repubblica Ceca, Slovacchia, Francia e Germania. In particolare per questi due ultimi Paesi la crisi è alle spalle e si assiste a una ripresa robusta. Non così accade in Italia, dove c'è un diffuso attendismo da parte delle aziende, con un'attenzione generale al risparmio e alla contrazione dei costi.

DUNQUE LA RIPRESA È ANCORA LONTANA?

■ Per quanto riguarda il mercato logistico italiano (e quindi il settore dell'immobiliare ad esso legato) la sensazione è che un tentativo di ripresa si

avrà solo nella seconda metà del 2011, con un maggior consolidamento dei trend positivi solo nel 2012.

FATTE QUESTE PREMESSE QUALI SONO LE VOSTRE STRATEGIE?

■ Punteremo a concentrarci sullo sviluppo di quanto già possediamo, con quindi la realizzazione del quarto immobile di Rolo. In secondo luogo monitoreremo il territorio, al fine di identificare aree di sviluppo ed essere così pronti quando le gare di logistica riprenderanno in maniera più decisa.

LE AREE STRATEGICHE PER LA CREAZIONE DI IMMOBILI DA PARTE DI UNO SVILUPPATORE INTERNAZIONALE SONO SEMPRE LE STESSA?

■ Le aree di Milano e Roma e loro dintorni continuano ad essere le più appetibili.

E A SUD DI ROMA?

■ In molti casi tali aree non riescono a far fronte alla "due diligence" che una società internazionale come la nostra è tenuta a rispettare.

QUALE GIUDICA SIA L'EFFETTO PEGGIORE CHE LA CRISI HA PRODOTTO?

■ Ogni crisi, specie se della portata di quella attuale, purtroppo finisce per stimolare una sorta di miopia nelle scelte di lungo periodo e a concentrarsi sul contenimento dei costi. ■

"Puntiamo a sviluppare quanto già in nostro possesso e a identificare aree inedite per future gare di logistica"

RECESSI, VERSIONE TUTTA ITALIANA

Cresce la litigiosità in merito alla possibilità di sciogliere accordi per via delle difficoltà economiche. E la legge “392” lo consente. Ma a quali condizioni?

di **Michele Bignami** - NCTM Studio Legale Associato - michele.bignami@nctm.it

L'attuale congiuntura economica ha prodotto nel mercato immobiliare (incluso quello della logistica) alcune importanti conseguenze sintetizzabili in una sempre più crescente attenzione, tanto da parte dei proprietari degli immobili che dei conduttori ai costi e, forse ancor più precisamente, al rapporto costo-beneficio dell'utilizzo dell'immobile. Il primo fenomeno che si registra nell'immobiliare logistico è costituito dalla crescente litigiosità relativa al recesso del conduttore e, in particolare, a quello motivato dalle difficoltà economiche del conduttore stesso. A differenza di quanto accade negli altri Paesi, al conduttore italiano, infatti, oltre alla classica ipotesi di recesso (che deve essere previsto esplicitamente dal contratto) e alla risoluzione per inadempimento della controparte, è concessa una terza opzione per “liberarsi” dal contratto di locazione. Detta opzione è costituita da quanto prevede l'art. 27, ultimo comma l. 27 luglio 1978 n. 392: stabilisce che “*indipendentemente dalle previsioni contrattuali il conduttore, qualora ricorrano gravi motivi, può recedere in qualsiasi momento dal contratto con preavviso di almeno sei mesi da comunicarsi con lettera raccomandata*”. Come si comprenderà, tale norma costituisce una vera e propria eccezione al principio secondo il quale “i patti vanno rispettati”, che crea non pochi grattacapi agli investitori immobiliari (soprattutto stranieri).

Per cercare di definire quali siano i “gravi motivi” che il conduttore può addurre per esercitare il recesso, la giurisprudenza, dopo alcune oscillazioni, si è consolidata intorno alla fattispecie relativi a fatti imprevedibili al momento della stipula del contratto, che hanno reso particolarmente svantaggiosa la prosecuzione del contratto: la stessa Corte di Cassazione ha chiarito che per invocare validamente la norma sopra illustrata “*è necessario che, successivamente alla costituzione del rapporto ed imprevedibilmente rispetto a tale momento, si verifichino fatti, indipendenti dalla volontà del conduttore, che rendano particolarmente gravosa, anche soltanto per ragioni di ordine economico, che impongano l'ampliamento o la riduzione della struttura aziendale, la prosecuzione della locazione*” (Tra le tante, Cass. Civ. 20 marzo 2006, n. 6089 in Giust. civ. Mass. 2006,4).

Il principio, attualmente pacifico, trasforma la materia del contendere alla prova che le circostanze addotte siano effettivamente tanto serie da rendere “particolarmente gravosa” la prosecuzione della locazione e alla prova che le circostanze in questione fossero “imprevedibili” al momento della stipula del contratto stesso. La dimostrazione di entrambe le suddette condizioni è, naturalmente, a carico di chi ha intenzione di fare valere il diritto, ovvero il conduttore dell'immobile.

Esempi della prima circostanza possono essere un calo degli ordinativi gestiti nell'immobile locato, la perdita di clienti, eventuali problemi finanziari, un mutamento normativo che renda antieconomica l'attività sino a quel momento generatrice di utili, ecc. In questi casi il conduttore deve essere pronto a provare tali fatti, eventualmente mettendo a disposizione informazioni riservate che corroborino quanto dichiarato.

Circa l'imprevedibilità la situazione è differente in quanto, nella maggior parte dei casi, sarà difficile provare documentalmente che al momento della stipula del contratto l'insorgenza dei gravi motivi fosse imprevedibile. In questo caso si tratterà di convincere il giudice con presunzioni circostanziate; una generalizzata improvvisa crisi del settore, ad esempio, costituirà un argomento in tal senso.

Infine un'ultima annotazione; sebbene la casistica più frequente riguarda situazione di difficoltà economiche, il testo della norma consente al conduttore di recedere anche nelle situazioni opposte, coincidenti cioè con improvvise esplosioni di attività che rendano improvvisamente “stretto” e antieconomico un immobile sino a quel momento confacente invece alle esigenze del conduttore; a patto, anche in questo caso, che non si tratti di una fisiologica evoluzione dell'attività. ■

PROLOGIS AFFITTA PIÙ DI 70.000 MQ IN ITALIA

Circa 40 mila mq sono dislocati nel parco che lo sviluppatore propone a Bologna; i restanti 30 mila sono nel ProLogis Park di Romentino.

a cura di **Rossella Scanu**

ProLogis European Properties (PEPR), uno dei maggiori fornitori a livello mondiale di strutture per la distribuzione, ha centrato un importante obiettivo nel nostro Paese. Di recente ha infatti siglato quattro nuovi contratti di affitto - della durata di 6 anni - e un rinnovo di locazione, per un totale di oltre 70.000 mq di spazio di distribuzione in Italia. Di questi, quattro nuovi contratti di locazione per 41.168 mq sono stati sottoscritti presso il ProLogis Park Bologna Interporto. Si tratta, nel dettaglio, dei contratti con:

■ Assa Abloy Italia, una consociata facente parte del Gruppo Assa Abloy AB - leader mondiale nella produzione e nella fornitura di soluzioni di apertura delle porte - che ha firmato per 8.200 mq all'interno appunto del ProLogis Park Bologna Interporto, dove saranno gestiti i materiali attualmente stoccati nei suoi due magazzini operativi nel nostro Paese.

