



Daniele Cremonesi Gruppo Arcobaleno

"NELL' IMMOBILIARE
SIAMO DA SEMPRE
PARTNER STRATEGICI
PER GLI OPERATORI
LOGISTICI"

Aut. Min. Roma n° 487 del 6/11/1993 - Pci F. Italiana s.p.a. - Sp. Editoriale in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano

INTERMODALITÀ: ECCO COSA VA CAMBIATO

| | | |
|---|---|--|
| <p>CONFETRA Radiografia a 360° del settore logistico</p> | <p>RIFIUTI RAEE Per il 2010 riciclo ancora al rallentatore</p> | <p>FOOD & BEVERAGE Tendenze e novità di un settore vitale</p> |
|---|---|--|

Tecnica

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

Flessibilità

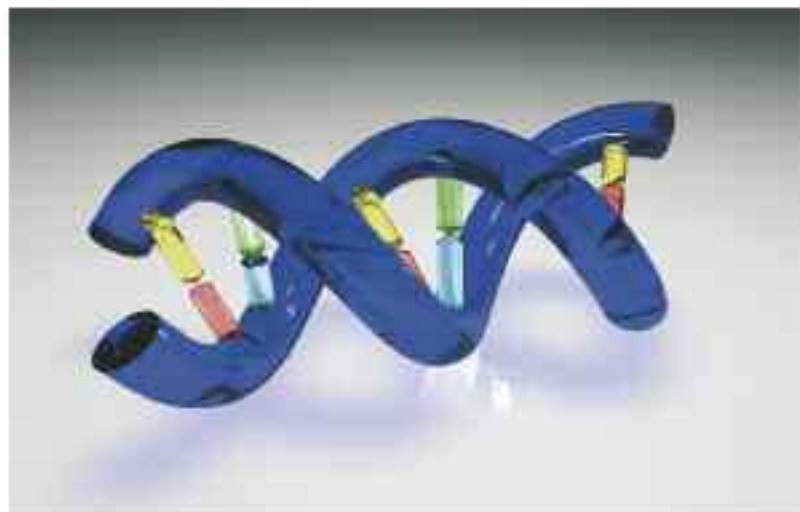
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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



COSÌ VA L'ECONOMIA...

Stretta fra due (o tre) fuochi

APPARENTEMENTE L'ECONOMIA MONDIALE E' IN PIENA RIPRESA, CON LA CINA E L'INDIA CHE SPINGONO AL MASSIMO, L'AMERICA IN FORTE RILANCIO E L'EUROPA TRAINATA DA UNA SITUAZIONE POSITIVA PER L'EXPORT. MA DIETRO A QUELL'AVVERBIO INIZIALE SI NASCONDONO INCERTEZZE E TENSIONI ASSAI GRAVI. IN SOSTANZA SONO DUE I MAGGIORI MOTIVI DI PREOCCUPAZIONE: SI CHIAMANO PETROLIO E AFRICA E SONO LEGATI FRA LORO. LE RIVOLUZIONI IN MOLTI PAESI DEL CONTINENTE NERO (SI PARLA TANTO DI LIBIA MA SI TRASCURANO SITUAZIONI BEN PIU' COMPLESSE DI ALTRE AREE) INCIDONO FORTEMENTE SULL'ANDAMENTO DEL PETROLIO, CHE POTREBBE - NEL CORSO DEL 2011 - RAGGIUNGERE E SUPERARE PERFINO I 150 \$ AL BARILE. QUESTO TREND E LA FOLLE CORSA DEL PREZZO DELLE "COMMODITIES" - SPECIALMENTE ALIMENTARI - PORTANO A PENSARE CHE I TIMORI DI UNA NUOVA GALOPPANTE INFLAZIONE SIANO PIU' CHE CONCRETI. L'EUROPA E' PRONTA AD AFFRONTARE UN RISCHIO COSI' GRAVE? LA RIPOSTA E' NETTA: NO! USCITA DA UNA CRISI LUNGA E FATICOSA E STRETTA NELLA MORSA DEI DEBITI SOVRANI DEI COSIDDETTI "PIGS" (UNA SECONDA I, RIFERITA ALL'ITALIA, NON CI STAREBBE MALE) IL NOSTRO CONTINENTE PUO' ACCETTARE UN'INFLAZIONE AL MASSIMO DEL 2-3% ALL'ANNO. OLTRE TALI VALORI LA SITUAZIONE SI COMPLICHEREBBE DI MOLTO E L'IMPATTO SAREBBE DEVASTANTE. SPERIAMO DAVVERO CHE CIO' NON AVVENGA.

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



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

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

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

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

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattate:

ASSOLOGISTICA - Via Cornalia 19 - 20124 Milano

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

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure roma@assologistica.it



Assologistica

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

Vice-direttore
Ornella Giola
e-mail: ogiola@euomerchi.it
cell.331.674.6826

Progetto grafico
Mina Florio
Stampa
Mediaprint Milano

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

Intervista a Daniele Cremonesi (Gruppo Arcobaleno)

**"NELL'IMMOBILIARE SIAMO
PARTNER STRATEGICI DEI 3PL"**

4

Assemblea nazionale Confetra

**LA LOGISTICA ITALIANA
PASSATA AI RAGGI "X"**

8

Reverse logistics

**RECUPERO RIFIUTI RAE
UN 2010 AL RALLENTATORE**

16

Formazione

**IL SETTORE HA BISOGNO
DI ADDETTI QUALIFICATI**

20

FOCUS 1 - Trasporto intermodale

**LE RICETTE DEGLI OPERATORI
PER UN DECOLLO PIU' RAPIDO**

23

Trend

**QUALITÀ FA SEMPRE RIMA
CON RESPONSABILITÀ**

40

FOCUS 2 - Food & Beverage

**NOVITÀ E TENDENZE
DI UN COMPARTO VITALE**

42

**MAGAZZINO AUTOMATICO DEL MESE
30 GIORNI**

34
47

Io ho Carlo®. E tu?

Carlo® è l'innovativo software di Transportation Management prodotto da Soloplan e già usato da più di 750 aziende nel mondo. Carlo® è distribuito in Italia da Beta 80 Group, società presente sul mercato dal 1986 e leader nel settore Supply Chain Management con soluzioni innovative per tutti gli ambiti della logistica.



BETA 80 GROUP



"SIAMO DEI PARTNER STRATEGICI PER I 3PL"

Il gruppo immobiliare italiano centra questo obiettivo mediante una pluralità di aziende, che garantiscono prestazioni e servizi a 360 gradi.

di **Ornella Giola**



DANIELE CREMONESI

Incontriamo Daniele Cremonesi negli uffici del gruppo Arcobaleno SpA, alle porte di Lodi. Proprietario con la famiglia del gruppo, una passione per il Milan e per JF Kennedy (retaggio dei suoi studi negli USA), ci parla con entusiasmo della sua azienda, fondata dal nonno Pietro a metà anni cinquanta e portata avanti dal padre Gianpiero e ora anche da lui e dal fratello Cesare, con la collaborazione di propri responsabili. Una realtà tipicamente italiana quella del gruppo Arcobaleno (circa 300 addetti), che ha diversificato le proprie attività, giungendo a garantire servizi immobiliari a 360 gradi pure in logistica, dove è approdato nei primi anni Novanta con i magazzini realizzati a Corturano e a Tavazzano e la cui evoluzione ha seguito passo passo, arrivando a proporre una quindicina di immobili per circa 250 mila mq, tutti in Lombardia.

PUÒ ILLUSTRARE LA MISSION DEL GRUPPO ARCOBALENO?

■ Se un operatore logistico può avere come obiettivo quello di far sì che i suoi clienti siano sempre più competitivi grazie al suo apporto professionale e che quindi continuino a sceglierlo quale partner affidabile e presente in ogni momento, alla stessa stregua il gruppo Arcobaleno SpA intende accrescere la propria competenza per continuare a essere punto di riferimento e partner ideale per tutte quelle aziende utilizzatrici o proprietarie di immobili destinati alla logistica che intendono curare con serenità il proprio business e quindi sono alla ricerca di imprese strutturate e capaci di occuparsi della gestione a 360 gradi dei loro immobili. Il nostro obiettivo è dunque fare in modo che il fornitore di logistica si prenda cura del servizio che vuole offrire al proprio cliente, perché a garantire la funzionalità del suo immobile ci pensiamo noi. In altre parole puntiamo a essere un partner immobiliare davvero strategico per i 3PL. E lo vogliamo fare attraverso una sinergica e completa varietà di gamma offerta nel mercato dell'edilizia.

TALE GAMMA DI SERVIZI VIENE ESPLICATA DA UNA PLURALITÀ DI SOCIETÀ CHE COMPONGONO IL VOSTRO GRUPPO. VOGLIAMO RICORDARE QUALI SONO E LE PRESTAZIONI OFFERTE DA OGNUNA DI ESSE?

■ Il nostro gruppo, fortemente diversificato nel settore dell'edilizia, opera attra-

verso varie divisioni. La Arcobaleno Immobili srl è la divisione immobiliare (attività *core business*): si occupa di ricercare, per le società del gruppo, nuove iniziative, ne cura la progettazione e promuove la vendita degli immobili, siano essi destinati alla residenza, al commercio o all'industria. La divisione costruzioni è affidata a Eco Costruzioni, una srl che opera quale *general contractor* e da sempre si occupa prevalentemente della gestione completa dei cantieri appartenenti al gruppo e in conto terzi. Arcobaleno srl è la divisione commerciale; la sua attività è la rivendita di materiali edili, la fornitura e la posa di pavimenti e di rivestimenti che è stata la prima attività, quella con cui siamo partiti oltre cinquant'anni fa, nel 1956, con mio nonno Pietro Cremonesi. Oggi tale divisione conta quattro sedi operative a Ca-

POLO LOGISTICO DI CODOGNO



salmaiocco, Piacenza, Locate di Triulzi e Liscate e siamo prossimi ad aprirne una quinta nei pressi di Milano. La gamma dei servizi della Arcobaleno srl si completa con il centro bricolage e fai da te e il noleggio di attrezzature e macchine di cantiere. Infine vi è Unipre srl, divisione prefabbricati che fornisce in opera l'intero involucro prefabbricato attraverso la diretta produzione di pannelli di tamponamento, portali e plinti, oltre a prodotti speciali per la viabilità.

QUAL È L'INCIDENZA DI CIASCUNA DELLE SOCIETÀ DEL GRUPPO?

■ Diciamo che la principale è la divisione immobiliare generatrice del 40% del nostro business, poi viene la divisione costruzioni che incide per il 30%, segue la divisione commerciale (20%) e infine la divisione industriale (10%). Va detto che ognuna delle nostre aziende, pur lavorando sinergicamente per tutte le iniziative promosse dal gruppo, opera al contempo anche in totale autonomia con forniture e appalti per clienti terzi.

QUAL È, AL MOMENTO, LA REALTÀ AZIENDALE PIÙ STRATEGICA?

■ Ritengo che non vi sia una divisione più strategica dell'altra; l'intero gruppo opera nell'ambito dell'edilizia con diverse funzioni e attività, dove una può lavorare in sinergia con l'altra.



PUÒ FARE QUALCHE ESEMPIO CONCRETO DI QUESTO MODO DI LAVORARE?

Nei momenti in cui il settore immobiliare presenta una contrazione delle vendite si apre per la divisione commerciale e per quella di costruzioni il mercato della ristrutturazione e dell'innovazione tecnologica legata anche al risparmio energetico e alle fonti energetiche alternative, garantendo massima efficienza e zero problemi agli operatori che li utilizzano e necessitano di interventi. E se anche il mercato della logistica,

inteso come costruzione e vendita di immobili di nuova realizzazione, ha subito una frenata, a causa del calo dei consumi e dell'ancora insufficiente cultura delle aziende di produzione di affidarsi a una logistica "professionale", Eco Costruzioni è attiva per la manutenzione ordinaria e straordinaria degli immobili presenti sul mercato da tempo e che necessitano di interventi, garantendo massima efficienza e zero problemi agli operatori che li utilizzano. Questa stessa società, essendo in possesso anche delle attestazioni SOA e delle certificazioni ISO, opera pure nel settore degli appalti pubblici. Quindi siamo in grado di soddisfare ogni esigenza del mercato. Per noi, dunque, ogni realtà del gruppo è allo stesso modo importante e al centro di ogni nostro pensiero vi è la massima soddisfazione del cliente.

NELLE VOSTRE ATTIVITÀ QUALI SONO I PROBLEMI MAGGIORI CHE INCONTRATE?

■ A parte quelli di natura politico-strutturale, alla cui soluzione possono contribuire soprattutto le realtà associative, va detto che essendo per natura flessibili, vediamo i problemi essenzialmente >





POLO LOGISTICO DI TAVAZZANO

come opportunità per crescere ed eventualmente elaborare o sviluppare soluzioni innovative o comunque adatte a dirimere la situazione critica che ci si presenta di volta in volta.

QUALI TREND STA RIVELANDO IL MERCATO LOGISTICO ITALIANO?

■ Il 2009 è stato senz'altro l'anno peggiore per il settore, con gli investimenti che hanno perso intorno al 20%. Il 2010 ha registrato un timido segnale di ripresa della domanda; per il 2011 non ci sono, al momento, ancora indicazioni precise di mercato. Nel 2010 i valori richiesti dai proprietari per la cessione o locazione degli immobili nuovi destinati appunto alla logistica si sono avvicinati a quelli

offerti o comunque attesi dalla domanda. Vero è anche che gli immobili di qualità superiore e presenti nel nord (Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna) hanno mantenuto costanti i propri valori, soprattutto se ubicati in prossimità dei principali snodi viabilistici e se serviti da scalo ferroviario.

C'È STATA, SECONDO LEI, ANCHE UN'EVO- LUZIONE NELLA DOMANDA DEGLI SPAZI LOGISTICI?

■ La domanda si è fatta molto attenta nella scelta dell'immobile da destinare allo svolgimento della propria attività. Ha parametri ben precisi per valutarne il corretto rapporto qualità/prezzo. E così per la logistica automatizzata, ad esempio, una pavimentazione ben progettata e ben realizzata evita rotture di carico in prossimità dei giunti, fattore questo che diventa determinante per un'azienda che lavora con sistemi meccanizzati. In questi casi infatti è indispensabile che la realizzazione del pavimento sia priva di qualsiasi difetto. E' fuor di dubbio che un immobile efficiente permette di lavorare meglio e di abbassare i costi e quindi rende più competitiva un'azienda.

E CHE DIRE DEGLI INVESTITORI?

■ Dal canto loro, nell'attuale panorama di mercato, gli investitori restano alla finestra, in attesa che lo stock di superfici disponibili trovi collocazione e pensano

a nuove iniziative solo se viene garantita la presenza dell'utilizzatore finale.

QUALI LE VOSTRE STRATEGIE PER AFFRONTARE LA CRISI?

■ Strutturalmente la crisi del mercato ci ha fatto riparametrare con attenzione e rigore i costi e ci ha spinti a prestare ancora più attenzione agli aspetti commerciali e di marketing, al fine di differenziare sempre di più la nostra presenza, percependo nuovi trend e inediti mercati. Quanto agli investimenti sono valutati in modo estremamente analitico, in quanto ora non c'è spazio per operazioni speculative poco ponderate.

COSA DIFFERENZIA GLI IMMOBILI DI LOGISTICA ITALIANI DA QUELLI D'OLTRALPE?

■ Se da un lato Francia e Germania soffrono in un mercato saturo, dall'altro molte delle strutture di tali Paesi sono realizzate in ferro e acciaio, consentendo di riadattarle con maggior flessibilità ed è proprio quello che sta accadendo. In Germania i poli logistici vengono realizzati in strutture modulari ad alto livello di risparmio energetico. In Francia si associano aree industriali con altrettanti spazi verdi dotati di essenze arboree con radici popolate da microorganismi capaci di ripulire le acque e i terreni dalle sostanze inquinanti, con soluzioni quindi di fito-depurazione. In Italia servirebbe progettare cercando di migliorare la qualità dei contesti e degli immobili logistici da sempre considerati inquinanti e colpevoli di creare unicamente disagi al traffico. Anche da noi ci sono centri logistici all'avanguardia, ma spesso non ci sono le condizioni per poter creare soluzioni che spino le esigenze di funzionalità con quelle di minor consumo energetico e quindi maggior attenzione all'ambiente. Gli investimenti che gli operatori prima e gli utilizzatori di conseguenza devono sostenere sono ancora elevati e questo inevitabilmente ha ripercussioni sui prezzi di vendita e sui canoni locativi. ■

Polo Logistico Codogno

Dati dimensionali dell'intervento

| | comparto C1 | comparto C2 |
|------------------------------------|---------------|---------------|
| Superficie fondiaria | 48.870 mq | 47.830 mq |
| Superficie coperta | 24.210 mq | 24.220 mq |
| Superficie lorda di pavimento | 25.160 mq | 25.200 mq |
| Superficie destinata a magazzino | 23.730 mq | 23.580 mq |
| Superficie destinata a uffici | 1.430 mq | 1.620 mq |
| Maglia strutturale interna | 21,00x11,50 m | 21,00x11,50 m |
| Altezza pavimento/trave principale | 11,60/12,00 m | 11,60/12,00 m |

Polo Logistico Tavazzano

Dati dimensionali dell'intervento

| | comparto T1 | comparto T2 | comparto T3 |
|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Superficie fondiaria | 42.817 mq | 47.673 mq | 20.600 mq |
| Superficie coperta | 19.640 mq | 19.640 mq | 13.470 mq |
| Superficie lorda di pavimento | 20.150 mq | 20.350 mq | 14.290 mq |
| Superficie destinata a magazzino | 19.250 mq | 19.150 mq | 13.470 mq |
| Superficie destinata a uffici | 900 mq | 1.200 mq | 820 mq |
| Maglia strutturale interna | 18,70x11,30 m | 18,70x11,30 m | 18,70x11,50 m |
| Altezza pavimento/trave principale | 10,30 | 10,30 | 11,50 |



Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione

Assologistica

organizzano:

7a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE
AL 7° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

L'edizione 2011 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

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

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2011**

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

via mail a ogiola@euromerci.it

oppure

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

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

L'ASSEMBLEA FA IL PUNTO SUL SETTORE

Con un'indagine ATKearney la Confederazione fotografa lo stato dell'arte di un comparto che necessita di una forte 'razionalizzazione'.

di **Giovanna Visco**

L'assemblea pubblica di Confetra, quest'anno alla sua 66a edizione, si è aperta con la presentazione di una ricerca di ATKearney sullo stato della logistica italiana, su cui la Confederazione Generale Italiana di Trasporto e Logistica ha voluto incardinare la forte richiesta delle sue rappresentate, tutte appartenenti al mondo imprenditoriale privato, di recuperare competitività e di conquistare un posizionamento di eccellenza del settore. Sebbene dal 2003 l'incidenza sul PIL della logistica tradizionale (trasporto merci, magazzinaggio e VAS - servizi a valore aggiunto) sia in continua crescita come nel resto d'Europa, con un valore di oltre 100 miliardi di euro nel 2009 pari a circa il 7% del PIL, nello stesso anno il suo peso in termini di costo sul fatturato industriale è stato maggiore dell'11%, con un aggravio economico di circa 12 miliardi di euro, rispetto alla media UE29. Cause di ciò le inefficienze operative e di sistema, la forte presenza di PMI e l'orografia montagnosa, che hanno fatto caratterizzare la composizione della spesa logistica per il 73% dal trasporto stradale, "gonfiato" dalla numerosità di mezzi leggeri del conto-proprio, che nel 2009 ha determinato il 79% della distribuzione. Specularmente, il trasporto pesante è quello che è stato maggiormente esternalizzato con quota (83%) vicina alla media europea,

mentre il magazzinaggio e i servizi logistici a valore aggiunto sono stati esternalizzati solo per il 14%, ben 11 punti sotto la media UE29. Il forte aumento della sub-vezione che coinvolge oltre il 90% dell'offerta di trasporto stradale - il rapporto diretto tra committenza e autotrasportatori monomodali dal 15%

"Occorre modificare pesantemente i meccanismi di spesa pubblica", parola del presidente Forti

del 2000 è sceso al 9% nel 2009 - fa invece trasparire la crescente domanda di servizi integrati offerti dagli operatori logistici. **Questi** i dati su cui il presidente di Confetra, Fausto Forti, che ha indicato una strategia generale entro cui collocare la logistica italiana. Secondo Forti, in Italia la lontananza dai mercati che trainano la ripresa, l'incremento di produttività del manifatturiero con la riduzione strutturale di occupazione e la piccola dimensione delle imprese sono fattori che rendono improcrastinabile l'alleanza tra imprese. Il conseguente spostamento della competizione a livello aggregato, mette in primo piano l'efficacia del sistema logistico a supporto dell'intero network, che inglobando i distretti industriali e commerciali, determina la creazione del distretto logistico. Dunque "razionalizzazione" è stato il concetto chiave di questa assem-

blea, sotto cui il presidente Forti ha toccato diversi temi, come anche quello del rapporto tra committente e appaltatore, dove *"troppo spesso security e rispetto ambientali vengono fatti ricadere sui trasporti e sulla logistica"*. Punto centrale della relazione la richiesta di effettuare le riforme strutturali, modificando pesantemente i meccanismi di spesa pubblica. Senza riforme lo sviluppo della logistica in Italia sarà fortemente ostacolato, questa la convinzione di Confetra. *"Misureremo la qualità della nostra classe politica dalla capacità di correggere quei meccanismi di spesa e conseguentemente di ridurre il carico fiscale liberando risorse per lo sviluppo"* ha chiosato Forti. ■ >

Fotolia.com





LA PAROLA AL SEGRETARIO GENERALE PIETRO LUZZATI

Sui principali argomenti dell'Assemblea, intervista in esclusiva di Piero Luzzati, segretario generale di Confetra.

Come valutate il Piano della Logistica che si sta delineando?

■ Il Piano è un buon inventario di cose da risolvere con l'indicazione anche delle soluzioni ed è chiaro che ne misureremo la bontà con la sua capacità di realizzarsi. È un lavoro non teorico interessante, che lo distingue dai Piani precedenti piuttosto dottrinari. Speriamo che abbia la forza politica, attraverso il sottosegretario Giachino e il ministero dei Trasporti, di essere realizzato, perché ovviamente molte misure richiedono modifiche legislative parlamentari e interventi dei ministeri dell'Economia, del Lavoro, dello Sviluppo Economico, della Sanità. Comunque, è già un buon risultato che il Governo abbia individuato tutti i temi in maniera soddisfacente per noi, invece di farceli combattere uno per uno; ma da lì a risolverli ci vuole un altro passo. Il Piano della Logistica contiene 51 azioni, se ne venissero realizzate anche solo 10, ci accontenteremmo.

Quali ad esempio?

■ Le azioni sulle semplificazioni, sulla liberalizzazione ferroviaria, sulla riforma portuale e sullo sportello unico doganale. Poi alcune che ci stanno più a cuore, come quelle sul franco fabbrica e sul franco destino.

A proposito della liberalizzazione ferroviaria, riferendosi al passaggio del presidente Forti sullo Stato che

non deve fare il produttore di beni ma neanche il trasportatore, il ministro Matteoli ha puntato l'indice sulla polverizzazione del settore. Per alcuni è stato un ulteriore "rinvio a settembre". Lei come la vede?

■ Il fatto è se vedere il bicchiere mezzo pieno o mezzo vuoto. A noi è sembrato mezzo pieno. Cioè il ministro ha detto di essere d'accordo con Forti, ma il mondo privato deve darsi da fare di più. Io non credo che manchino le capacità imprenditoriali e nemmeno le risorse finanziarie per fare impresa, ma già la sola parola viene intesa in Italia come fosse una parolaccia e si guarda con sospetto all'imprenditore come fosse un evasore o uno sfruttatore. Quindi non abbiamo il sostegno né dell'opinione pubblica né della Pubblica Amministrazione, ma troviamo intralci autorizzativi e burocratici dappertutto. Nel caso specifico delle ferrovie, Trenitalia si sta ritirando da un'attività troppo poco redditizia e marginale rispetto a quella del trasporto delle persone, ma in assenza di una visione politica di fondo che aiuti e incentivi il subentro dei privati, lo sta facendo distruggendo i ponti e avvelenando i pozzi. C'è poca politica dei trasporti e sicuramente manca quella del cargo ferroviario.

E a far viaggiare per aria, invece?

■ Il trasporto aereo è un altro tema concreto che ci sta a cuore moltissimo. Si sta prepotentemente riproponendo all'attenzione delle nostre imprese la security, per i problemi enormi con le nuove, ennesime procedure internazionali. L'Enac, che è l'ente deputato al controllo di queste cose, ha il difetto della burocrazia italiana di essere lento, mettendoci di nuovo in un pasticcio, perché senza queste procedure la merce non viaggia. Uscire ed entrare in Europa è diventato complicatissimo solo dalle porte italiane!

Infatti in Italia l'aviocamionato cresce ...

■ Secondo gli aeroporti italiani l'aviocamionato è illegittimo. A un convegno i rappresentanti di Malpensa hanno annunciato un ricorso per impedirlo, perché da un punto di vista amministrativo viene considerata una partenza aerea ciò che in realtà è un trasporto via camion. Secondo loro, si stanno travisando tutte le norme, perché un conto è un camion che parte per l'aeroporto più vicino, un altro invece è quando dall'Italia è diretto all'aeroporto di Parigi.

A proposito di camion, lei che segue da molti anni il settore, l'autotrasporto italiano è mutato?

■ Troppo poco: 35 anni fa si diceva che esso era polve-



EUROMERCI il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2011

Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

Marzo

- Trasporto intermodale
- Logistica del food & beverage

Aprile

- Logistica del fresco/freddo
- Logistica del farmaco

Maggio

- Materiale 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 aereo

Ottobre

- Materiale handling & attrezzature per magazzini
- Autoveicolo

Novembre

- ICT e Software per la logistica
- Logistica sostenibile

Dicembre

- Trasporto intermodale
- City logistics

rizzato, ora si dice lo stesso perché quel minimo di concentrazione che le statistiche registrano fa sì che sia un po' migliorato, ma non a sufficienza.

Perché?

■ Noi temiamo che la politica sia stata sbagliata. Lo abbiamo detto per primi, gli incentivi a pioggia da 20 anni a questa parte per far sopravvivere tutti, impedisce un processo di uscita dei vettori marginali e la sopravvivenza di quelli più efficienti. Quindi l'evoluzione che c'è è rallentata dalla politica governativa, che a sua volta ha come obiettivo quello di impedire la piazza e i fermi.

Tuttavia adesso Confetra ha aperto un tavolo...

■ Sì, stiamo tentando di fare un grande accordo di filiera. Dallo studio ATKearney, la causa della piccola percentuale di vettori che hanno contatti diretti con la committenza industriale è dovuta non a motivi di caporalato, ma perché la domanda cerca un partner logistico che garantisca una pluralità di servizi. Il mondo Confetra è di fatto l'interlocutore commerciale fondamentale dei piccoli trasportatori e il tavolo che abbiamo aperto, che sarà difficilissimo da portare avanti, è per disegnare qualche cosa di diverso. Ci proviamo con il massimo dell'onestà.

È con lo stesso spirito che avanzate la proposta del distretto logistico?

■ Questo è un argomento molto delicato, che nasce come progetto di razionalizzazione del territorio, coinvolgendo una serie di competenze, per una grande rete logistica italiana, che non è quella degli interporti ma dei distretti logistici, che comprendono quelli industriali e commerciali. Come ha ricordato Forti nella sua relazione, la competitività di un sistema è data non solo dalla razionalizzazione dei processi produttivi ma di tutto il sistema distributivo, logistico e delle spedizioni.

Il distretto non è incluso nel Piano della logistica, quindi è una proposta in avanti?

■ Infatti non c'è, potrebbe essere la 52esima azione. Proprio Assologistica ha scritto al sottosegretario Giachino chiedendo di costituire una commissione ad hoc nell'ambito della Consulta sui distretti logistici, essendo un tema che sente molto.

E Confetra quanto sente Assologistica?

■ Assologistica è una costola determinante della Confetra, di cui non potremmo fare a meno. ■



La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

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

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

BENE IN EUROPA, MA NON IN ITALIA

Nel 2010 si sono raggiunti i 20.6 miliardi di euro, pari a +68% rispetto all'anno precedente. Il nostro Paese fa però eccezione.

a cura di **Anna Mori**

Gli investimenti diretti di immobili retail in Europa hanno superato nel 2010 i 20.6 miliardi di euro, un aumento del 68% rispetto al 2009 (12.3 miliardi di euro). Lo dice l'analisi elaborata da Jones Lang LaSalle che prende in considerazione tutti gli investimenti di centri commerciali, retail warehouse e factory outlet centre in Europa, ma non include le "high street" e ogni transazione di valore inferiore ai 5 milioni di dollari Usa. Il quarto trimestre si conferma il periodo più attivo dell'anno: negli ultimi tre mesi del 2010 sono state registrate infatti 150 transazioni, che hanno fatto impennare il volume totale a 6.7 miliardi di euro, quasi l'80% in più rispetto al terzo trimestre. Nel corso del 2010, il mercato immobiliare retail in Europa ha registrato circa 50 transazioni di almeno 100 milioni di euro, che insieme hanno totalizzato poco meno di 10 miliardi, la metà del valore annuale transato. Venti di queste sono state completate nell'ultima parte dell'anno - in particolare l'acquisizione del centro commerciale Drake Circus a Plymouth (Regno Unito) da parte di British Land a dicembre per più di 275 milioni di euro, oltre all'acquisto di una quota del 51% del centro commerciale O'Parinor di Parigi da parte di Rockspring alla fine di ottobre per 224 milioni di euro.

Secondo l'analisi di Jones Lang LaSalle negli ultimi tre mesi dell'anno si sono registrate 150 transazioni

La Gran Bretagna ha chiuso il 2010 in modo brillante, così come lo aveva iniziato la Germania, registrando il suo miglior periodo dalla fine del 2007, con volumi di investimento che nel quarto trimestre hanno superato il traguardo dei 2 miliardi di euro. Complessivamente, la Gran Bretagna ha registrato il 31% del volume annuale europeo, mentre la Germania si attesta al 23%. I Paesi Bassi e la Francia insieme hanno transato immobili per 1.4 miliardi di euro nel quarto trimestre, portando il loro totale complessivo per il 2010 a 4 miliardi di euro, con un'attività costante nel corso dell'anno. La Polonia ha confermato l'ottima performance del terzo trimestre, registrando 677 milioni di euro nell'ultimo trimestre e rafforzando nel corso del 2010 la sua quinta posizione nella graduatoria europea dei più importanti mercati di investimento retail.