■ Fintyre Italia, principale società italiana di distribuzione di pneumatici, ha firmato un contratto di locazione per circa 7.900 mq.

■ ND Logistics ha affittato uno spazio di circa 8.200 mq, dove gestirà le varie attività di logistica per conto di un'azienda leader nella produzione di cosmetici e profumi.

■ Polyedra Italia, azienda di riferimento nella produzione e distribuzione di carta e parte del gruppo PaperlinX - uno dei maggiori gruppi mondiali del settore appunto della carta - ha locato 16.869 mq.

Tra i sottoscrittori del contratto anche importanti operatori logistici, quali Norbert Dentressangle e la niponica NYK

33.525 mq presso il ProLogis Park Romentino (in provincia di Novara, poco distante da Milano), dove gestisce le attività di logistica per uno dei leader mondiali dello sport-lifestyle. "Aspettiamo con impazienza di avviare la collaborazione con Assa Abloy, Fintyre e Polyedra, nostri nuovi clienti in Italia. I quattro inediti con-

tratti di locazione presso il ProLogis Park Bologna sono stati completati quasi simultaneamente e rappresentano una crescita netta dell'occupancy di PEPR dello 0.83% su tutto il portfolio in Europa - ha dichiarato Simon Nelson, senior vicepresidente delle attività di PEPR - Siamo inoltre felici di aver prolungato il contratto di locazione con NYK Logistics per altri tre anni, una conferma che sottolinea e dimostra il forte impegno della nostra organizzazione nell'offerta di prodotti e servizi di qualità. Anche se i canoni sono leggermente inferiori al passato, tutti e quattro i nuovi contratti sono stati negoziati su ottimi livelli e sono soggetti a indicizzazione. Questo rafforza ulteriormente la nostra opinione che i canoni di affitto si stanno stabilizzando in tutto il Sud Europa." Le operazioni sono state completate a nome di PEPR da ProLogis, gestore del portafoglio PEPR. ■



AMB E PROLOGIS: È FUSIONE

AMB Property Corporation e ProLogis hanno stretto un accordo definitivo per la loro fusione, che darà vita alla più importante società proprietaria, gestore e sviluppatore d'immobili industriali a livello mondiale. Grazie a quest'importante unione, la nuova società avrà un patrimonio netto pro-forma di capitalizzazione azionaria di circa 14 miliardi di dollari, una capitalizzazione totale di mercato di oltre 24 miliardi di dollari e un patrimonio lordo di 46 miliardi circa di dollari. Secondo i termini dell'accordo, ogni azione ProLogis sarà convertita in 0,4464 di un'azione di nuova emissione AMB e la società combinata sarà un'Upreit. La fusione è soggetta alle consuete autorizzazioni da parte delle autorità competenti, nonché all'approvazione da parte degli azionisti AMB e ProLogis. Entrambe le società si aspettano che la chiusura della transazione avvenga durante il secondo trimestre del 2011. La fusione è destinata a essere un'operazione esente da imposizione. Al suo completamento, la nuova società si chiamerà ProLogis, opererà con sigla PLD, riunendo due delle più complementari aziende nel settore immobiliare industriale. Il portfolio complessivo comprende circa 55,7 milioni di metri quadrati di moderni magazzini a uso logistico situati in mercati chiave e nei maggiori corridoi logistici in 22 Paesi. Entrambe le società hanno un portfolio importante nel Nord America, in Europa occidentale e in Giappone. ProLogis gode di una presenza consolidata nel Regno Unito e in Europa Continentale, mentre AMB ha una presenza significativa in Cina e in Brasile. *"Questa fusione riguarda due grandi aziende che si uniscono per dare vita a un gruppo più forte che crei valore e crescita sostenibili nel tempo. Unendo le forze questa fusione creerà una società solida che sarà il leader mondiale dell'immobiliare logistico - una Blue Chip REIT - ha detto Hamid R. Moghadam, ceo di AMB - La nuova azienda diventerà un player globale che opererà in quattro continenti". "Quest'unione aiuterà a creare la più efficiente ed efficace organizzazione dell'immobiliare industriale che include al suo interno i migliori e più svariati talenti". Abbiamo anche elaborato un piano ragionevole per unire le due società senza ripercussioni maggiori", gli ha fatto eco Walter C. Rakowich, ceo di ProLogis.*

EUROMERCI il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2011

Gennaio-Febraio

- 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

LE NOVITÀ DELLA 13^a EDIZIONE DEL SIL

Si segnalano, in particolare, due inedite aree dedicate al packaging e all'identificazione automatica. Prevista anche una "collettiva" italiana.

a cura della **Redazione**

Dal 7 al 10 giugno 2011 il quartiere fieristico di Barcellona (in Spagna) ospiterà l'annuale Salone Internazionale delle Logistica e della Movimentazione interna, giunto alla sua tredicesima edizione. Il Salone - evento di riferimento nell'area del bacino mediterraneo e dell'Europa del Sud - intende riaffermare la propria leadership proponendosi come luogo d'incontro e di confronto per gli operatori della logistica. Oltre ai numerosi convegni e alle giornate tecniche che toccheranno tutti gli ambiti della logistica, dal trasporto alla movimentazione interna, il SIL 2011 punta a incrementare le aree tematiche introdotte nel 2010.

**Confermate Sil Tech
(settore espositivo
dedicato alle nuove
tecnologie)
e Sil Trans
(riservato al mondo
dell'autotrasporto)**

In aggiunta alle già note SIL Tech - settore delle nuove tecnologie e al SIL Trans - settore espositivo dedicato all'autotrasporto, nel 2011 i visitatori potranno apprezzare SIL Pack area dedicata alle aziende di packaging e imballaggio e SIL Identification, area interamente dedicata all'identificazione automatica. Ciascuna di queste aree tematiche è contraddistinta da una propria immagine che la rende facilmente individuabile al visitatore e offre all'espositore una nuova formula di partecipazione 'chiavi in mano' che coniuga un investimento

contenuto a un forte impatto visivo. Non mancherà alla tredicesima edizione del SIL l'Exhibitor Village - sezione in cui i diversi marchi mostreranno dal vivo e in diretta prodotti, nuove soluzioni, servizi riservati espressamente al mondo del magazzino.