Commentando l'ottimo risultato della Gran Bretagna nel 2010, Adrian Peachey, head of UK retail investment di Jones Lang LaSalle, ha dichiarato che "gli investimenti di immobili re-

tail in Gran Bretagna sono stati predominanti in questa performance, con volumi che hanno superato i livelli registrati nel 2009 e raggiunto il picco dei 6.5 miliardi di euro, con quasi il 50% registrato dai centri commerciali. Gli asset prime sono rimasti i più ambiti, con la domanda di best stock che ha regolarmente superato l'offerta. Per quanto riguarda gli altri asset, gli investitori si sono mostrati sempre più attenti alla performance dei retailer e ad accertarsi della qualità dei potenziali tenant. Il principale trend negli investimenti in Gran Bretagna si può sintetizzare con l'espressione 'flight to quality': la rincorsa agli asset migliori ha forzato una risalita dei prezzi. Di



conseguenza, i valori relativi ad asset secondari posizionati al di fuori delle città più importanti si stanno riprendendo più lentamente. Va sottolineato che tutto lo stock, di varia qualità, ha attratto un buon numero di investitori dotati di equity e leva finanziaria a tassi competitivi. C'è stata una "bolla" di stock in ottobre ma oggi è tutto stabilmente in trattativa o venduto".

Davide Dalmiglio, head of retail capital markets di Jones Lang LaSalle, commenta così la situazione in Italia: "Nel 2010 sono stati investiti 1.05 miliardi di euro. L'attività d'investimento, che vede un leggero decremento rispetto all'anno precedente, è stata caratterizzata da alcune transazioni di grande valore, tra cui l'importante deal che ha riguardato la vendita di Porta di Roma. L'Italia non ha ancora occupato il posto che le compete tra le prime 5 nazioni europee in termini di volumi transati. Le ragioni dietro a questa difficoltà sono principalmente legate alla mancanza di prodotto di qualità disponibile sul mercato a prezzi ragionevolmente in linea con le aspettative dei maggiori fondi internazionali, al numero limitato degli stessi uniti a un'assenza dei principali attori domestici e in ultimo all'incertezza delle norme a livello di regolamentazione dei fondi, soprattutto in materia fiscale. Va detto infatti che i prezzi nel nostro Paese non si sono ancora allineati in basso, cosa che permetterebbe un aumento delle transazioni; inoltre è in atto una sempre più marcata polarizzazione tra prodotti core e secondari." ■



CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBII

INFRASTRUTTURE PER RIDARE SPRINT

All'appuntamento di Assolombarda si è discusso di come rilanciare la mobilità nel nostro Paese. In primo piano pure i temi energetici.

di **Giorgio Spiazzi**

Anche quest'anno Milano ha ospitato la grande kermesse di Mobility Conference (MCE), una due giorni in cui si è discusso di cosa ostacola in Italia lo sviluppo delle infrastrutture e della mobilità, mettendo a confronto esperti, accademici, imprenditori e rappresentanti delle istituzioni. Da nove anni, infatti, MCE, organizzata da Assolombarda in collaborazione con la Camera di Commercio di Milano, è un'occasione d'incontro per esaminare i problemi che impediscono sul fronte infrastrutturale la crescita del Paese e, soprattutto, per proporre soluzioni. La novità di MCE 2011 è consistita in un "affondo" sull'energia, per

definire un orizzonte strategico chiaro nei confronti delle politiche nazionali e permettere a imprese e operatori di investire in un sistema energetico non solo sicuro e competitivo, ma anche sostenibile. Dunque mobilità, competitività ed energia sono stati i conduttori della MCE 2011. I sei appuntamenti della 'due giorni' meneghina hanno anche affrontato temi chiave per rilanciare l'economia e il sistema produttivo italiano.

Nel convegno di apertura, Alberto Meomartini, presidente di Assolombarda, e Carlo Sangalli, presidente della Camera di Commercio di Milano, hanno lanciato il confronto sulle reti e infrastrutture di cui il Paese ha bisogno, oltre che sui rischi che corre nel ritardare il loro potenziamento. In parallelo, l'Associazione di via Pantano ha ospitato anche altri due convegni. Al centro dei lavori, rispettivamente, la mobilità sostenibile, per valutare le possibili soluzioni con cui le imprese possono dotarsi di trasporti 'puliti' e lo sviluppo della logistica e dell'intermodalità merci in Lombar-

**In particolare
si è dibattuto
sulle possibili
soluzioni
con cui le imprese
possono dotarsi
di trasporti "puliti"**

Fotolia.com



SÌ AL PROJECT FINANCE, MA SOLO PER CERTI SETTORI E A CERTE CONDIZIONI

Viste le difficoltà della finanza pubblica nel trovare le risorse per realizzare i progetti, è possibile individuare nuovi strumenti e modalità per finanziare le opere? A questa domanda ha cercato di rispondere uno dei meeting di MCE 2011, indicando come una soluzione sia stata cercata da alcuni dei soggetti più autorevoli in materia, dalla Banca Europea per gli Investimenti alla Cassa Depositi e Prestiti, dal Dipartimento per la Programmazione e il Coordinamento della Politica Economica a Finlombarda, fino alla Banca Infrastrutture Innovazione e Sviluppo. Secondo tali enti non ci sono dubbi: coinvolgere i privati negli investimenti si può, ma c'è bisogno di regole certe e la gestione delle opere dev'essere privata. Nell'immediato futuro, però, gli investitori realizzeranno soltanto autostrade, mentre per ferrovie e metropolitane il ruolo delle pubbliche amministrazioni sarà ancora predominante. Il perché lo spiega il vice presidente di Assolombarda Giuliano Asperti: *"In teoria il project financing si può applicare a qualunque tipo di progetto, ma dev'esserci un equilibrio tra il costo dell'investimento iniziale, la durata della concessione e le tariffe. E per opere 'fredde' come le ferrovie le tariffe non possono ripagare l'investimento"*. Da qui la necessità di istituire un fondo per le infrastrutture, magari sostenuto dall'emissione di project bond per la raccolta di capitali privati. D'altronde, le banche hanno già nei loro portafogli investimenti a reddito garantito di lunga durata: se assicurassero una redditività nel tempo, le infrastrutture potrebbero diventare prodotti finanziari da collocare sul mercato. *"Il tutto a patto che - precisa Asperti - ci siano un progetto sano e una gestione trasparente che devono essere affidate agli imprenditori e non alla politica"*.

dia, per avanzare proposte che diano un impulso forte a un settore così strategico per la crescita della competitività. Durante la MCE sono stati presentati i risultati del Rapporto 2010 dell'Osservatorio Territoriale Infrastrutture - OTI Nord Ovest (scaricabile dal sito: www.otinordovest.it). ■

MACROAREA LOGISTICA COSTA di ROVIGO



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

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

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

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



**COSTA
VILUPPO**

COSTA SVILUPPO SPA
Galferia Brancaleoni, 2 - PADOVA
Tel. +39 049 767773
www.costaaviluppo.com

RICICLO RAEE 2010: ANDAMENTO LENTO

Publicati i primi dati parziali sul recupero di tali rifiuti: Ecomondo dichiara una crescita del 17%, Ecolight una raccolta di 4mila tonnellate. Ma il ritiro da parte dei negozi procede a passo di lumaca.

di **Marina Melissari**

Segretario nazionale dell'associazione RELOADER onlus (www.reloaditalia.it) - AD di SGL Logistica (line@sgllogistica.it)

Si è chiuso il terzo anno di raccolta e recupero dei RAEE provenienti dai nuclei domestici e sembra quindi il momento giusto per cominciare a tirare le somme e procedere a qualche riflessione. I dati conclusivi pubblicati di recente dal consorzio Ecomondo, relativi alla propria attività di recupero nel 2010, registrano circa 89mila tonnellate raccolte e avviate al recupero con un incremento del 17% rispetto all'anno 2009 (76mila tonnellate). I numeri presentati da uno dei maggiori sistemi collettivi (i cui membri coprono circa il 70% del mercato degli elettrodomestici detti "grandi bianchi"), confermano la tendenza del bilancio nazionale riferito ai primi 9 mesi dell'anno, presentato a novembre dall'allora neo insediato presidente del centro di coordinamento (cdc) RAEE Danilo Bonato, nel corso di Ecomondo 2010, in cui i dati segnavano un incremento generale di +29%. A tale aumento, come si può vedere nella tabella di pag. 17, contribuiva la categoria R3 (TV e monitor), in grado di produrre i risultati più cospicui grazie al passaggio di molte aree italiane al digitale terrestre. In quella occasione il cdc RAEE

ha fornito anche una stima secondo la quale per la fine del 2010 si sarebbero raggiunti i 4 chilogrammi pro capite, target indicato dalla Comunità Europea, vale a dire 250mila tonnellate raccolte e correttamente avviate a trattamento. Il raggiungimento di questo obiettivo consente all'Italia di entrare

I risultati più cospicui sono stati forniti dalla categoria "R3", costituita da rifiuti formati da TV e monitor

nella categoria europea che Bonato ha definito Paesi "economy class" con meno di 6 Kg per abitante raccolti nell'anno, contro i Paesi "business class" più virtuosi del Nord Europa, che raccolgono RAEE per oltre 6 Kg (Irlanda) e i "first class" che ne raccolgono per oltre 10 Kg (Finlandia, Norvegia, Svezia e Olanda). Per chiudere i conti bisogna naturalmente attendere la presentazione dei dati nazionali da parte del centro di coordinamento; tuttavia si può già fare una prima valutazione: il bilancio è in crescita sì, ma in fin dei conti piuttosto modesta rispetto all'exploit del 2009, che vedeva triplicati i valori nazionali di recupero rispetto al 2008 (193 mila tonnellate contro 65.697).

A che si deve allora quello che appare come un rallentamento nei risultati? Le criticità del sistema italiano rendono sicuramente "difficile" il percorso: lentezza e discontinuità della macchina legislativa, paradossi normativi, latitanze amministrative, rallentamenti burocratici, scarsa attenzione a veicolare il messaggio culturale e comportamentale e contrasti tra interessi di categoria. Si conferma

Fotolia.com



UNA CRESCITA GLOBALE DEL 30%

I rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche sono rifiuti pericolosi, ma recuperabili. Ecco come è andata nel biennio '09-'10.

| Raggruppamento | Anno 2010 | Anno 2009 | Anno 2010 vs anno 2009 |
|----------------|-------------------|-------------------|------------------------|
| R1 | 48.938,85 | 42.328,57 | +16% |
| R2 | 43.090,75 | 33.515,10 | +29% |
| R3 | 57.233,57 | 39.357,02 | +45% |
| R4 | 27.922,65 | 22.494,05 | +24% |
| R5 | 593,09 | 459,89 | +29% |
| TOTALE | 117.778,91 | 138.154,63 | +29% |

dati espressi in tonnellate

anche il differenziale di velocità tra nord, centro e sud Italia. Tornando infatti ai dati resi pubblici da Ecodom, tra le Regioni italiane quella più virtuosa è stata la solita Lombardia con 13.074 tonnellate di rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche riciclate, per un risparmio energetico di oltre 26 milioni di kWh e con ben 273.900 tonnellate di CO2 evitate all'ambiente. Al secondo posto segue l'Emilia Romagna con 10.110 tonnellate di RAEE trattate e, terzo, il Piemonte con 9.424 tonnellate. Il direttore di Ecodom Giorgio Arienti si è definito compiaciuto di risultati raggiunti, ma non completamente soddisfatto perché si potrebbe fare di più e meglio se l'adempimento di ritiro gratuito dei rifiuti da parte di rivenditori e negozianti fosse applicato in misura estesa e sistematica. Anche il governo dovrebbe fare la sua parte. Si legge nel comunicato del consorzio:

“affinché il ritiro ‘uno contro uno’ possa decollare è assolutamente necessaria l’emanazione da parte del ministero dell’Ambiente di alcune precisazioni normative già più volte richieste da tutti gli attori del sistema (non solo da Ecodom e dagli altri sistemi collettivi, ma anche dal centro di coordinamento RAEE, da Anci e dalle diverse associazio-

ni della distribuzione)”. Una di queste precisazioni riguarda, ad esempio, l’articolo 8 del DM 65/2010 che istituisce il ritiro gratuito per il cliente da parte dei rivenditori di un apparecchio a fine vita, in concomitanza con l’acquisto di un omologo nuovo. Gli enti già citati sostengono che “un’interpretazione non univoca di questo articolo in materia di autorizzazioni da parte delle singole Regioni sta impedendo agli operatori della distribuzione - così come agli installatori e ai gestori dei centri di assistenza tecnica - il conferimento ai centri di raccolta comunali dei RAEE dell’uno contro uno secondo le modalità semplificate previste dalla norma. Si tratta di un problema già più volte segnalato, che rischia di paralizzare un sistema”. Perciò: “Per superare questa impasse sarebbe sufficiente l’emanazione da parte del ministero dell’Ambiente di una circolare che stabilisca in maniera inequivocabile il conferimento da parte della Distribuzione in tutti i centri di raccolta, indipendentemente dal tipo di autorizzazione con cui questi ultimi operano”.

Nel comunicato Ecodom si legge ancora: *“E’ urgente dare avvio a un sistema efficace di controlli e sanzioni verso tutti i soggetti obbligati: perché ciò accada, è indispensabile l’emanazione - attesa dal 2005 - del>*

Tra le Regioni più virtuose, come al solito, vi è la Lombardia con oltre 13 mila tonnellate di RAEE recuperate





I NUMERI DEL RICICLO NEL 2010 - ECODOM

+17% rispetto al 2009
89.100 tonnellate di RAEE trattate

Materie Prime

58.340 tonnellate di ferro
(con cui si possono realizzare cerchioni per oltre 1 milione di automobili)

1.655 tonnellate di rame
(che potrebbero rivestire 60 statue della Libertà a New York)

2.876 tonnellate di alluminio
(con cui si possono realizzare oltre 215 milioni di lattine)

7.500 tonnellate di plastica
(il cui peso è equivalente a quello di 150 milioni di bottiglie da 1,5 litri)

Bilancio energetico

1.800.000 tonnellate di Co2 non immesse in atmosfera
(l'equivalente sarebbe assorbito in un intero anno da un bosco grande quanto la provincia di Ancona)

181 milioni di kWh di risparmio energetico
(l'esatta quantità di energia che si sarebbe impiegata per produrre nuovi apparecchi)

decreto relativo al finanziamento delle attività di monitoraggio e controllo, i cui oneri sono a carico dei produttori di apparecchiature elettriche ed elettroniche". Proprio in chiave di monitoraggio si è mossa l'ultima inchiesta di Greenpeace del dicembre scorso, condotta su un campione di 107 negozi di elettronica in 31 città italiane e tesa a verificare l'adempimento all'obbligo di ritiro gratuito dei RAEE da parte dei negozi appartenenti alle grandi catene di elettronica. Il verdetto finale è stato un marcato pollice verso, espresso in un video - denuncia che ha fatto il giro di tutti i giornali e i blog. Secondo l'organizzazione ambientalista, il 51% dei rivenditori continua a non rispettare il decreto "uno contro uno" e nel 63% dei casi non viene fornita la giusta informazione ai clienti sulla gratuità del ritiro, nonostante il decreto 65/2010 parli chiaro in merito a questi obblighi. Il 25% del campione, contravvenendo a quanto prescritto dalla normativa che impone ai rivenditori ritiri gratuiti per la clientela, ha persino aumentato il costo di consegna del nuovo, scaricando i costi del ritiro dell'usato sul cliente finale che, secondo quanto prevede la normativa, dovrebbe invece essere gratuito. "Nel 14% dei casi - sostiene Vittoria Polidori, responsabile della campagna inquinamento di Greenpeace Italia - il ritiro gratuito avviene solo se il vecchio prodotto è portato in negozio, mentre nel 12%, pari a 13 negozi su 107, questo non viene proprio effettuato e al cliente viene suggerito di contattare l'azienda locale di gestione dei rifiuti o andare diretta-

mente ai centri di raccolta.

Un commento positivo su questa situazione viene tuttavia dal consorzio Ecolight, il primo sistema collettivo per numero di consorziati, che ha reso noti in un comunicato i suoi dati

Secondo un'indagine di Greenpeace il 51% dei rivenditori non rispetta il decreto "uno contro uno"

sulla raccolta di RAEE della seconda parte del 2010 dai negozi della grande distribuzione. Ecolight - che lavora con più di 3mila esercizi commerciali in tutta Italia e raccoglie oltre il 90% della Grande distribuzione organizzata - parla di "primi risultati significativi", con oltre 4mila tonnellate di rifiuti elettronici ritirate nel 2010. In particolare, la raccolta è cresciuta nell'ultimo trimestre del 2010, quando i quantitativi di RAEE ricevuti dai negozi sono raddoppiati. "Sola-

mente nel mese di dicembre sono state sfiorate le mille tonnellate", declina il comunicato. E ancora: "La maggior parte dei rifiuti appartiene al raggruppamento R2 che raccoglie i grandi elettrodomestici come lavatrici, lavastoviglie e forni. Sono stati invece più di diecimila i televisori (categoria R3) avviati al recupero. Ancora piuttosto basse le quantità dell'elettronica di consumo, ovvero piccoli elettrodomestici, computer, hi-fi e telefoni". Giancarlo Dezio, direttore del consorzio ha dichiarato che: "L'avvio non è stato semplice, ma registriamo una costante tendenza al miglioramento"; e si è detto pure convinto "che, migliorando il servizio e sensibilizzando i consumatori, si possano raggiungere livelli di raccolta sempre maggiori". Magari come in Francia dove, ad esempio, i flussi di RAEE generati attraverso il canale della distribuzione rappresentano il 30% del totale recuperato. A questo punto, che dire? ■

citi

by
Linde

easy going.



Son finiti i tempi duri...

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

Citi Truck Linde. Innovativo, funzionale e esteticamente appetibile anche per il trasporto su vialoni destinati alla distribuzione negli uffici delle città. Compatto, agile, efficiente ed ecologico, il Citi Truck è in grado di risolvere tutti i problemi connessi con le consegne cittadine: la soluzione easy going per superare il traffico.

Citi Truck Linde: in città non sarà più la stessa.

www.citi-truck.com

Linde Material Handling

Linde

UNA PROFESSIONE CHE HA UN FUTURO

Il mercato della logistica avrebbe necessità di 50 mila addetti specializzati, di cui il 41% in Lombardia. Ma le risorse non si trovano.

di **Antonio Ciampi**

Il mercato italiano della logistica (che incide per il 7% del Pil) richiederebbe 50.000 risorse specializzate (al secondo posto in termini relativi dopo gli infermieri) di cui il 41% in Lombardia. Ma queste risorse non si trovano e se arrivano difettano di specializzazione e di professionalità. Serve una formazione molto più professionale, non solo per i giovani neo-occupati, ma anche per i meno giovani e già nei ranghi delle aziende logistiche, che spesso si trovano a disagio di fronte a giovani competitor stranieri, decisamente molto più skilled. E' il disarmante quadro che emerge dal convegno organizzato recentemente dal Propeller Club Milano di fronte a un parterre di circa 200 persone, con la mancanza di politici (assenti per impegni il ministro dell'Istruzione Gelmini, il presidente della commissione Istruzione Pubblica senatore Guido Possa e del collega della Camera Mario Calducci). E Bartolomeo Giachino, sottosegretario al Ministero delle Infrastrutture e Trasporti ha ricordato in call conference che "si sta lavorando per presentare entro marzo al Cipe il Piano della Logistica, che prevede un decreto su tempi di attesa imbarco e sbarco e delle merci e un accordo con i Comuni perché non prendano iniziative in tema di logistica senza consultarsi con noi e con le diverse rappresentanze del settore".

Ma di formazione si parla poco. Per Lorenzo Magri, Logistic Manager del grup-

po Lactalis Italia (per intenderci, Locatelli, Invernizzi, Cademartori, Galbani, Vallelata, Nestlè latte, ecc) "responsabile della formazione deve essere la scuola; spesso arrivano in azienda giovani che sanno inviare sms, viaggiare su Facebook, ma che hanno grosse carenze poi sull'informatica che serve alle aziende logistiche. E' necessario spiegare fino dalla scuola cos'è la logistica, avvicinare scuole e aziende, evidenziare il ruolo strategico del settore e valorizzare l'applicabilità di tecnologie avanzate."

D'accordo su quanto sostenuto da Magri è il presidente di Confetra Fausto Forti, che fra l'altro ha ricordato come "chi fa il logistico deve sapere fare i conti, leggere un bilancio, ragionare con un'ottica geografica ed economica. La logistica non deve essere un settore 'per specialisti' in cui ci capiamo solo fra noi ma deve far parte sempre più della cultura di base. Un poco come l'uso del computer."

Giovanni Costantini, cargo manager Sea Aeroporti Milano, ha affermato che

"l'Italia è il quarto Paese in Europa per lettere di vettura, davanti all'Olanda, la quale però gestisce quattro volte il volume di air cargo del nostro Paese, visto che le nostre merci (per il 45%) fuggono verso altri hub europei, dove c'è più professionalità ed efficienza. E' necessario formare professionisti che sappiano capire l'oggi e interpretare le esigenze della logistica del futuro, con competenze economiche, metodologiche, specialistiche di settore e strumentali." Sulla fuga delle merci dall'Italia, chiacchierando al di fuori del convegno con i professionisti del settore, si ascoltano evidenze: le compagnie di navigazione preferiscono tre-quattro giorni di viaggi in più per scalare Rotterdam o Anversa, invece dei porti italiani, perché comunque risparmiano i cinque-sei giorni di pratiche di sdoganamento, burocrazia, norme e soprattutto di scarsa professionalità da parte di molte risorse delle nostre aziende. E burocrazia, infrastrutture e norme spaventano i grossi gruppi internazionali, che non individuano l'Italia come possibile area logistica. ■ >



PER RICCARDO FUOCHI "UN GAP DA COLMARE"

Durante l'evento milanese abbiamo raccolto queste affermazioni dal presidente del Propeller Club, Riccardo Fuochi. "In teoria quando assumo un giovane logistico gli dovrei fare tre domande: ha un diploma? Sa l'inglese? Sa usare un PC? Ma no, non basta. Avere un ragazzo di 22 anni che può essere immediatamente utilizzato sarebbe ottimo, ma oggi in Italia non è possibile. Il Piano della Logistica evidenzia il basso livello di formazione del settore e questo è elemento di grande svantaggio rispetto a Paesi più evoluti che da sempre hanno curato l'aspetto formativo e culturale del settore. In Germania, Francia, Olanda e Inghilterra esistono infatti percorsi di studio e diplomi per operatori del trasporto e della logistica che consentono di formare risorse umane preparate, che poi si traducono immediatamente in maggiore efficienza e riduzione di costi per le aziende di quei Paesi. Per essere chiari va detto che anche in Italia esiste un'importante offerta formativa con formazione finanziata, corsi di laurea, master universitari, corsi organizzati da enti e associazioni di categoria, formazione a distanza. Peralto frammentaria e non coordinata. Uno spunto interessante in questo senso viene dalla nuova riforma scolastica che prevede, fra l'altro, l'introduzione dell'indirizzo "trasporti e logistica" tra quelli degli Istituti tecnici. La formazione sarebbe una forma di investimento per le imprese e a tale proposito gli operatori devono fare la loro parte integrandosi alle scuole e aprendo le proprie aziende per

consentire stage formativi agli studenti. Ma c'è comunque un gap culturale sulla logistica, un'attività sconosciuta ai più. Esiste anche un gap di cultura generale (qualche giovane del settore afferma che Hong Kong è in Giappone) e di logistica personale ('quanti giovani accettano di andare a lavorare all'estero? Ben pochi, meglio stare sottocasa). E anche a livello educativo ci sono carenze: le università parlano e insegnano di Incoterms, perdono tempo a insegnare l'ABC, quando la formazione per competere dovrebbe essere più specializzata. Oggi l'investimento in una azienda logistica per una nuova risorsa è di due anni almeno di affiancamento, per avere comunque una formazione frammentata". Della serie 'si è sempre fatto così, quindi adèguati'.



REALTÀ IN MOVIMENTO

unicar

PARTNER NEI PROBLEMI
Leader nelle soluzioni

Servizio Clienti

800-91.18.38

Yale
People. Products. Productivity.



www.unicar-yale.it

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.



“QUESTE LE RICETTE DEGLI OPERATORI”

Scopriamo assieme le priorità indicate dagli addetti ai lavori per uno sviluppo adeguato dell'intermodalità nel nostro Paese.

di **Alessia Furia**

Di intermodalità si parla tanto di questi tempi. Ma cosa pensa della sua applicazione nel nostro Paese chi, giorno dopo giorno, opera garantendo oppure utilizzando servizi intermodali? Agli addetti ai lavori abbiamo chiesto di indicare le priorità di cui necessita questo settore, al fine di competere ad armi pari non solo con altre modalità di movimentazione delle merci

(in primis l'autotrasporto), ma anche con i diretti competitor del resto dell'Unione Europea. Le risposte le trovate nella nostra inchiesta, dalla quale emerge in particolare la necessità di aggiornare le infrastrutture ferroviarie specie nelle aree del Meridione, oltre all'ineliminabile bisogno di adeguamento della rete intesa sia come linee che come nodi intermodali. Indispensabile viene poi giudicata l'en-

trata in scena di nuovi operatori ferroviari. Sul piano tariffario si chiede una politica più dinamica e attenta alle richieste del mercato, puntando pure a una contrazione delle incombenze burocratiche. Da ultimo si evidenzia l'importanza degli incentivi pubblici al settore, dato lo stato di squilibrio che si presenta del nostro Paese, dove la parte del leone la continua a svolgere l'autotrasporto. ■>



La prima priorità è il miglioramento delle infrastrutture ferroviarie nel Sud Italia. La dorsale adriatica si candida a divenire, nell'ambito della rete ferroviaria nazionale, quella espressamente dedicata al trasporto merci potendo collegare due tra i principali hub di transhipment in ambito mediterraneo, Gioia Tauro e Taranto, con il mercato europeo. Dopo l'adeguamento della galleria di Cattolica per consentire il transito dei container di sagoma high-cube, occorre quindi quanto prima risolvere il collo di bottiglia del raddoppio Termoli-Lesina. La seconda priorità è quella di attivare servizi di collegamento ferroviario diretto tra i porti del Sud Italia (Taranto in particolare) e il Nord Europa. L'utilizzo di hub intermedi, infatti, non consente a tutt'oggi un'offerta competitiva dei servizi intermodali. Infine, la terza priorità è quella di migliorare la performance dell'operatore Trenitalia Cargo. I servizi di shuttle ferroviari sono, infatti, molto spesso bloccati o in ritardo a causa della mancata disponibilità degli operatori di manovra. Inoltre è opportuno migliorare la comunicazione con i clienti del servizio ferroviario, i quali molto spesso non vengono informati di eventuali ritardi. E sarebbe necessario altresì potere offrire tariffe più competitive, il tutto con l'obiettivo di riequilibrare la domanda di trasporto sulla modalità ferroviaria.

**“MIGLIORARE
LE INFRASTRUTTURE
FERROVIARIE
DEL SUD ITALIA”**

**Charley Dietvorst,
Direttore generale
dell'Interporto di Puglia**

**“UNA POLITICA
TARIFFARIA PIÙ
DINAMICA E ATTENTA
AL MERCATO”**

**Giorgio Maranzana,
Presidente del Terminal
Intermodale
di Trieste-Ferneti**



Per rendere più efficiente e competitiva l'intermodalità in Italia consideriamo importanti una politica tariffaria dinamica e attenta alle richieste del mercato, riducendo al minimo le incombenze burocratiche, una vera apertura agli operatori italiani e stranieri e risolvere le problematiche inerenti le capacità di carico spesso inadeguate alle esigenze, le molte tratte a binario unico e mirati interventi infrastrutturali nonché una maggior disponibilità di carri moderni e funzionali. Nel panorama dell'intermodale europeo, i nostri interporti si collocano in posizioni di tutto prestigio; dobbiamo ribadire e migliorare le nostre capacità operative con servizi sempre più di qualità a tutto vantaggio anche dell'occupazione. Il nostro autoporto che nel 2010 ha visto sostare per l'espletamento delle operazioni doganali oltre 130.000 mezzi, può offrire anche un importante servizio intermodale, valore aggiunto alle nostre attività di oggi, ma soprattutto a quelle di domani. Al Terminal Intermodale di Trieste-Ferneti abbiamo appena inaugurato il nuovo raccordo ferroviario che congiunge direttamente il terminal alla vicina stazione di Villa Opicina, permettendoci sia il collegamento con il porto di Trieste sia quello con le reti nazionali e internazionali. Già partito con successo, il servizio da e per la Russia e la Cina.

“L'INTERMODALITÀ VA SOSTENUTA CON COSTANTI INCENTIVI”

**Giovanni Agrillo,
AD di Esperia
e presidente regionale
FAI Sicilia**



Oggi più che di efficienza si parla di mancata sostenibilità economica dell'intermodalità. Tra le priorità vanno sicuramente segnalati, gli incentivi costanti sull'utilizzo dell'intermodale, in quanto chi fino ad oggi ha fatto investimenti si trova con le attrezzature inutilizzate. E' indispensabile una maggior competitività dell'operatore ferroviario Tenitalia Cargo, in particolare sul combinato, che ci propone tariffe fuori mercato rispetto alle altre modalità (strada e mare). Sarebbe infine utile un invito da parte del Governo all'utilizzo del sistema ferroviario e navale direttamente alla committenza, che oggi ha un unico imperativo quello di risparmiare e, purtroppo, risparmio vuol dire spesso l'utilizzo del trasporto su gomma.



Quel che più necessita la nostra intermodalità è un adeguamento della rete ferroviaria intesa sia come linee che come nodi intermodali. In particolare, considerando gli standard delle ferrovie europee e, soprattutto, gli standard dei grandi progetti ferroviari transalpini (Brennero, Gottardo e Lötschberg), i requisiti basilari delle linee sono dati dalla lunghezza dei treni (700 metri), dai pesi assiali (categoria D4 pari a 22,5 tonnellate per asse) e dalle sagome (PC80) per corrispondere adeguatamente alle moderne esigenze del trasporto combinato. Nella riqualificazione della rete va sottolineata poi la necessità di eliminare i “colli di bottiglia” nelle relazioni con il Centro e Sud Italia. Per quanto concerne i nodi, la priorità si estende alla capacità complessiva del sistema dei terminal intermodali che deve essere rapportata alle importanti prospettive di diversione del traffico transalpino merci dalla strada alla ferrovia. La futura capacità del traffico merci sui due nuovi assi transalpini NEAT del Lötschberg e del Gottardo è, infatti, stimata in 50 milioni di tonnellate/anno rispetto agli attuali 20 milioni di tonnellate (fonte: Alpitransit) mentre l'offerta terminalistica lato Italia è fortemente sottodimensionata. E' quindi necessaria una politica di incentivi per promuovere l'offerta ferroviaria favorendo l'accesso di nuovi soggetti (imprese ferroviarie) e allargando così l'attuale mercato ancora eccessivamente “concentrato” e con ridotti/nulli margini di recupero dei costi di produzione del trasporto ferroviario merci, ai fini di una maggiore competitività della rotaia rispetto alla strada. Infine indispensabile è il potenziamento delle infrastrutture ferroviarie nei porti in funzione di un più ampio ruolo svolto dalla portualità nazionale rispetto alla domanda di trasporto europeo: occorre passare da porti “regionali” a porti con area di influenza continentale. Le infrastrutture ferroviarie nei nostri porti non sono, tuttavia, in grado di accogliere treni merci di standard europeo e di assicurare così un'adeguata offerta integrata di servizi di trasporto terra-mare.