Come già nel 2010 anche per il 2011 è prevista una presenza collettiva degli operatori del mondo logistico e dei trasporti italiano: sarà riservato loro uno spazio dove poter organizzare anche incontri di lavoro, così da trasformare l'evento fieristico pure in un importante momento operativo e di confronto con le realtà spagnole e internazionali.

Per ulteriori informazioni:

www.silbcn.com

e-mail silbarcellona@advpro.eu ■



UN PUNTO DI INCONTRO

Il Salone Internazionale della Logistica e della Movimentazione Interna (SIL) è il punto d'incontro di tutta l'attività logistica del Sud Europa, del bacino mediterraneo, in particolare dei paesi del Magreb, Sud America e Sud Est Asiatico. Nel corso delle sue dodici edizioni il SIL è diventato l'evento di riferimento per logistica e trasporti in Spagna e nel Mediterraneo, nonché il secondo evento per importanza in Europa. Il SIL 2010 è riuscito a contrastare i tempi di crisi economica con la partecipazione di un 45 % di imprese internazionali e generando una cifra stimata di affari intorno ai 2.000 milioni di euro. Nell'ultima edizione i responsabili della logistica hanno potuto contare su di un salone molto versatile: l'alta qualità degli eventi organizzati dagli espositori, il Symposium Internacional SIL, il Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte e le giornate tecniche hanno portato il SIL al primo posto nel calendario fieristico degli eventi del Sud Europa e del bacino mediterraneo.

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 Morza (MI)
Via Romagna 30
tel. (039) 2301939 r.a.
fax (039) 2301943
direzione@tuveri.it

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

UN “MULTIPIANO” PER IL FASHION: IL CASO LDI

All'interno del polo di Santa Palomba Gruppo Logistico LDI ha realizzato un progetto per la gestione di prodotti accessori e valigeria. Interamente supportato da radiofrequenza e coordinato da WMS.

di **Sara Perotti**

Il Gruppo Logistico LDI, azienda di logistica integrata che opera da oltre trent'anni sul panorama italiano, nasce come 'Laziale Distribuzione' alla fine degli anni '70 a Pomezia (Roma), per iniziativa del fondatore e attuale presidente, Giuseppe Bursese. Da società di spedizione, negli

anni l'azienda ha accresciuto progressivamente il proprio business e, nel 1981, ha visto la nascita della consociata Interlaziale S.p.A., suo presidio logistico-distributivo nel nord Italia con le sedi di Paderno Dugnano, Bollate e Ceriano Laghetto. Ad oggi, il Gruppo LDI è un operatore logistico di

rilevato, attivo in diversi settori – i principali clienti fanno capo ai settori fashion, farmaceutico, informatico e dell'editoria – e presente in alcune infrastrutture italiane di particolare rilievo come il porto di Gioia Tauro. Tra il 2007 e il 2008 l'azienda ha portato a termine il proprio insediamento all'interno del Polo Logistico di Santa Palomba (Roma). L'insediamento – nato con l'obiettivo di concentrare le attività del gruppo e riunire in un unico sito le strutture logistiche esistenti nell'area intorno alla capitale – si estende su una superficie complessiva di 287.500 mq, di cui 80.000 mq coperti.

Nel 2009 l'impianto è stato oggetto di un intervento che si è concluso con la realizzazione di una struttura “Multi-



PARTICOLARI DEL MAGAZZINO LAZIALE



piano” atta alla gestione dei prodotti fashion (accessori e valigeria) di un cliente del gruppo, per un totale di oltre 18.000 codici che cambiano di anno in anno e che presentano sia catene distributive diverse che operatività del magazzino differenziata, anche a seconda della stagione. La soluzione nasce da un lato per ottimizzare l’utilizzo degli spazi, a fronte del capannone esistente, e per rendere più rapidi ed efficienti gli spostamenti di merci, operatori e mezzi all’interno del magazzino. Dall’altro, essa mira a soddisfare la necessità di ridurre le tempistiche di entrata/uscita delle merci a magazzino, ed effettuare in modo contestuale le operazioni di stoccaggio e prelievo all’interno di una stessa area, mantenendo al contempo la separazione dei flussi fisici. Un ulteriore requisito richiesto alla soluzione era quello di garantire un’elevata flessibilità, alla luce delle peculiarità e dell’intrinseca complessità che caratterizzano il settore fa-

shion (elevata stagionalità, ciclo di vita dei prodotti tipicamente molto breve, con frequenti rinnovi del catalogo articoli), e consentire agevolmente eventuali modifiche/ampliamenti della struttura in base alle necessità del mercato. Il sistema, che ha già subito

**La struttura
presenta
scaffalature
modulari;
si estende su una
superficie di 7 mila
mq e su tre livelli**

un primo ampliamento a metà 2010, è interamente supportato dalla gestione in radiofrequenza e da una parziale automazione delle attività di movimentazione; tutti i processi sono monitorati e coordinati da WMS (Warehouse Management System) di magazzino.

Il magazzino “multipiano” è una struttura a scaffalature modulari (50 scaffalature di lunghezza pari a 80 m l’una) che si estende su una superficie di 7.000 mq complessivi e si sviluppa su tre livelli in altezza (altezza utile pa-

ri a 10 metri). Esso è strutturato a corsie singole alternate, in cui i corridoi di stoccaggio (potenzialità ricettiva complessiva pari a 8.681 UdC) si alternano a quelli di prelievo. Nelle corsie riservate alle attività di stoccaggio (UdC stoccate: europallet di dimensioni 800x1.200xh=1.300 mm) operano carrelli trilaterali dedicati con uomo a bordo; la modalità di allocazione ai vani – sono mediamente 2 le UdC per articolo stoccate a magazzino – è guidata dal WMS sulla base della classificazione ABC degli articoli in base al loro indice di movimentazione, con gli articoli a maggiore movimentazione collocati ai piani inferiori. I restanti corridoi sono strutturati su tre livelli in altezza, caratterizzati da piani di calpestio per il movimento degli operatori addetti alle attività di picking. Le operazioni di prelievo sono effettuate manualmente: ciascun operatore lavora all’interno di un’area dedicata e preleva i singoli pezzi che andranno a costituire l’ordine cliente (o un porzione di esso); le operazioni di allestimento ordinati sono supportate da radiofrequenza

REALTÀ IN MOVIMENTO

unicar

PARTNER NEI PROBLEMI
Leader nelle soluzioni

Servizio Clienti

800-91.18.38

Yale
People. Products. Productivity.



www.unicar-yale.it



L'ASCENSORE E IL SISTEMA DI RULLIERE AUTOMATIZZATI

za. Una volta ultimato il giro, il prelevato viene posizionato all'interno di scatole di diverse dimensioni che vengono etichettate con codice a barre univoco e sono quindi collocate su rulliere motorizzate. La suddivisione degli spazi sopra descritta consente la gestione simultanea e concentrata su diversi livelli delle attività di inbound e outbound, con una conseguente contrazione dei tempi necessari rispetto alla soluzione in uso precedentemente (magazzino tradizionale a scaffalature bifronti con picking a terra).