“ADEGUARE LA RETE FERROVIARIA SIA NELLE LINEE CHE NEI NODI INTERMODALI”

**Andrea Astolfi,
Presidente di TIMO
(società di gestione
del terminal intermodale
di Mortara)**

“SERVONO STRUMENTI DI INCENTIVAZIONE PUBBLICA”

Alessandro Ricci,
Presidente
dell'Interporto
di Bologna



Servono strumenti di incentivazione pubblica per lo sviluppo della intermodalità, che creino le condizioni per un rilancio del trasporto ferroviario merci in Europa: in questo modo, accanto alla apertura del mercato a nuove imprese ferroviarie, si possono introdurre meccanismi che consentano di rilanciare la competitività del sistema ferroviario su scala comunitaria. Di questa politica di attivo sostegno ha bisogno in particolare l'Italia, che si trova a operare in una condizione particolarmente grave di disequilibrio, con il rischio di un pesante spiazzamento di convenienza nel ricorso al trasporto combinato, che può determinare nel tempo un ulteriore ritardo del nostro Paese nella attuazione di un riequilibrio modale richiesto fortemente dalle istituzioni della Unione Europea. Le aree di criticità rilevate nei vari ambiti di attività intermodale inducono a prevedere logiche pragmatiche di breve termine, che si affianchino alle strategie di lungo termine sulle grandi opere infrastrutturali, volte a favorire un rafforzamento immediato nel grado di integrazione tra il trasporto marittimo, stradale e ferroviario e il conseguente sviluppo dell'interoperabilità del materiale rotabile tra le diverse reti ferroviarie. Quanto alle misure di sostegno all'intermodalità, come già accaduto in altri Paesi europei, per essere efficaci tali misure devono essere accompagnate anche da parallele e coerenti misure di regolazione del trasporto stradale, volte a favorire politiche di sostenibilità ambientale e redistribuire in modo più equilibrato i costi esterni del trasporto a chi effettivamente li genera e ad incentivare in tal modo il trasferimento modale, secondo una strategia unitaria e coerente dell'intera politica dei trasporti, da applicarsi possibilmente in un quadro temporale pari alla durata della legislatura.



Le priorità sono innanzitutto la pianificazione di azioni mirate allo sviluppo e all'efficienza dei servizi nei terminali merci. A tale proposito, la principale azione riguarda l'ottimizzazione nelle fasi di gestione dei terminali, oltre all'integrazione nel sistema della logistica di una rete di terminali intermodali. Anche i tempi sono importanti: non più di 30 minuti per la gestione di un camion in entrata e in uscita. E altresì, l'ottimizzazione tra le fasi di manovra, carico e scarico per avere un prezzo sempre più competitivo rispetto alla gomma. Inoltre, dovrebbe essere prevista una maggiore e più incisiva comunicazione al fine di diffondere la cultura dell'intermodalità. La parola d'ordine deve diventare: informazione, sia tra gli operatori che già sono utilizzatori del "ferro" e sia tra coloro che potenzialmente lo potrebbero diventare. Puntare anche sullo sviluppo di una cultura sociale al fine di far comprendere i danni che le emissioni di CO2 possono provocare a livello di inquinamento. Infine, il sostegno pubblico per gli onerosi investimenti sull'intermodalità verso organismi come il nostro è una condizione che riteniamo imprescindibile.

“SVILUPPARE E RENDERE EFFICIENTI I SERVIZI ALL'INTERNO DEI TERMINAL

Flavio Zuliani,
Presidente di Consorzio
Zai Quadrante Europa

Gestire, organizzare, muovere.
Il magazzino sotto controllo.

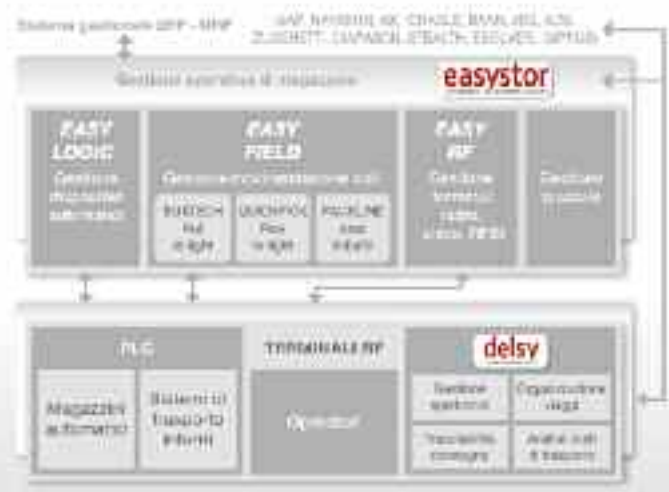


easystor

warehouse management system

Suite per la gestione operativa di magazzino.

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



PERFORMER
crescita produttività e statistiche



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



**“AUSPICABILE
LA PRESENZA
DI PIÙ ATTORI
CHE SI FACCIANO
CONCORRENZA”**

**Roberto Arghenini,
AD di Interporto Rivalta
Scrvia e Rivalta
Terminal Europa**



Auspichiamo la comparsa di un maggiore numero di attori nel settore dell'intermodalità che si facciano concorrenza, al fine di innalzare il livello qualitativo dei servizi. Riteniamo, infatti, che investire nell'intermodalità sia la chiave per migliorare la sostenibilità dei trasporti nei collegamenti con l'Europa. E' questa l'opportunità che le società dovrebbero cogliere, con la raccomandazione che le risorse investite dovranno servire non solo a promuovere quanto già reso operativo, ma ad attivare ulteriori prestazioni improntate all'intermodalità. Insomma, vorremmo una sintesi alta tra quantità e qualità dei servizi messi a disposizione. Nello scenario attuale vediamo che il settore sta crescendo; soprattutto da parte dell'industria e dalla politica notiamo la volontà di sviluppare dei progetti virtuosi in un'ottica ecocompatibile e di sostenibilità. Dal punto di vista legislativo, riteniamo siano fondamentali le normative di sostegno finanziario (ferro-bonus), che creano, se applicate correttamente, delle ottime possibilità a chi intenda offrire servizi intermodali a prezzi competitivi.



Innanzitutto occorre migliorare l'accesso alla rete per le imprese ferroviarie cargo, anche perché oggi la disponibilità di tracce negli orari e sulle linee interessate al servizio merci è carente. E ancora da migliorare è l'accesso ai nodi (porti, interporti e piattaforme logistiche) spesso problematico, risolvendo carenze infrastrutturali "puntuali" che limitano la possibilità di produrre i treni o creano diseconomie (ad esempio limitazioni di sagoma). Nel concetto di miglioramento dell'accesso alla rete va inclusa anche la possibilità di produrre treni più lunghi e più pesanti di adesso. Occorre quindi disporre di servizi di trazione ferroviaria efficienti e soprattutto affidabili non solo sulle dorsali internazionali, ma anche nei collegamenti interni. In questo senso è indispensabile dare pieno compimento alla liberalizzazione del settore del cargo ferroviario. Da ultimo occorre una politica governativa di sostegno al trasporto ferroviario che lo metta in condizione di competere realmente con le altre modalità di trasporto e in primis con l'autotrasporto. Il ferrobonus è una iniziativa positiva, ma non può da sola essere sufficiente a colmare il gap con il trasporto su gomma ■

**“RENDERE PIÙ AGILE
L'ACCESSO ALLA RETE
PER LE IMPRESE
FERROVIARIE”**

**Sergio Giordani,
presidente
di Inteporto Padova**

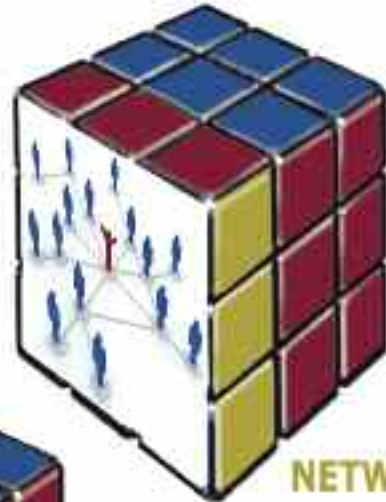


global logistics

Logistics and Supply Chain Event



INCONTRI



NETWORKING



CONFERENZE

LA GIUSTA COMBINAZIONE

**18 e 19 MAGGIO 2011 CENTRO CONGRESSI ZANHOTEL CENTERGROSS
BENTIVOGLIO/BOLOGNA**

www.global-logistics-summit.it

PER I CORRIDOI UE CI VUOLE CONSENSO

Il Sistema camerale italiano ha organizzato varie iniziative finalizzate alla *governance* delle reti Ten-T in Italia e a favorire il confronto.

di **Iolanda Conte**

Il completamento del progetto dei corridoi europei pone gli Stati interessati di fronte a un nuovo strumento per rilanciare la propria competitività economica in un mondo dove le forti spinte alla globalizzazione hanno di fatto spostato i flussi di merci verso Est e verso i Paesi emergenti. La rete transeuropea di trasporto (TEN-T) realizza, infatti, un sistema unico europeo, di "interesse comunitario" destinato a favorire l'interconnessione e l'interoperabilità delle reti, a semplificare i collegamenti tra le regioni centrali della Comunità e quelle periferiche o prive di sbocchi sul mare, a stimolare l'utilizzo combinato di diverse modalità di trasporto meno inquinanti e più efficienti per la mobilità di passeggeri e merci e a incentivare la nascita di rapporti di collaborazione socio-economica tra gli Stati interessati, contribuendo in questo modo alla loro integrazione.

Per la sua posizione geografica l'Italia è attraversata da 4 di questi assi:

■ **il corridoio Berlino - Palermo:** un asse ferroviario nord - sud che nel nostro Paese attraversa 9 regioni e aree che presentano livelli di infrastrutturazione e di sviluppo economico molto diversi tra loro. Il corridoio ha nella galleria di base

del Brennero e nel ponte sullo Stretto di Messina le sue opere più rilevanti;

■ **il corridoio Lisbona - Kiev:** un asse trasversale ovest - est che attraversa la pianura padana, arrivando fino a Trieste e che ha nella tratta Lione - Torino la sua opera più controversa;

■ **il corridoio dei due mari:** un asse nord - sud destinato a collegare il porto di Genova con Rotterdam, il maggiore scalo portuale dell'Atlantico.

L'opera più importante nel nostro Paese è la realizzazione del terzo valico dei Giovi, una linea ferroviaria alta velocità che colleghi Genova alla linea ferroviaria della pianura padana;

■ **le Autostrade del Mare:** che offrono collegamenti rapidi dai principali porti del Mediterraneo, come alternativa al trasporto di merci su strada.

La costruzione delle opere previste non procede in maniera omogenea in tutti i Paesi europei interessati. In Italia diversi interventi sono conclusi mentre altri sono ancora in corso o addirittura in fase di progettazione. Le difficoltà incontrate sono legate non solo all'orografia del territorio ma soprattutto all'eccessiva burocratizzazione degli iter autorizzativi e alla nascita di conflitti intorno a questi interventi, dovuti prevalentemente alla mancanza di dialogo tra

chi decide e le imprese e i cittadini, futuri beneficiari di tali realizzazioni.

Recentemente il Sistema camerale italiano, forte della capillarità sul territorio delle proprie strutture e della conoscenza delle esigenze del sistema produttivo si è impegnato in una serie di iniziative finalizzate alla "governance" delle reti TEN-T in Italia. Il concetto richiamato indica generalmente quel processo attraverso il quale si identificano i fabbisogni del territorio e si ricercano le soluzioni e gli strumenti per soddisfarli. Nel caso delle infrastrutture di trasporto la gestione della governance significa so-

La realizzazione delle opere previste non procede in maniera omogenea in tutti i Paesi dell'Unione



prattutto creare una rete tra i diversi protagonisti e gestire il consenso e la condivisione delle scelte fatte dal decisore politico, al fine di evitare la nascita di possibili conflitti.

Attualmente, il processo decisionale per la progettazione e realizzazione di una nuova infrastruttura utilizza un approccio che giunge all'individuazione del sito o del tracciato, alla definizione e progettazione delle caratteristiche fondamentali dell'opera, il tutto in assenza di una qualsiasi forma di concertazione con il territorio. E spesso popolazione ed enti locali vengono a conoscenza delle caratteristiche del progetto in corrispondenza della fase di avvio della procedura autorizzativa. In molti casi la reazione a questo tipo di comportamento è proprio l'innescarsi di conflitti che vedono ciascuna parte arroccata sulle proprie posizioni e scarsamente disponibili a qualsiasi forma di dialogo.

L'iniziativa del Sistema camerale italiano intende, per questo, impostare una



nuova governance delle infrastrutture di trasporto basata sul coinvolgimento a priori dei soggetti interessati affinché non si sviluppi dal basso una politica di opposizione, ma si crei una condivisione delle scelte. Lo strumento più utile per questi scopi è quello della comunicazione, della trasmissione delle esigenze e delle peculiarità del territorio al fine di raggiungere una contestualizzazione dell'opera, con interventi capaci di coniugare l'interesse generale con le possibilità di sviluppo locali.

Il nuovo approccio usato dal Sistema camerale è quello di riunire intorno a uno stesso tavolo enti pubblici e privati, gestori di infrastrutture per definire le procedure per la progettazione, l'affidamento e lo svolgimento dei lavori nella massima trasparenza e soprattutto per creare un punto di riferimento per il monitoraggio dell'andamento degli interventi e prevenire strozzature e rallentamenti. Contemporaneamente è indispensabile avviare attività di concertazione con associazioni e comitati di cittadini per recepirne le aspettative, ma soprattutto per innescare un processo di creazione del consenso attraverso la

valorizzazione dei vantaggi che la collettività potrà avere dalla realizzazione dell'opera e evidenziando quali possono essere i costi del "non fare" in termini di sviluppo e competitività del sistema economico e sociale locale.

Tra le azioni già messe in atto a questo fine c'è la "Comunità delle Camere di commercio dell'asse ferroviario nord-sud Genova - Rotterdam", formata nel 2004, dalle Camere di Commercio di Genova, Alessandria, Vercelli, Novara, Verbania, Cusio Ossola e Cantone Svizzero del Vallese, con l'obiettivo di promuovere la realizzazione, in tempi rapidi e certi, del Progetto prioritario europeo n. 24 della rete transeuropea di trasporto. La Comunità intende coinvolgere tra l'altro anche i gestori delle infrastrutture - Autorità Portuali, interporti, aeroporti - potenziali beneficiari di questa infrastruttura al fine di creare dei momenti di confronto e condivisione costruttiva delle scelte.

Con il suo intervento il Sistema delle Camere di commercio italiane intende dimostrare, quindi, che è possibile costruire, attraverso la comunicazione, un terreno di condivisione degli obiettivi di sviluppo del territorio basato su una rete di attori che lavora insieme, mettendo in campo le diverse competenze. ■

Si vuole coinvolgere tutti i soggetti interessati affinché non si crei una politica d'opposizione



IL 2010 PER HUPAC? UN ANNO DA BOOM

Lo scorso anno il volume di trasporti dell'operatore elvetico è salito del 13,7%, raggiungendo quasi il livello dell'eccellente 2008.

di **Lucilla Verri**

Nel 2010 Hupac, operatore svizzero del trasporto combinato, ha trasportato su rotaia 690.251 spedizioni con una crescita del 13,7% rispetto al 2009, superando di gran lunga le aspettative. *"Nel corso dell'anno lo scambio di merci è cresciuto costantemente - afferma il direttore di Hupac Bernhard Kunz - grazie all'adeguamento della nostra rete all'evoluzione del mercato siamo riusciti a partecipare alla crescita del traffico e a consolidare la posizione della rotaia come vettore importante"*. Complessivamente il volume di trasporti di Hupac è ritornato pressoché al livello dell'anno record 2008.