Il sistema gestisce nel complesso circa 40.000 pezzi in uscita al giorno, con 3,2 pezzi medi per riga d'ordine. Gli or-

dini processati sono tipicamente di grandi dimensioni: sono mediamente 10,5 le scatole per ordine cliente in uscita da ogni livello di picking, pari a circa 10-15 colli totali per ordine. La struttura è completata da un sistema automatizzato di movimentazione composto da un ascensore automatico (con una potenzialità di movimentazione pari a 2,8 colli al minuto) e da un sistema di 6 rulliere motorizzate che trasferiscono i

colli generati da ciascun livello di prelievo verso il piano terra, ove la merce è convogliata verso un fine linea con 6 baie di smistamento. Una volta composto l'ordine cliente, le UdC sono pesate, reggiate, filmate e successivamente trasferite all'area spedizioni per essere caricate sui mezzi.

Si è presentato il caso del magazzino "multipiano" realizzato da un operatore logistico per la gestione dei prodotti fashion (accessori e valigeria) di un primario cliente. L'impianto gestisce attività di stoccaggio e prelievo su più piani in altezza lungo corsie alternate e dedicate; l'operatività è coordinata dal WMS e supportata dall'impiego della RF e dalla parziale automazione delle attività di movimentazione. La soluzione implementata, oggetto di un recente ampliamento che è stato realizzato durante la normale operatività del magazzino, ha finora mostrato di essere dotata della flessibilità richiesta. Il sistema ha inoltre consentito di ottenere risultati che ad oggi si sono mostrati in linea con gli obiettivi aziendali prefissati. L'azienda ha rilevato un notevole incremento in termini di performance operativa

(con un risparmio pari a circa il 35% in termini di spazio rispetto alla precedente gestione a terra); una significativa riduzione dei tempi e nei costi di gestione, a seguito della contemporaneità delle operazioni di stoccaggio e prelievo all'interno della stessa area; una maggiore sicurezza di lavoro per gli operatori di picking, grazie alla separazione dei flussi fisici di stock e prelievo. Per il futuro, il 3PL sta valutando di avviare un progetto di studio per verificare l'eventuale introduzione di questa soluzione anche per altri suoi clienti o in impianti del gruppo. ■

**Il sistema gestisce
circa 40 mila
pezzi in uscita
ogni giorno,
con 3,2 pezzi
medi per riga
d'ordine**



NOVITÀ

**INC@NTRI - ITINERANTI DELLA LOGISTICA
PERCORSO MAGAZZINI**

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

Assolistica Cultura e Formazione

Laura Moroce

Cell. 334 6852762

Tel. 02 66989866

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

I NOSTRI PROSSIMI CORSI DI FORMAZIONE

OPERATIONS

INCOTERMS

24 febbraio 2011

GESTIONE TRASPORTI

3 marzo 2011

IL MAGAZZINO: GESTIRE AL MEGLIO L'OPERATIVITÀ

8 marzo 2011

L'INFORMATIZZAZIONE DEL PROCESSO DI IMPORTAZIONE

9 marzo 2011

I PAGAMENTI INTERNAZIONALI: OPERAZIONI, RISCHI E CAUTELE DA ADOTTARE

15 marzo 2011

L'ABC DELLE OPERAZIONI DOGANALI A PARTIRE DAGLI INCOTERMS

30 marzo 2011

L'ABC DELLE OPERAZIONI DI ESPORTAZIONE

7 aprile 2011

REGULATION

IL CONTRATTO DI TRASPORTO INTERNAZIONALE SU GOMMA: ELEMENTI GIURIDICI E ASPETTI PRATICI

1 marzo

GESTIONE DELLE CONTROVERSIE NEL TRASPORTO INTERNAZIONALE SU GOMMA

23 marzo

STRATEGY

DEMAND AND SUPPLY PLANNING: PROCESSO INTEGRATO PER RISPONDERE AL MERCATO OTTIMIZZANDO LE OPERAZIONI

5 aprile

PER ISCRIVERSI:

COMPILARE LA SCHEDA DI ISCRIZIONE ON-LINE (sito www.culturaeformazione.com)

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

AI SOC. 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 - culturaeformazione@assolistica.it

IVECO SI PREPARA ALLA SFIDA TECNOLOGICA

Lo ha fatto rinnovando lo storico impianto produttivo di Brescia, dove ha adottato soluzioni che hanno reso grande l'industria giapponese.

di **Pieluigi Coppa**

Il progresso tecnologico, notevolmente accelerato in questi ultimi decenni, ha spesso posto come obiettivo ultimo solo il prodotto e sull'altare dell'efficienza e della rincorsa tecnologica si sono sacrificate le condizioni di lavoro, a volte massacranti, delle catene di montaggio. A dire il vero alcune popolazioni, ancora oggi, come quelle della Cina, il gigante asiatico in corsa per diventare la prima superpotenza economica al mondo, stanno ripercorrendo errori e orrori che il vecchio Continente e quello nord-americano hanno compiuto prima di lui. Il progresso economico e tecnologico non dovrebbe essere fine a se stesso, ma dovrebbe servire principalmente l'uomo ed è quest'ultimo che deve essere al centro, come mostra mirabilmente il famosissimo disegno del grande Leonardo. Anche nella storica fabbrica Iveco di Brescia si è posto, in primis, al centro l'uomo e intorno ad esso si è costruita una nuova filosofia di produzione dai contorni stimolanti e "frizzanti", in grado di assemblare un prodotto industriale che è sintesi di grande collaborazione tra i lavoratori di tutti i livelli, dall'ingegnere all'operaio. Il processo industriale di ideazione giapponese (Toyota), ovvero il World Class Manufacturing (WCM), è stato sviluppato e introdotto nello stabilimento bresciano a partire dal 2008. Lo abbiamo visitato per comprendere i

dettami del WCM e come effettivamente funziona.

Introdotta – come detto - dalla giapponese Toyota, il WCM è una strategia, un processo industriale complesso, il quale tiene debitamente in conto la cosiddetta "lean production" che si ispira direttamente a "benchmark competitivi internazionali" come ha spiegato l'ad di Fiat, Sergio Marchionne, in occasione del forum

Il "WCM" è stato introdotto dalla Casa torinese nello stabilimento lombardo a partire dal 2008

sulla competitività un paio di anni fa a Torino. Il nuovo WCM deve essere inteso, insomma, come un modello integrato di organizzazione della fabbrica introdotto anche dal gruppo Fiat. La finalità sarà quella di giungere all'ambizioso obiettivo di ottenere zero incidenti (sul lavoro), zero guasti (sul prodotto), zero sprechi (di materiali) e zero magazzino, senza per questo dover giungere a rotture di stock e interrompere la produzione per assenza di ricambi.

Il WCM prevede anche il coinvolgimento delle maestranze che intervengono proponendo variazioni e miglioramenti al ciclo produttivo, oppure nuovi "tools" per ottimizzare meglio tempi, qualità dei risultati, oppure un

migliore controllo finale del prodotto. La risultante è quella di operai (o meglio collaboratori) che non si limitano più a eseguire movimenti ripetuti e ripetitivi, ma persone che, giorno dopo giorno, inventano, propongono e che vengono per questo premiati tangibilmente per le migliori proposte che poi sono "adottate" nel ciclo produttivo.

Anche i più piccoli particolari sono tenuti in grande considerazione, mentre la sicurezza sul lavoro a Brescia è giunta a livelli molto elevati. Un complesso produttivo, quello bresciano, che conta circa 2.600 dipendenti (per il 90% operai) e copre un'area totale di circa 676 mila mq, dei quali 300 mila coperti. Dall'introduzione del WCM i risultati sono

Archivio Iveco



COS'È IL WCM

Il World Class Manufacturing (WCM) è un sistema produttivo innovativo basato sul miglioramento continuo, noto più comunemente come "lean production". Coinvolge i lavoratori e consente di apportare modifiche al processo produttivo allo scopo di perseguire l'eccellenza, che significa tendere al miglioramento continuo, sino alla perfezione. Il miglioramento deve essere realizzato "bottom-up", cioè con il pieno e totale coinvolgimento del personale che si occupa dei minimi dettagli. Un sistema, insomma, che ha fatto scuola in tutto il mondo, mandando in pensione il "fordismo". I dettami del WCM si riassumono in: ① creare qualità in una logica di produzione che richieda il continuo perseguimento di una perfezione fatta di fini dettagli; ② creare efficienza quale il risultato della riduzione degli sprechi; ③ creare innovazione, ovvero una ricerca di una nuova modalità per fare una cosa meglio; ④ tenere sotto controllo gli sprechi attraverso la rappresentazione grafica dei flussi; ⑤ tenere sotto controllo gli errori, prima che diventino difetti.

tangibili per via della soddisfazione dei clienti finali che apprezzano la qualità del prodotto (Eurocargo). Le proposte innovative dei collaboratori hanno dato il via alla "fabbrica delle idee" che, oltre a incentivare sul lato economico chi propone tali soluzioni, regala anche un ulteriore aspetto tangibilmente gratificante, ovvero la soddisfazione di vedere realizzate le idee suggerite. Si va dal fine corsa elettronico che informa del termine dei ricambi sul distributore, al "design" di carrelli e sollevatori particolari più ergonomici per l'operatore che li deve utilizzare. Inoltre la collaborazione attiva tra tecnici e operai attraverso team di lavoro consente di snellire le operazioni che possono inizialmente apparire complesse.

I lavoratori sono portati gradualmente ad acquisire conoscenze specifiche e variegate per essere in grado di sostituire colleghi temporaneamente assenti (per malattia, ferie o altro). La finalità sarà quella di semplificare il lavoro, velocizzarlo, renderlo più sicuro (per il lavoratore) oppure introdurre un "modus operandi" migliore per eliminare un potenziale errore nei cablaggi. Eliminan-

do, inoltre, drasticamente le scorte "a lato linea" aumentano gli spazi a disposizione degli operai, che non lavorano più circondati letteralmente dai ricambi, ma hanno a disposizione molto più spazio vitale.

Visitando il settore verniciatura della fabbrica di Iveco dotato di robot di ultima generazione, osserviamo che le cabine Eurocargo escono "serialmente" dalla fase di verniciatura con colori differenti. La tecnologia consente oggi al sistema robotizzato di scaricare letteralmente un colore, pulire automatica-

mente gli ugelli di spruzzatura e procedere, quindi, con una nuova tinta in una manciata di secondi. La verniciatura è del tipo elettrostatico, con il quale le particelle di vernice vengono attratte dalla scocca, grazie ad una carica negativa applicata. Come risultato si ottiene una verniciatura uniforme e una bassa dispersione del prodotto, mentre il sistema attualmente possiede una capacità doppia rispetto alle due linee prima esistenti.

I numeri sembrano dare in definitiva ragione alla nuova filosofia con un -33% sullo stock delle materie prime (con un just in time oculato), un -92% sullo stock dei sottogruppi, un -82% nella movimentazione dei carrelli interni. I dirigenti dello stabilimento, anche se soddisfatti dei risultati conseguiti dall'introduzione del WCM, desiderano continuare su questa strada. Sono stati fissati diversi livelli per migliorare il grado di efficienza. Oggi Brescia, dopo due anni di riorganizzazione dei cicli produttivi, è giunta a conseguire (idealmente) la medaglia di bronzo che consacra attualmente lo stabilimento Iveco come un esempio unico a livello europeo. Ma la corsa non si arresta: l'ambizione è per l'oro, dal momento che vi sono comunque gli spazi per migliorare. ■



'HIGH STREET FASHION' MILANO FA DA PILOTA

Anteprima mondiale per il progetto di city logistics ideata da TNT per la distribuzione sostenibile nelle vie dello shopping delle grandi città europee, con la celebre via Montenapoleone a fare da apripista.

di Anna Mori

TNT, Iveco e Gucci lanciano "High street fashion", il modello ideato per la distribuzione sostenibile nelle vie dello shopping nelle grandi città europee, con il test per le consegne nel Quadrilatero della Moda di Milano attraverso l'utilizzo di veicoli elettrici per ridurre le emissioni e il traffico. L'High street italiana per eccellenza riconosciuta a livello internazionale è certamente via Montenapoleone a Milano: da qui la decisione di testare il modello "TNT high street" di City Logistics proprio nella metropoli lombarda. Il test nasce da un'attenta misurazione dei percorsi e dei tempi di distribuzione della merce nelle vetrine

del quadrilatero della moda di Milano, e da un'analisi dei flussi e dei volumi mediamente trasportati in questa zona. Il progetto prevede il coinvolgimento degli stakeholder sia a livello di condivisione delle finalità e degli obiettivi che di realizzazione pratica del modello. In primis Gucci, top customer di TNT e uno dei marchi leader nel settore dei beni di lusso, che ha in via Montenapoleone uno

dei suoi più importanti flagship al mondo e che ha attivamente collaborato a definire il processo logistico. Iveco ha fornito i due mezzi Ecodaily Electric che gestiranno le consegne a impatto zero. Si tratta di veicoli a propulsione elettrica a zero emissioni allo scarico che sono progettati, costruiti, commercializzati e assistiti integralmente dall'azienda, antesignana in questa tecnologia sin dal 1986.