Come è già accaduto l'anno precedente, Hupac ha registrato il tasso di crescita più alto nel traffico transalpino attraverso l'Austria. I volumi sono raddoppiati grazie al potenziamento dei segmenti Benelux-Italia e Scandinavia-Italia. Un fattore di successo sostanziale è in tal senso il profilo dell'asse del Brennero che consente di trasportare i semirimorchi con altezze di 4 metri. Anche il traffico non transalpino, nel quale rientrano le direttrici Benelux-Austria/ Ungheria/Romania, Benelux-Polonia/Russia e Belgio-Francia/Spagna, ha raggiunto il volume precedente la crisi, riportando una crescita del 12,4%. Nel traffico transalpino attraverso la Sviz-

zera la crescita è stata ostacolata da carenze infrastrutturali e da problemi di qualità. Questo segmento, che rappresenta il mercato chiave di Hupac con una percentuale di circa il 60% sul traffico totale, ha registrato una crescita del 9,5%, ma è ancora inferiore del 7,6% rispetto al livello dell'anno 2008.

Dati in ripresa anche in relazione al settore dell'Autostrada Viaggiante attraverso il San Gottardo. Nel 2010 questo servizio complementare, che comprende un collegamento giornaliero tra Basilea e Lugano, ha riporta-

to una crescita dell'11,9%; tuttavia non è riuscito a bilanciare il crollo dell'anno precedente. Al 1° gennaio 2011 Hupac ha demandato la gestione dell'Autostrada Viaggiante all'operatore del trasporto combinato RALpin. In tal modo l'intero servizio Rola della Svizzera è gestito da un'unica azienda, come richiesto dall'Ufficio Federale dei Trasporti nella gara d'appalto per la gestione dell'Autostrada Viaggiante fino al 2018. Hupac continuerà tuttavia anche in futuro a svolgere i servizi di vendita dell'Autostrada Viaggiante per conto appunto di RALpin.

Archivio Hupac



I RISULTATI 2010, SETTORE PER SETTORE

| Sviluppo del traffico | | 2010 | 2009 | Valorizzazione 2009/2010 |
|------------------------|--------------------|----------------|----------------|--------------------------|
| Numero di spedizioni s | | | | |
| Shuttle Net (TCNA) | Transalpino via CH | 422.399 | 385.864 | 9,5% |
| | Transalpino via A | 42.792 | 21.082 | 103% |
| | Totale transalpino | 465.191 | 406.946 | 14,3% |
| | Non transalpino | 213.875 | 190.340 | 12,4% |
| | Totale Shuttle Net | 679.066 | 597.286 | 13,7% |
| Autostrada viaggiante | | 11.185 | 9.998 | 11,9% |
| Traffico totale | | 690.251 | 607.284 | 13,7% |

Hupac adegua costantemente la propria rete agli sviluppi del mercato. Nel segmento dei 4 metri vanno citati l'introduzione o il potenziamento dei collegamenti a/r Colonia Niehl Hafen-Novara, Anversa-Verona e Rotterdam-Verona. L'introduzione dei treni shuttle Singen-Brescia e Singen- Busto Arsizio ha consentito di acquisire diversi nuovi trasporti tra il Baden-Württemberg e l'Italia. Per il traffico in Spagna vanno menzionati i collegamenti Barcellona - Busto Arsizio e Barcellona - Basilea/Aarau. Dal mese di dicembre questi treni transitano fino a Barcellona sulla nuova linea a scartamento normale, consentendo così di eliminare il trasbordo al confine franco-spagnolo. Sull'asse Germania/ Austria/ Ungheria/ Romania, l'offerta è stata potenziata ed estesa fino a Bradu de Sus (Pitesti). Anche i porti occidentali continuano a rappresentare un notevole potenziale di volume. A maggio Hupac ha introdotto un nuovo collegamento a/r Anversa-Ludwigshafen con possibilità di proseguire

fino a Busto Arsizio e verso la Germania dell'Est e la Polonia. A metà gennaio 2011, infine, il servizio a/r Rotterdam-Basilea/Niederglatt è stato integrato nella rete Shuttle Net con nove corse settimanali.

Sebbene la crisi economica sembri ormai superata, in numerosi settori le condizioni generali permangono critiche. La forte rivalutazione del franco svizzero si ripercuote negativamente sui ricavi e costringe Hupac ad adottare ulteriori misure sul versante dei costi.

"Nella manutenzione dei nostri 5000 carri vediamo un notevole potenziale di miglioramento", afferma Hans-Jörg Bertschi, presidente del consiglio di amministrazione Hupac. L'officina di proprietà a Busto Arsizio riveste in tal senso un ruolo centrale. Tra le sfide rientra anche la graduale diminuzione dei contributi alla gestione prescritta dalla Legge sul trasferimento del trasporto delle merci 2011-2018. *"Insieme ai nostri partner ferroviari siamo alla ricerca di nuove modalità per ottenere i necessari aumenti di produttività mediante un'integrazione dei processi ancora più stretta"*, spiega Bertschi. Le partecipazioni alle imprese ferroviarie FFS Cargo International e Crossrail, realizzate nel 2010, offrono un buon presupposto in

tal senso. E prosegue: *"Abbiamo un interesse strategico per la presenza di un mercato ferroviario funzionante sull'asse del Gottardo e in tutta Europa. Puntiamo a una collaborazione stretta e costruttiva con tutti i nostri partner ferroviari e riteniamo che i sistemi aperti offrano i migliori presupposti per la crescita del trasporto combinato"*.

Di fondamentale importanza è l'infrastruttura ferroviaria che deve supportare le esigenze del trasporto merci in maniera sempre più coerente e adeguata. *"Per contrastare la concorrenza della strada dobbiamo penetrare all'interno delle aree economiche con treni ancora più lunghi, pesanti e alti, circolando in modo puntuale e affidabile e senza ostacoli ai confini"* dichiara Kunz. È fondamentale la rapida attuazione degli ampliamenti della "piattaforma Luino" che consentono di condurre convogli lunghi 650 metri.

Hupac accoglie con favore il fatto che ora vi sia consenso in merito alla necessità di un corridoio da 4 metri entro l'apertura dei tunnel di base del San Gottardo e del Ceneri. *"Il finanziamento di questi ampliamenti infrastrutturali con mezzi riservati ai contributi d'esercizio sarebbe tuttavia un autentico autogol"*, mette in guardia Kunz, che aggiunge - *Questi mezzi servono ad ammortizzare gli elevati costi di produzione sull'odierna tratta montana attraverso la Svizzera e a preservare la competitività del trasporto combinato"*. ■

Nel corso dell'anno si sono potenziati anche i collegamenti; per esempio i treni shuttle da Singen per l'Italia



HUB MULTI-CLIENTE SOLO PER L'EDITORIA

Il deposito di Ceva distribuisce libri in tutta Italia. In sotto-aree gestisce attività di stoccaggio, allestimento ordini e gestione dei resi grazie al supporto di WMS, RF e anche a una parziale automazione dei processi.

di **Sara Perotti**

CEVA Logistics – operatore logistico leader a livello mondiale che conta 1.200 locations in più di 170 Paesi, circa 50.000 dipendenti e un fatturato nel 2010 pari a 6,8 miliardi di euro – ha recentemente avviato a Stradella (PV) Città del Libro, una piattaforma logistica multi-cliente (fra i principali vi sono RCS Libri, Messaggerie Libri e Pearson) dedicata al settore editoria. L'ubicazione del magazzino gode di una posizione strategica, centrale rispetto ai traffici logistici nazionali che si articolano lungo l'asse Nord-Sud ed Est-Ovest e vicina alle principali infrastrutture di collegamento (il complesso sorge a pochi chilometri dall'uscita autostradale di Broni-Stradella del tratto A21). L'intero impianto, caratterizzato da un investimento di 65 milioni di euro e circa 8 mesi di realizzazione, è all'avanguardia anche dal punto di vista della sostenibilità: sarà completato nella primavera del 2011 un impianto fotovoltaico di oltre 35.000 moduli, corrispondente ad un'area di circa 6.500 m², che permette di produrre ogni anno 3.780 MWh, con un risparmio di circa 1,6 milioni di kg di emissioni di CO₂.

L'intero impianto ha comportato un investimento di 65 milioni di euro e circa otto mesi di realizzazione

Il sito è stato inaugurato ufficialmente lo scorso ottobre e da diversi mesi opera a pieno regime; sono attualmente 62.000 le referenze gestite nel complesso, con oltre 90 milioni di libri finora movimentati e 20 milioni di copie realizzate nel solo periodo di picco fra ottobre e dicembre. La soluzione precedente a quella in esame prevedeva diversi depositi in cui veni-

vano gestiti i prodotti del settore editoria; la dispersione sul territorio non consentiva tuttavia una gestione ottimizzata dei flussi. Alla luce delle esigenze rilevate, Città del Libro nasce con la finalità primaria di "accorciare" la filiera logistica mediante l'integrazione delle attività inbound, outbound e gestione resi, allo scopo di ottenere una ottimizzazione dei flussi ed una riduzione dei costi logistici connessi. La concentrazione di numerosi editori in un unico sito consente la creazione di economie di scala, a fronte della condivisione di aree, sistemi informativi, modalità di automazione e personale spe-

PARTICOLARE DELL'AREA DEDICATA AI PRODOTTI EDUCATION



cializzato.

L'impianto di Stradella si estende su una superficie complessiva di 80.000 m², suddivisi in due macro-blocchi: ognuno di essi è ulteriormente ripartito in sotto-aree di circa 10.000 m² l'una, dedicate ad uno o più clienti specifici. Alle aree di ricevimento giungono tipicamente UdC pallettizzate monoreferenza di libri in arrivo dalle rilegatorie; la merce, una volta superati i controlli iniziali e la fase di etichettatura mediante codice a barre (ove necessaria), viene suddivisa in base al cliente e alla tipologia di prodotto e viene trasferita all'area di magazzino ad essa dedicata. All'interno di un primo macro-blocco vengono gestiti i prodotti di un editore di riferimento nel panorama editoriale italiano. Una prima sotto-area di magazzino è dedicata alle "novità librerie"; gli ordini sono tipicamente di grandi dimensioni e vengono allestiti mediante l'impiego di un sistema pick-to-box. La soluzione si compone di una linea attrezzata con rulliere motorizzate, e scaffalature con una postazione a picking per ogni codice ai livelli inferiori e stock ai livelli superiori. Gli operatori lavorano all'interno

di stazioni di prelievo pre-assegnate e, guidati da display luminosi, evadono l'ordine (o una porzione di esso) collocando i volumi richiesti all'interno di cartoni, che a fine linea vengono dotati di packing list, chiusi ed etichettati in modo automatizzato. Il sistema è in grado di evadere fino a 2.000 ordini a settimana, servendo librerie in tutta Italia.

Una seconda area è riservata allo stoccaggio dei prodotti "education".

L'allocazione ai vani è effettuata in funzione della classificazione ABC in base alle movimentazioni. Durante le operazioni di messa a stock, le UdC sono assegnate alla prima posizione libera, con eventuale successivo riposizionamento durante le ore notturne; per l'allocazione a picking viene assegnata una cella completa agli articoli di classe "A" (pari ad 1 pallet), mentre per le classi "B" e "C" le celle sono frazionate in altezza (pari a mezzo pallet a picking per referenza). Per quanto riguarda le attività di prelievo – si parla tipicamente di ordini grandi (pallet interi) e caratterizzati da elevata stagionalità – il sistema di magazzino WMS prevede ad assegnare le liste di prelievo in modo che le percorrenze risultino ottimizzate; le attività di allestimento ordini sono realizzate mediante l'ausilio di carrelli commissionatori (altezza di sollevamento pari a 110 cm). Una terza area ospita merce "varia" (non novità librerie e non "education"): essa si sviluppa su 7 livelli in altezza, di cui i primi due sono a picking e quelli superiori di stoccaggio intensivo. Per l'evasione degli ordini di riforni-

nimento si utilizza principalmente una linea "pick-to-light" che, opportunamente reintegrata durante le ore notturne, consente di gestire fino a 13.600 codici e garantisce l'evasione puntuale di oltre 20.000 righe d'ordine di rifornimento al giorno. Per gli ordini che, per le loro caratteristiche, non vengono evasi con la linea pick-to-light, il sistema prevede 4 differenti modalità di allestimento, in funzione delle caratteristiche di peso dell'ordine. Per ordini superiori ad

una certa soglia limite, la logica di allestimento è di tipo order picking; in caso di ordini molto piccoli, il prelievo è di tipo massivo con logica batch picking, seguito da un successivo sorting in fase di confezionamento. Nei casi intermedi si effettuano missioni seguendo una logica di batch picking con sorting contestuale al prelievo, evadendo fino a 12 ordini per

missione: sono impiegati carrelli dotati di 12 cassette, ciascuno assegnato ad un ordine cliente o ad una porzione di esso. Nei diversi casi il supporto può essere cartaceo o, come nel caso dei prodotti "education", mediante radiofrequenza e lettori barcode affidati agli operatori. Infine, esiste un'ulteriore area attrezzata in cui è possibile realizzare attività a valore aggiunto qualora vengano richieste dai clienti (per esempio etichettatura, prezzatura, ecc.).

L'altro macro-blocco è prevalentemente dedicato ad un distributore di prodotti editoriali leader in Italia. Le attività logistiche rappresentano il core business e la complessità è rilevante (il catalogo è molto ampio, con un elevato numero di codici, la maggior parte dei quali a medio-bassa movimentazione). La gestione degli articoli di classe "A" – pochi codici caratterizzati da un elevato flusso in uscita – sono gesti-

**La struttura pavese
occupa
una superficie
complessiva
di 80 mila mq,
suddivisi in due
macro-blocchi**





CARRELLO TRILATERALE PER I PRODOTTI "A" E "B" DEL DISTRIBUTORE. IN BASSO, PARTICOLARE DEL SISTEMA DI SORTING

ti su scaffalature tradizionali bifronti (7 livelli in altezza) con picking ai primi due livelli (1 pallet a picking per ogni referenza) e stock ai livelli superiori; lo stesso sistema è impiegato anche per gli articoli di classe "B", con la differenza che ciascuna ubicazione ai livelli di picking è ulteriormente divisa in altezza per ospitare due "mezzi" pallet. Per gli "A" e i "B" le movimentazioni dei materiali sono effettuate mediante l'impiego di carrelli trilaterali con operatore in quota; vi sono guide interrate che convogliano il carrello, in modo da preservare la merce e la scaffalatura dal rischio di eventuali urti o danneggiamenti. Per gli articoli di classe "C", caratterizzati da una bassa movimentazione, è invece implementata una scaffalatura dedicat, in grado di ospitare 12.000 referenze, tipicamente gestite a cartoni. Per effettuare le operazioni di prelievo si ricorre all'impiego di carrelli commissionatori in altezza con uo-

mo a bordo.

Occorre inoltre sottolineare che la gestione delle "novità librerie" è realizzata anche mediante scaffali a gravità per aumentare il numero di codici gestiti, con stock ai 3 livelli superiori. In caso di grandi flussi previsti, come avviene anche per il cliente descritto in precedenza, vi è la realizzazione di "preconfezionati", ovvero colli già pre-allestiti e stoccati in modo che siano disponibili per la spedizione una volta richiesti dai punti di consegna; ciò consente una notevole riduzione del lead time, con conseguente incremento del livello di servizio offerto al cliente. Infine, la merce in uscita è tipicamente diretta verso due canali differenti; da un lato, verso i due Ce.Di. di Milano e Roma: si tratta principalmente di bancali interi mono-referenza (prelevati direttamente dalla zona di stoccaggio) o multi-referenza (risultato dell'attività di picking). Dall'altro, il magazzino rifornisce i singoli punti vendita (librerie), sfruttando il network distributivo di CEVA Logistics.