Nell'iniziativa è coinvolto un partner del calibro di Gucci, oltre al costruttore di veicoli Iveco

"TNT high street" è partito con una prova di due settimane che prevede il ritiro della merce da consegnare presso il sito logistico Gucci di Cadempino in Svizzera, la consegna alla filiale di Milano Mega, presso l'aeroporto di Linate e infine "l'ultimo miglio" a cura di driver dedicati alla zona monitorati via gps dal satellite. L'obiettivo finale del progetto di city logistics consiste nel raggruppare in un'unica soluzione prese e consegne sino ad oggi normalmente effettuate con diversi veicoli in più momenti della giornata. Una soluzione, quindi, che prevede uno o al massimo due stop (uno nel primo mattino tra le ore 7.30 e le 9.00 e uno nel tardo pomeriggio) il cui risultato è un evidente risparmio di tempo per i gestori dei punti vendita e per i corrieri e una considerevole riduzione del numero di veicoli che occupa-



no le strade, con conseguente beneficio sul traffico e, soprattutto, sulle emissioni inquinanti: un modello win/win sia per TNT, sia per tutti gli stakeholder coinvolti: clienti, retailer, autorità cittadine e anche naturalmente i pedoni che effettuano lo shopping nella loro location preferita.

Tutte le consegne giornaliere nei negozi di Gucci in via Montenapoleone e nelle aree circostanti saranno completamente "green": da rilevare infatti che anche l'energia elettrica usata da TNT per la ricarica dei suoi mezzi proviene da fonti totalmente rinnovabili, in particolare dall'energia idroelettrica che alimenta tutti i suoi siti italiani sulla base all' accordo con il consorzio Eaux de la Vallée. Il beneficio per la strada dello

UNA CITY LOGISTICS ECOLOGICA

Da queste premesse TNT, in linea con il proprio programma ambientale chiamato Planet Me che prevede tra l'altro un miglioramento del 40% del proprio CO2 Efficiency Index entro il 2020, ha sviluppato un progetto denominato "City Logistics", che garantisce ai suoi clienti soluzioni a emissioni zero nelle aree urbane. Lo scopo finale dell'iniziativa globale è di proteggere e far crescere il valore di TNT e il suo contributo alla sostenibilità dei centri urbani. Attraverso una fase di test in diverse città europee (Parigi, Rotterdam, Ginevra, Bruxelles...) sono state elaborate cinque soluzioni di distribuzione cittadina. Uno di questi modelli, "TNT high street", è stato specificamente ideato per le strade più prestigiose delle città, dove i top brand del luxury e del fashion hanno i loro "flagship store" e dove le esigenze dei negozi che ricevono la merce sono facilmente standardizzabili. In generale i progetti city logistics di TNT rappresentano una soluzione di supply chain efficace e prevedono un approccio multistakeholder che assicura ai clienti un accesso illimitato nel cuore dei centri cittadini, fornisce servizi di prese e consegne in 24 ore a emissioni-zero, riduce la congestione del traffico, il rumore e l'inquinamento, contribuendo a creare città più sostenibili.

shopping per eccellenza di Milano dovrebbe essere immediato, con riflessi positivi sull'ambiente e sulla congestione del traffico. E soprattutto, se avrà suc-

cesso, diventerà un modello di efficienza logistica ulteriormente perfezionabile e replicabile nel mondo in location con le medesime caratteristiche. ■

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



a cura di **Giovanna Galè**

UPS ESTENDE IL NETWORK HEALTHCARE

UPS ha creato nuovi centri di distribuzione dei prodotti farmaceutici. Nati con lo scopo di gestire il trend in crescita nell'utilizzo dell'outsourcing e l'aumento dei contratti con società del settore salute, i nuovi centri portano a 30 il numero totale delle strutture di UPS dedicate all'healthcare. Sorgono a Singapore, Venlo (Paesi Bassi), Burlington (Canada) e Louisville (Stati Uniti), e portano a oltre 371.600 mq la superficie totale delle strutture di UPS dedicate alla distribuzione di prodotti healthcare.

FARMACI A DOMICILIO CON LE POSTE

Poste Italiane consegnerà farmaci dagli ospedali al domicilio dei pazienti con la partnership di Farmindustria. L'importante servizio, frutto di un accordo siglato di recente, è destinato ai pazienti con particolari patologie che devono recarsi nelle farmacie ospedaliere per ritirare i farmaci loro necessari. Sarà realizzato sulla base dell'intesa firmata tra l'Ad di Poste italiane, Massimo Sarmi, e il presidente di Farmindustria, Sergio Dompé, con le strutture ospedaliere che ne faranno richiesta. Il protocollo individua tra le aree di collaborazione anche il settore della logistica.



DELL'ORTO NUOVO TERRITORY MANAGER DI ZEBRA

Luca Dell'Orto è stato nominato territory manager per la divisione italiana di Zebra Technologies dopo una performance molto positiva in qualità di vertical market development manager healthcare & government. Prima di approdare in Zebra Technologies Dell'Orto ha lavorato in qualità di channel account manager in diverse aziende del settore come Datalogic e Symbol Technologies (oggi Motorola). La priorità di Dell'Orto, nella sua nuova posizione, sarà quella di guidare lo sviluppo e l'implementazione delle strategie commerciali EMEA in Italia, coordinando la forza vendita del mercato domestico.

DUE NOMINATION "FLTA AWARDS" PER L'ASC DEI CARRELLI CAT

CGM, distributore unico di CAT Lift Trucks in Italia, ha reso noto che il sistema attivo di controllo delle oscillazioni (Active Sway Control, ASC)

dei carrelli commissionatori CAT Lift Trucks ha ottenuto due nomination ai prestigiosi FLTA Awards for Excellence, i premi assegnati annualmente dalla britannica Fork Lift Truck Association (FLTA). Le nomination riguardano i riconoscimenti che saranno assegnati - a breve - per le categorie ergonomia e innovazione. Gli FLTA Awards for Excellence hanno lo scopo di premiare i principali miglioramenti e i più importanti risultati raggiunti nel settore della movimentazione delle merci. Per quanto riguarda i prodotti, i riconoscimenti vengono assegnati per quattro diverse categorie: ergonomia, ambiente, sicurezza e innovazione. Il sistema ASC equipaggia i commissionatori verticali CAT, dotati di cabina operatore elevabile fino a dieci metri da terra. Dalla cabina l'operatore può prelevare merci su scaffali alti fino a più di 11 metri e può inoltre comandare lo spostamento del carrello. Ovviamente la grande estensione del montante amplifica le oscillazioni provocate dalle accelerazioni e dalle frenate, che divengono quindi molto sensibili e fastidiose. Questo disagio si traduce anche in un calo della produttività, poiché l'operatore deve attendere che la cabina si stabilizzi prima di iniziare a lavorare. Grazie ad appositi sensori di pressione idraulica e a un sistema elettronico governato da uno speciale software, il sistema ASC è in grado di calcolare e applicare al montante forze di compensazione che minimizzano l'oscillazione. In questo modo il tempo di attesa per la stabilizzazione della cabina viene dimezzato e la produttività nelle applicazioni normali aumenta del 6%.



VERSACE SCEGLIE NORBERT DENTRESSANGLE

Sarà il 3PL francese a gestire la logistica di Versace, maison fondata a Milano nel 1978 da Gianni Versace, oggi è uno dei nomi più prestigiosi nel panorama internazionale del fashion luxury. I due gruppi, che collaborano per la prima volta, hanno scelto come base di partenza un contratto con la formula 3+3. Fino ad ora Norbert Dentressangle ha operato presso il deposito di Novara, centro nevralgico della logistica Versace, da dove sono rifornite tutte le boutique del mondo a marchio Versace. Le relazioni tra le due realtà si intensificheranno quando Norbert Dentressangle inizierà a gestire anche il deposito a cui fa capo Versace

DEL MESE

Collection Uomo, situato a Stabio, nella vicina Svizzera per la gestione logistica della linea "collection uomo". Lo spazio disponibile a Novara è disposto su tre differenti livelli su un'area complessiva di oltre 12.000 mq; il deposito è dotato di impianti automatici per la movimentazione dei capi appesi e stesi ai piani, oltre che di una linea di imballo e chiusura del ciclo con pesatura, etichettatura e reggiatura. Capi appesi, abbigliamento steso, maglieria, pelletteria, accessori e calzature sono controllati e spuntati in ingresso. Successivamente, alcuni campioni selezionati passano da postazioni specializzate per il controllo qualità. La fase di stoccaggio, poi, avviene mediante box tecnico e il prelievo è multi-order. Si arriva quindi alla fase di imballaggio, che prevede colli per i capi stesi, appositi contenitori per l'appeso, bauletti o invio del capo sciolto. In uscita, le merci sono nuovamente spuntate e, una volta preparata la documentazione di accompagnamento, partono le spedizioni verso i clienti Versace.



NUOVO LOGO PER GSE group La società francese, operante attualmente in ben 21 Paesi come general contractor nel settore delle costruzioni, ha deciso di cambiare logo. L'esigenza di rivisitare il marchio si è resa necessaria a seguito dello sviluppo negli ultimi anni delle diverse anime del gruppo: al consolidato core-business della società madre attiva nel settore delle costruzioni si sono infatti affiancati la progettazione di parchi e centri commerciali con la società "Gam", poli d'eccellenza tecnologica e centri "r&d" con "Ccr", la realizzazione di impianti fotovoltaici su coperture di ampie dimensioni con "Nazca" e il supporto finanziario all'investimento con "Redim". In questo inizio 2011 vengono lanciati da Gse cinque nuovi progetti immobiliare in Italia, Romania, Marocco, Emirati Arabi Uniti e Cina, il 50% dei quali realizzati per clienti "ricorrenti": la testimonianza più concreta del successo degli immobili che reggono non solo alla prova del tempo, ma anche del più intenso utilizzo. ■



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

SCELTE ECOLOGICHE PER LINK ENERGY

La società realizza impianti fotovoltaici in tutta Italia e in Europa. Ecco come si prepara ad affrontare le sfide che il mercato riserverà a breve.

a cura della **Redazione**

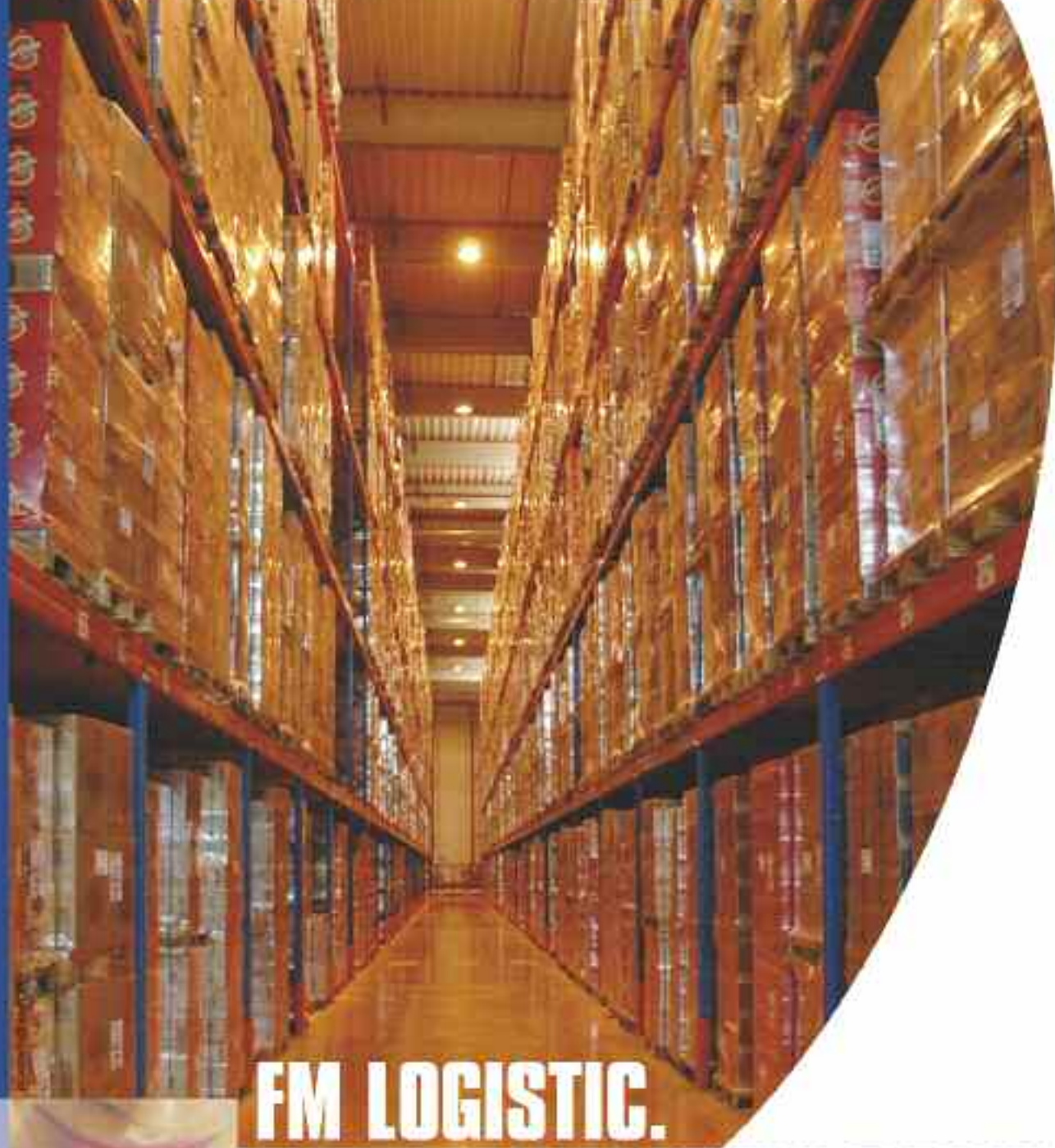
È nata nel 2007 e realizza impianti fotovoltaici in tutta Italia e in Europa. A oggi ha più di 30 cantieri aperti, la maggior parte oltre confine. E' la Link Energy di Corropoli (Teramo), fondata e presieduta da Emidio Spinosi, che solo nell'ultimo anno ha visto un aumento del volume d'affari del 700%, con un fatturato che si avvicina ai 40 milioni di euro. Sarà che le energie alternative 'tirano', sarà che gli Enti 'premano' imprenditori e cittadini che se ne avvalgono, fatto sta che Link Energy cresce vorticosamente come mercato e occupazione.