Si è presentato il caso di un grande hub logistico multi - cliente per il settore editoria. Il magazzino, che distribuisce libri in tutta Italia, si articola in diverse sotto-aree nelle quali gestisce le attività di stoccaggio, allestimento ordini e gestione dei resi grazie al supporto di WMS, radiofrequenza e anche una parziale automazione dei processi. La soluzione implementata, superato lo start-up iniziale, ha finora mostrato di essere in linea con gli obiettivi aziendali prefissati. In particolare, fra i principali benefici il management ha rilevato un generale incremento del livello di servizio e dell'efficienza delle operations. Per il futuro, l'azienda sta valutando la possibilità di estendere la distribuzione diretta a partire da Stradella anche verso altre città (oltre all'area milanese già servi- ■





NOVITÀ

INCONTRI ITINERANTI DELLA LOGISTICA
PERCORSO MAGAZZINI

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

Assollogistica Cultura e Formazione

Laura Morace

Cell. 334 6852762

Tel. 02 66989866

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

I NOSTRI PROSSIMI CORSI DI FORMAZIONE

OPERATIONS

L'ABC DELLE OPERAZIONI DI ESPORTAZIONE

7 aprile 2011

IL MAGAZZINO: CHIAVE DI VOLTA DELLA SUPPLY CHAIN

12 aprile 2011

STRUMENTI DI CONTROLLO NELLE TRANSAZIONI INTERNAZIONALI

13 aprile 2011

EXPORT MINUTO PER MINUTO

12 maggio 2011

REGULATION

GESTIONE DELLE CONTROVERSIE NEL TRASPORTO
INTERNAZIONALE SU GOMMA

4 maggio 2011

LE COOPERATIVE: MODALITÀ OPERATIVE, APPALTO E SICUREZZA

10/11 maggio 2011

PROCEDURA PER L'OTTENIMENTO DELLO STATUS
DI ESPORTATORE AUTORIZZATO E LA CERTIFICAZIONE A.E.O.

24 maggio 2011

STRATEGY

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

5 aprile 2011

CLOSING THE LOOPS

23 maggio 2011

LEAN DISTRIBUTIONS

25 maggio 2011

MANAGEMENT

PROGRAMMAZIONE DELLA PRODUZIONE INTEGRATA CON LA LOGISTICA

5 maggio 2011

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%.

Al 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@assollogistica.it

LA ROTAIA AVANZA PER FRENARE I TIR

Le società InRail e Inter-rail rappresentano un inedito modo di intendere il trasporto ferroviario nel nord est. Scopriamo come.

di Paolo Sartor

Lunico mezzo per sviluppare un sistema ferroviario di qualità nel nostro Paese è quello di favorire la libera concorrenza tra i diversi attori del sistema logistico italiano. Sulla base di questo ragionamento la Regione Friuli Venezia Giulia ha posto come obiettivo primario lo spostamento del traffico merci dalla strada a modalità meno impattanti per l'ambiente e il territorio come la ferrovia e il trasporto via

mare. Nello specifico il trasporto ferroviario svolge nella regione nord-estina un ruolo di integratore e propulsore del traffico marittimo in relazione alla disponibilità di tre porti e quattro interporti/piattaforme logistiche, che richiedono un sistema di trasporto efficiente e a costi competitivi. La disponibilità di tale sistema portuale e la strategicità di collegamenti efficienti e affidabili tra

porto e retroporto è giudicato quindi fondamentale per stare sul mercato e vincere la competizione internazionale. Un ulteriore e contingente problema sarà generato a breve dalla riduzione della capacità di trasporto merci in transito sulla direttrice autostradale Est - Ovest - in particolare sulla autostrada A4 Venezia - Trieste - durante i lavori per la realizzazione della terza corsia e gli interventi di potenziamento della rete ferroviaria e realizzazione del tunnel lungo l'asse del Brennero più a ovest.

Di conseguenza, il poter disporre di un "sistema logistico ferroviario regionale" che sviluppi ed evolva il modo di intendere e fare impresa ferroviaria rappresenta la "mission" dei progetti di Inter-

Rail e InRail. Gli obiettivi sono chiari e rispondono a tre elementi strategici: garanzia al mantenimento e sviluppo dei traffici; una risposta al rischio di marginalizzazione e monopolizzazione dei traffici da parte delle imprese ferroviarie

estere; un'opportunità per il mondo industriale regionale. L'esperienza di InRail (società ferroviaria con sede a Udine) e InterRail (società di logistica udinese di proprietà della Fantoni e della ABS Acciaierie Bertoli Safau) dimostra come al soggetto pubblico spetta la responsabilità di farsi da integratore con competenza, far parlare i sistemi modali, dare segnali forti di efficacia e razionalizzazione del sistema logistico.

Mediamente ogni 13 secondi, sulla A4 Venezia - Trieste transita un automezzo pesante. Con queste premesse, e nella certezza che nei prossimi anni, a cantieri della terza corsia aperti, le statistiche saranno ancora più preoccupanti, la Regione Friuli Venezia Giulia ha deciso di partecipare, attraverso Friulia SpA (finanziaria regionale), a un'operazione da 1 milione di euro che mira a togliere dalla rete autostradale regionale 150 mila mezzi pesanti a partire dal 2010 per affidarli al sistema logistico integrato della regione, che prevede, come detto, il potenziamento del trasporto ferroviario e della via marittima. È questo il

**Nella Regione
il trasporto
ferroviario
svolge un ruolo
di propulsore
e integratore del
traffico marittimo**



Fotofila.com

compito che si è assunta InRail, società mista pubblico-privata della quale fanno parte Railway Managers (con il 51% delle quote), Friuli Venezia Giulia Regional Bank Friulia (al 35%) e appunto Inter-Rail (14%). Il progetto si inquadra nella logica di dare una risposta alla domanda di logistica efficiente ed efficace basata sul rilancio della ferrovia in modo da favorire la connessione con le infrastrutture logistiche esistenti (dal sistema portuale alle zone industriali, ai centri intermodali) e tra queste e le linee di comunicazione. Peraltro il socio InterRail si inserisce in un sistema a rete di cui fanno parte InRail Srl, la società di trazione e la Ferrovia Udine

Cividale (E.U.C.), destinata ad assumere un ruolo centrale sia nella complementarietà con il sistema del trasporto pubblico locale sia con riferimento al traffico merci. E' evidente che la collabora-

Collaborazione verrà richiesta e rivolta anche ai trasportatori su gomma, indispensabili per certi ruoli

zione verrà rivolta e richiesta anche ai trasportatori su gomma che sono e saranno indispensabili per il movimento delle merci. InterRail, in questo progetto complessivo, si propone quindi come soggetto facilitatore e ottimizzatore delle varie attività apportando know-how e peso con-

trattuale nella gestione dei traffici e nella negoziazione delle tariffe, in sinergia con le ferrovie estere di bandiera quali RCA, SZ, HZ e Trenitalia/Serfer sul territorio nazionale. I servizi di logistica di InRail SpA sono stati affidati a Inter-rail SpA. L'offerta si concretizza in attività di logistica integrata con servizi di deposito, handling, gestione degli ordini dagli stabilimenti di produzione fino al mercato di consumo della grande distribuzione organizzata. L'operatore logistico ferroviario si propone di studiare progetti su misura per gestione di flussi di prodotti industriali e soluzioni nella logica del door to door. I settori di attività principali sono siderurgico, prodotti forestali, quello dei grandi clienti istituzionali e beni di largo consumo. ■



Trasportiamo il futuro dell'ambiente.



Green Logistics. Il trasporto combinato risparmia energia, riduce le emissioni ed alleggerisce il traffico su strada. Ogni giorno trasportiamo migliaia di spedizioni attraverso tutta l'Europa – in modo affidabile, efficiente e competitivo. Viaggiate con noi.

www.hupac.ch

HUPAC
moving together

QUALITÀ FA PURE RIMA CON RESPONSABILITÀ

Uno studio Bocconi, con Fondazione Ernesto Illy e Centromarca, illustra che le aziende “quality oriented” creano più valore durevole.

di Giorgio Cristaldi

Essere un'azienda che investe di più per garantire qualità e valore ai propri prodotti e servizi non comporta una penalizzazione della proprietà rispetto alle aziende che puntano prevalentemente su contenimento dei costi (e quindi sul prezzo). Il maggior sforzo profuso nella qualità permette invece di generare un valore più ampio per tutte le componenti del soggetto economico aziendale in senso ampio (gli stakeholder), garantendo una maggiore sostenibilità e ponendo le basi per più solidità nel medio-lungo termine. A confermare queste affermazioni è uno studio sulle aziende europee condotto dal CRESV Bocconi, centro di ricerche su “sostenibilità e valore”, in collaborazione con Fondazione Ernesto Illy e Centromarca, associazione italiana dell'industria di marca, proseguimento di una ricerca condotta lo scorso anno, che ha messo in luce come le aziende orientate alla qualità e al valore siano più attente alle esigenze della società in senso ampio.

Lo studio ha coinvolto un campione di 102 aziende europee dei settori di abbigliamento, accessori, alimentare, automobili e grande distribuzione. La prima parte della ricerca ha permesso di ripartire il campione tra aziende che competono sul prezzo e realtà che

puntano alla qualità, per poi paragonare le rispettive capacità di generare valore economico. Il confronto su diversi indicatori per il periodo 2000-09 illustra che non esiste scostamento rilevante tra i rendimenti dei due rag-

Nella ricerca sono state coinvolte 102 aziende europee di vari settori, tra cui abbigliamento, alimentare e automobilistico

gruppamenti nell'ottica di creare valore per la proprietà. *“I nostri risultati ci dimostrano che le aziende che concentrano la strategia sull'investimento di lungo periodo e dunque su qualità e valore (value) generano mediamente un rapporto tra Ebitda (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) su fatturato di poco inferiore al 16%, contro il 13% generato dalle aziende orientate prevalentemente al contenimento dei costi e alla salvaguardia dei risultati economici di più breve periodo (cost),”* spiega Maurizio Dallochio, Nomura chair of corporate finance alla Bocconi e coordinatore scientifico della ricerca. *“Tuttavia, analisi più rigorose ci inducono a affermare che non è corretto sostenere una prevalenza in termini inequivocabili delle aziende “value” rispetto alle “cost” nella capacità di generazione di valore per gli azionisti (ovvero lo “shareholder value”).”*

gruppi. *“I nostri risultati ci dimostrano che le aziende che concentrano la strategia sull'investimento di lungo periodo e dunque su qualità e valore*

La ricerca è poi proseguita, analizzando la diversa capacità fra le due tipologie di aziende nel creare un valore più ampio per tutti i portatori di interesse che si relazionano con la società (gli stakeholder) e dunque di garantire una maggiore sostenibilità di lungo termine. I risultati evidenziano la superiorità delle aziende “value”. Esse paiono in grado di meglio soddisfare lo spettro allargato di stakeholder, dai dipendenti ai clienti, dalla comunità all'ambiente. Per quanto riguarda le risorse umane, dai dati

Fotolia.com



emerge che in generale le aziende "value" qualificano maggiormente il proprio personale, con programmi di training e specializzazione, e hanno un costo medio per dipendente più consistente. Sul fronte delle relazioni con i soci e con la comunità finanziaria, la comunicazione è più intensa tra le aziende "value". Una loro maggiore trasparenza è anche indicata dal fatto che, per esempio, la totalità delle aziende del comparto accessori e il 71% nella distribuzione (contro lo 0% e 28% di quelle "cost") hanno ricevuto un giudizio di rating di credito, sistema di valutazione su base volontaria.

Per la categoria dei clienti e utenti le analisi evidenziano che strategie di "customer loyalty", un mezzo importante per generare valore di lungo termine, sono intraprese dalla totalità delle aziende "value" del settore auto-

mobilitico e dal 29% della grande distribuzione mentre i risultati per le aziende "cost" sono molto più contenuti. Un miglior presidio delle aziende "value" è anche illustrato dal fatto che la loro selezione dei fornitori è più attenta e accurata; esse sono anche più inclini a stabilire e mantenere rapporti di lungo periodo nei rapporti di fornitura (40% e 29% nel caso delle aziende "value" del settore alimentare e automobili-

stico; praticamente assente per le aziende "cost" di questi comparti). *"La capacità di generare valore per la comunità intorno alla quale un'azienda opera è un altro sintomo evidente di sostenibilità di lungo termine - affer-*

ma Dallochio. *"La nostra ricerca ha messo in luce che i contributi diretti a favore della comunità (in particolare verso cultura, sport e educazione) - un indicatore potente della capacità di generare indirettamente ma sostenibil-*

mente valore nel lungo periodo - sono sempre presenti nelle aziende "value" e più raramente in quelle "cost". Lo studio rileva tali contributi nella totalità delle aziende "value" del settore accessori, contro il 32% delle aziende "cost", nel 62% delle aziende "value" alimentari, contro il 50% di quelle "cost". " Infine, anche l'attenzione per

l'ambiente è un fronte sul qua-

le si distinguono le aziende "value". Una specifica strategia ambientale è, per esempio, formulata dal 55% delle aziende alimentari che puntano alla qualità, contro il solo 5% delle "cost", e dall'84% delle aziende "value" della grande distribuzione, contro il 27% di quelle "cost". *"Ormai da molto tempo il mercato dei beni di consumo è caratterizzato da un'esasperata competizione di prezzo, che si traduce in distruzione di valore, banalizzazione dell'offerta, con effetti pesanti sulle filiere e sul sistema economico complessivo, visto che non ne deriva alcun contributo alla crescita dei mercati, che restano stagnanti o addirittura calanti - sottolinea Luigi Bordoni, presidente di Centromarca - Ci auguriamo che le evidenze scientifiche contenute nello studio realizzato dai ricercatori dell'Università Bocconi possano contribuire a rafforzare il dibattito già presente nella filiera e a ridare spinta ai progetti - quanto mai attuali - che sui temi della creazione congiunta di valore abbiamo iniziato a sviluppare con la moderna distribuzione già negli anni della presidenza di Ernesto Illy".* ■

Le imprese 'value' presentano una selezione accurata dei fornitori e più attenzione ai temi ambientali



LA RISTORAZIONE IN AIUTO DELLA FILIERA

Lo dice una ricerca della Fipe secondo la quale gli italiani, a differenza degli altri europei, amano di più i consumi fuori casa.

a cura di **Eleonora Rota**

In un contesto di caduta della domanda a livello europeo, la ristorazione italiana rappresenta un'eccezione. E' quanto emerge da una ricerca del Centro studi Fipe dal titolo "L'Europa al ristorante: consumi e imprese" presentata alla fiera "Sapore" di Rimini Fiera. Il settore dei consumi fuori casa risulta nel nostro Paese in crescita e si conferma svolgere una funzione anticiclica nell'ambito dell'agroalimentare, rappresentando quasi un'ancora di salvezza per molte imprese della filiera.