La struttura, con grandi e confortevoli spazi, ben si confà a una mission, se tale può essere definitiva, che mette l'Italia al pari dei Paesi del Nord Europa sul fronte del risparmio energetico. Auto-

nomia è la parola chiave della Link Energy, gruppo che al suo interno comprende varie aziende che si occupano rispettivamente della produzione, della progettazione, dell'imballo, della distribuzione. Una novantina sono gli occupati tra professionisti e addetti. Alla prima categoria appartengono soprattutto giovani trentenni con in tasca una laurea in ingegneria, architettura, economia. Se si considera l'indotto (quindi anche i trasportatori), a beneficiare dell'attività di Link Energy sono circa 300 persone. «Di queste dimensioni – afferma Spinosi – siamo *gli unici*». Soprattutto al Sud verrebbe da dire, sdoganando il pensiero comune secondo cui le attività imprenditoriali più importanti sono al centro-nord. I pannelli vengono acquistati specie in Germania, Francia e Cina.

A credere nel fotovoltaico, secondo Spinosi, sono al momento perlopiù i privati, che sfruttano agevolazioni come gli incentivi del conto energia, che contemplan anche l'opportunità di vendere al gestore l'energia non consumata o prodotta in eccesso. «*Le imprese - dice Spinosi - tranne quelle artigianali, sono un po' reticenti; forse per la crisi in atto faticano a vederlo come un investimento*». Ma i privati comunque alimentano il comparto. Link Energy si occupa di tutto, chiavi in mano: dal sopralluogo all'installazione, passando per la progettazione e finendo con l'assistenza. Eppure il gruppo guarda oltre e al di là del sole. Consapevole infatti che il boom del fotovoltaico potrebbe subire un rallentamento (le proiezioni parlano di tre anni di intensa attività) punta a divenire 'produttore' di energia. Il tutto, ovviamente, senza cambiare struttura e staff. «*Ci sono persone estremamente preparate - dice Spinosi - sapremo adeguarci ai tempi, sfruttando le competenze presenti e convertendo il necessario*». Più che di un cambiamento si tratterà di una crescita, per affrontare la quale l'aspetto organizzativo è rilevante. Link Energy utilizza in parte i carrelli elevatori Mitsubishi forniti dal concessionario New Carrel. «*Sono comodi, agili e poco impattanti - conferma Spinosi - particolare non da poco per un'area, come la nostra, dove convivono uffici e magazzini e dove l'accoglienza ha un ruolo fondamentale*». ■





FM LOGISTIC. THE SATISFACTION CHAIN.

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

- agroalimentare
- health-care
- grande distribuzione
- high-tech
- generi vari
- automotive.

I nostri valori:

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

Le nostre attività:

- gestione integrata della supply chain

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

FM LOGISTIC
made in satisfaction

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

Cerchi un immobile logistico a servizio della grande distribuzione?

Provincia di Milano
 Comune di Laciocharella

VENDESI AFFITTASI

log. trasp.

Distanze: 10 km da A1 e 5 km da A7
Magazzino: mq. 1.000
Ribatte: 7
Ufficio: mq. 200
Note: comprende uso logistico con ampio piazzale. Possibilità di subentro a leasing.

Provincia di Milano
 Comune di Milano

AFFITTASI

trasporti

Distanze: 14 km A4, 11 km A1 (Sv)
Magazzino: mq. 7.200 H. mt. 6,00
Ribatte: 40 circa
Ufficio: mq. 1.200
Note: Immobile doppio fronte ribatte, ottimamente posizionato per servizio Milano città (fronte bargevole est)

Provincia di Lodi
 Comune di Pieve Fissiraga

VENDESI AFFITTASI

trasp. log. distr.

Distanze: 2 km da A1
Magazzino: mq. 11.000 H. mt. 11,00
Ribatte: in fase esaspero
Ufficio: in fase esaspero
Note: immobile da realizzare su indicazioni dell'ubicazione locale, ottima posizione, prezzo molto interessante

Provincia di Novara
 Comune di Blandrate

AFFITTASI

log. trasp.

Distanze: 50 km da Milano
Magazzino: da mq. 5.000 a mq. 10.000 H. mt. 10,50
Ribatte: 60 circa
Ufficio: in fase esaspero
Note: possibilità frazionamenti da mq. 5.000. Canoni di locazione interessanti. Pronto consegna. Ottimo fronte

Provincia di Bologna
 Comune di Bentivoglio

VENDESI AFFITTASI

trasp. log. distr.

Distanze: 5 km da A1 e 10 km da A7
Magazzino: da mq. 1.500 a mq. 10.000
Ribatte: in fase esaspero H. mt. 11,00
Ufficio: in fase esaspero
Note: immobili in pronta consegna, accessi ad attività di lavoro e logistica, soluzione pratica da realizzare in base al volume da trattare e tempi

Provincia di Bergamo
 Comune di Zingonia

VENDESI AFFITTASI

log. trasp.

Distanze: 13 km da Bergamo
Magazzino: mq. 45.000
Ribatte: doppio fronte
Ufficio: mq. 2000
Note: Immobile adatto ad attività di distribuzione, con possibilità di frazionamento

Provincia di Frosinone
 Comune di Anagni

VENDESI AFFITTASI

logistico

Distanze: 34 km da Roma (A1), 20 km da Frosinone, 8 km da autostrada A1 casello Anagni Sud
Magazzino: mq. 21.041 H. mt. 8,00
Ribatte: 4, fase esaspero
Ufficio: mq. 250
Note: struttura in modo di superficie attuale da mq. 300 a mq. 8500 circa, fronte consegna, prezzi interessanti

Provincia di Napoli
 Comune di Caivano

AFFITTASI

distribuzione

Distanze: 15 km (7 min.) da uscita Tora, Napoli Centro 5 km best. autostrada A1 - Poggioreale Via Ulpiano
Magazzino: da 500 a 20.000 mq. H. mt. 10,50
Ribatte: 12
Ufficio: 1.500 mq. frazionabili da almeno 30 mq.
Note: anncelle di recente costruzione, idee in cui si tiene a puntellare la distribuzione, impianti antinquinanti, servizi, guardie