Lo studio effettua una fotografia dei consumi in Europa dell'ultimo decennio con un particolare approfondimento sul settore alimentare domestico e fuori casa. I consumi alimentari - secondo quanto contenuto nella ricerca - restano una voce di spesa di primaria importanza. Nell'Unione Europea valgono 882 miliardi di euro, pari al 13,1% della domanda complessiva. Soltanto per l'abitazione gli europei spendono di più. Se poi si includono nella spesa alimentare anche la quota destinata ai consumi fuori casa, pari a 468 miliardi di euro, l'alimentare rappresenta un quinto del budget complessivo di spesa dei cittadini europei. In dieci anni i consumi alimentari sono aumentati, in Europa, di 58 miliardi di euro, 37 in casa e 21 fuori casa, con tassi di crescita identici (circa 5 punti

e mezzo percentuali). L'aumento è da attribuirsi per due terzi ai consumi alimentari in casa e per il restante terzo a quelli fuori casa. A livello di eurozona il contributo del consumo domestico è ancora più significativo ad indicare che nei Paesi economicamente più forti si sta registrando un deciso rallentamento dei consumi in bar e ristoranti a vantaggio di quello in casa. In questo panorama fa però eccezione l'Italia.

Nel nostro Paese la crescita della domanda alimentare è da attribuirsi per la quasi totalità ai fuori casa. In termi-

ni di spesa pro-capite i consumi alimentari domestici, espressi in standard di potere d'acquisto, collocano l'Italia in un gruppetto di Paesi che risulta assai disomogeneo in termini di livelli di sviluppo. I modelli di consumo dipendono anche dalle storie dei Paesi, dalle caratteristiche culturali, oltre che dai modelli di produzione. Anche in relazione ai consumi alimentari extradomestici, quote elevate di consumi fuori casa non sempre corrispondono a livelli più alti di consumi pro-capite. E' il caso, ad esempio, di Spagna e Italia rispetto a Regno Unito, Danimarca o Lussemburgo.

Fotolia.com



L'Italia si colloca di venti punti percentuali al di sopra dei valori medi dell'Europa a 27 Paesi e dell'eurozona. Anche sul fronte dei prezzi - spiega la ricerca - esiste una leggenda metropolitana. I dati mostrano che a partire dal 2005 il tasso di crescita dei prezzi della ristorazione è stato in Italia, con l'eccezione del solo 2010, costantemente al di sotto delle medie dell'Unione europea e dell'eurozona. Le circostanze che i tassi di inflazione della ristorazione seguano in tutta Europa una traiettoria simile e che i differenziali con l'inflazione generale risultino abbastanza omogenei stanno lì a dimostrare che i meccanismi di formazione del prezzo di questo settore sono guidati da logiche imprenditoriali adeguate alle caratteristiche del settore.

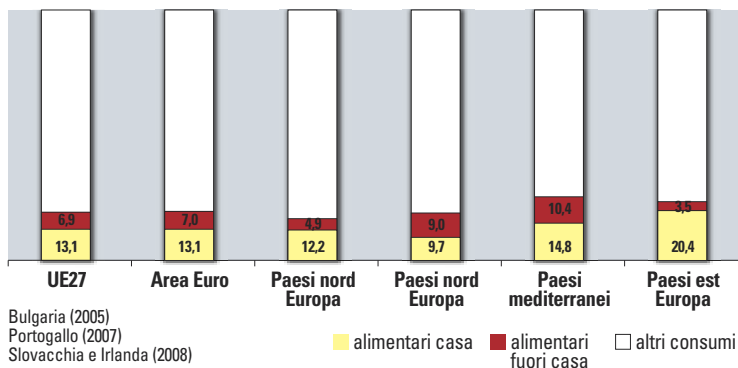
INFO: L'intera ricerca può essere scaricata all'indirizzo: <http://www.fipe.it/fipe/Centro-stu/Ricerche/L-EUROPA-AL-RISTORANTE-2011-con-cope.pdf>



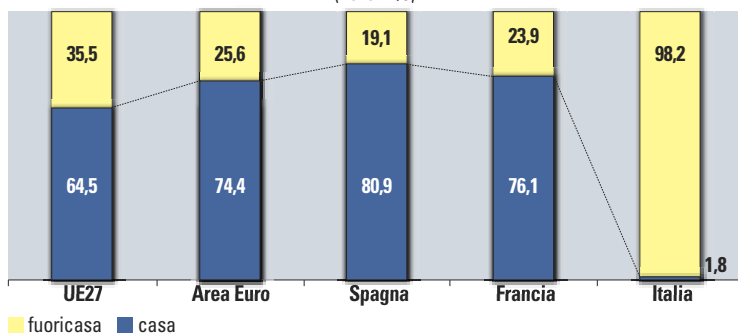
CARATTERISTICHE DELLA RICERCA FIFE

L'analisi è stata condotta con riferimento a un arco temporale che va dal 1999 al 2009, inglobando dunque il biennio della grande crisi. Nella prima parte sono considerate le informazioni statistiche relative al valore e alla struttura dei consumi per ciascuno dei 27 Paesi dell'Unione Europea utilizzando il valore medio aggregato in funzione di benchmark. Particolare enfasi viene posta alle relazioni esistenti, nell'ambito di ciascun Paese, tra i consumi alimentari in casa e i consumi alimentari fuori casa. I dati provengono dalla banca dati dell'Eurostat e dagli Istituti di statistica nazionale dei Paesi dell'Unione Europea. Si è scelto di utilizzare le parità di potere di acquisto solo nelle tavole relative alla spesa pro-capite per consentire un confronto tra i diversi Paesi. Negli altri casi le parità non sono state utilizzate in quanto il confronto avviene in termini di quote di spesa e di dinamiche interne ai singoli Paesi e pertanto si è fatto ricorso alla valute nazionali. I valori assoluti sono espressi in euro utilizzando per i Paesi non appartenenti all'eurozona il tasso di cambio dell'anno corrente, mentre i valori reali sono espressi in euro a valori concatenati con riferimento all'anno 2000. In questo caso il tasso di cambio utilizzato per i Paesi non appartenenti all'eurozona è relativo all'anno 2000. Nella seconda parte vengono presentati i rapporti caratteristici di alcune variabili relative alla struttura delle imprese che operano nel mercato alimentare fuori casa. Nella terza parte, infine, vengono illustrati i dati aggiornati sulla dinamica dei prezzi a livello di totale economia, di consumi alimentari domestici e di consumi alimentari extra-domestici.

I CONSUMI ALIMENTARI IN CASA E FUORI CASA (quote % sul totale consumi - anno 2009)



I CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DEI CONSUMI ALIMENTARI NEL DECENNIO 1999/2009 (valori %)



PRODOTTI SURGELATI, MA DOV'È LA CRISI?

E' tutto il comparto a reggere bene e in ripresa risultano anche i consumi dei piatti pronti, dopo un lungo triennio di stagnazione.

a cura della **Redazione**

Landamento dei consumi di alimenti surgelati non conosce crisi e il settore si conferma in crescita costante. E' stato così anche nel 2009 e, in base alle prime stime, la situazione si dovrebbe essere replicata anche nel 2010. Il comparto è stato tra i protagonisti a Rimini Fiera, in occasione di Sapore Tasting Experience, manifestazione dedicata a tutto il food, seafood e beverage per il consumo extradomestico. Alla fiera romagnola era in mostra una panoramica completa di prodotti che spaziano dalle food solutions per il catering alle bevande, dal prodotto surgelato alle specialità regionali italiane ed estere, dal seafood alla pasta fresca, con interessanti focus su olio extravergine di oliva, birre speciali e artigianali, vini, spumanti e champagne. Con il patrocinio del ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, Regione Emilia-Romagna e Provincia di Rimini, Sapore 2011 ha visto aggiungersi lo svolgimento in contemporanea di Agrifil, salone dedicato alla filiera agroalimentare organizzato da CMF srl con la collaborazione di Coltura&Cultura.

Nel primo quadrimestre del 2010, si è registrato un aumento medio dei consumi complessivi dei surgelati del 3,1% che interessa in particolare ve-

getali, patate e pesce. Inoltre, dopo un triennio di stasi, nel 2010 sono tornati a crescere i consumi di piatti pronti surgelati, a conferma che i primi se-

Crescono bene i vegetali semplici (+4,2%) e quelli preparati (+8%), mentre registrano una stasi zuppe e minestroni

nel retail e dell'1,2% nel catering. Tra le varie tipologie di prodotto al primo posto si confermano i vegetali, che rappresentano il 43% delle vendite al consumo con circa 225 mila tonnellate (+2,3%).

Le diverse categorie di cui si compone il segmento hanno mostrato andamenti anche molto diversificati: a fronte di un'ottima performance dei vegetali semplici (+4,2%), registriamo la stasi delle zuppe e minestroni. Un cenno particolare meritano i vegetali preparati, caratterizzati da una assoluta originalità e con un alto servizio del prodotto, cresciuti nel 2009 di oltre l'8% rispetto al 2008. In aumento del 6,6% nel 2009 i consumi di patate, segmento che rappresenta il 14% del totale delle vendite. Nel 2009 ha

registrato una buona performance anche il settore delle carni (+3,6% le bianche, +4,7% le rosse), che da circa un triennio inizia a essere apprezzato dal consumatore, precedentemente meno attratto da questo segmento di alimenti surgelati. Dell'1,9% sono aumentate le vendite di pizze e snack grazie anche al lancio di prodotti innovativi come, ad esempio, le pizze farcite che hanno attratto nuovi segmenti di consumatori. Nel 2009 il comparto dei prodotti ittici surgelati ha mostrato nel canale retail anda-

registrato una buona performance anche il settore delle carni (+3,6% le bianche, +4,7% le rosse), che da circa un triennio inizia a essere apprezzato dal consumatore, precedentemente meno attratto da questo segmento di alimenti surgelati. Dell'1,9% sono aumentate le vendite di pizze e snack grazie anche al lancio di prodotti innovativi come, ad esempio, le pizze farcite che hanno attratto nuovi segmenti di consumatori. Nel 2009 il comparto dei prodotti ittici surgelati ha mostrato nel canale retail anda-

Fotolia.com



NELL' EXTRADOMESTICO SI SUPERA IL 35%


Nel 2009 il mercato dei consumi alimentari extradomestici ha raggiunto in Italia il valore di circa 70 miliardi di euro, un volume d'affari pari al 33,5% del totale dei consumi alimentari su cui ha pesato la crisi economica con una flessione comunque contenuta nell'1,2%. Nel comparto extradomestico continua però la crescita della domanda di surgelati, che nel 2009 è stata di 293.286 tonnellate (36,5% dell'intero comparto), mentre più in particolare i consumi di alimenti surgelati, solo nel catering, sono saliti gradualmente e progressivamente in Italia di oltre il 21% negli ultimi nove anni. Ciò è dovuto soprattutto al fatto che ormai la ristorazione professionale si affida con convinzione al prodotto surgelato come prima scelta, non più soltanto in sostituzione del fresco.

menti differenti nei diversi comparti, senza in ogni caso accusare flessioni degne di nota, ma una buona performance hanno registrato i prodotti innovativi panati e castellati aumentati del 4,1% rispetto al 2008. La crisi economica e le ridotte capacità di acquisto hanno invece influito negativamente nel comparto dei piatti ricettati, il cui consumo è apparso in lieve flessione rispetto al 2008. Il segmento appare però in ripresa nel 2010. ■



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 Bois, 1
Tel. +39 035 292811 • Fax +39 035 303978

www.sebino.eu

NASCE IL DISTRETTO DELL'ORTOFRUTTA

La neonata società consortile per azioni aggrega 23 soggetti operanti nel settore, oltre a due centri universitari di ricerca.

di **Giovanna Galé**

Presso Regione Lombardia, nella sede di via Pola, Ambrogio De Ponti, presidente del neocostituito "distretto della filiera ortofrutticola" ha presentato caratteristiche e finalità della nuova società consortile per azioni. Alla base del nuovo distretto l'aggregazione e cooperazione di 23 soggetti operanti nel settore ortofrutticolo, più due centri universitari di ricerca. L'iniziativa è stata voluta per promuovere e tutelare il dinamico e articolato insieme delle imprese agricole e agroindustriali interdipendenti tra loro della filiera ortofrutticola attive in Lombardia, una delle più importanti aree del comparto a livello nazionale. Per questo è stata individuata la formula ottimale del "distretto di filiera", atto non solo a rappresentare nella sua completezza l'intero sistema produttivo locale, ma soprattutto efficace per tutelare e promuovere le produzioni di aziende accomunate da un'identità storica e territoriale.

All'appuntamento milanese – al quale hanno partecipato anche l'assessore all'Agricoltura della Regione Lombardia Giulio De Capitani, il direttore del Dipartimento di economia e politica agraria, agroalimentare e ambientale dell'Università di Milano prof. Dario Frisio, e il prof. Carlo Batin del Dipartimento di informatica, sistemistica e comunicazione Univer-

sità degli Studi Milano Bicocca – sono stati illustrati i programmi del neonato distretto che si prefigge di promuovere azioni rivolte allo sviluppo e all'innovazione, all'internazionalizzazione dei mercati, alle economie di scala; favorisce inoltre politiche del lavoro e fiscali; collabora con le pubbliche amministrazioni nelle procedure burocratiche e di interesse per tutto il comparto; presenta richieste di accesso alle agevolazioni previste

da leggi regionali, nazionali, comunitarie, a favore di tutti i consorziati; infine promuove il consumo dei prodotti ortofrutticoli. Uno dei principali punti di forza del consorzio è la forte integrazione esistente tra i vari soggetti della filiera: dalle imprese a monte della produzione agricola ai produttori ortofrutticoli stessi, a coloro che si occupano di macchinari, accessori e impianti, fino agli operatori della logistica e della distribuzione. ■



CHI NE FA PARTE

I soggetti economici coinvolti nel distretto appartengono in particolare alle seguenti categorie: produttori agricoli (orticole e frutticole di I gamma, IV e V gamma), organizzazioni di produttori (agro-industria e commercializzazione dei prodotti ortofrutticoli e indotto, materiali di propagazione e sementi, chemicals, impianti e attrezzature, imballi, logistica e trasporti, servizi). Assistenza, promozione, innovazione e organizzazione sono parole chiave per il distretto, tutto ruota intorno alle necessità del settore e dei consorziati, per dar loro rappresentatività e garanzia verso i propri interlocutori e clienti, in Italia e all'estero.

30 GIORNI NOTIZIE DEL MESE

a cura di **Andrea Bianchi**

ARCESE DESIGNATO ALLA PROSSIMA PRESIDENZA ANITA

Il Consiglio nazionale di Anita ha designato Eleuterio Arcese alla guida dell'Associazione per il prossimo triennio. La proclamazione ufficiale avverrà in occasione della prossima assemblea generale che si terrà a giugno a Roma. Arcese è presidente dell'associazione confindustriale dal 2005. Già al secondo mandato è stato designato dalla platea di imprenditori per il triennio 2011-2013. E' presidente del gruppo Arcese Trasporti Spa, leader nel settore autotrasporto e logistica in Italia, con filiali in tutta Europa. Ha una flotta privata tra le più grandi in Europa e un fatturato annuo di circa 700 milioni di euro. E' stata una delle aziende pioniere nel trasporto intermodale; oggi possiede oltre 70 piattaforme in 16 Paesi nel mondo ed è tra i primi specializzatori aerei nella classifica IATA.

CEVA ESPANDE LA SUA PRESENZA IN MEDIO ORIENTE

Il 3PL ha annunciato l'apertura di una nuova struttura di 63.000 mq a Jebel Ali Free Zone (Jafza), Dubai, portando così a oltre 100.000 mq il totale delle superfici dei magazzini in Medio Oriente. Il nuovo centro, che prevede anche appositi spazi per gli uffici, sostiene la strategia di crescita di Ceva in Medio Oriente, basata sulla capacità di offrire efficienze operative e costi sostenibili attraverso soluzioni realmente integrate, un network di utenti condiviso e servizi di consolidamento. La nuova struttura si avvale delle ultime tecnologie ed è certificata LEED (Leader-

ship in Energy and Environmental Design); include inoltre uno speciale spazio di 3.000 mq autorizzato a stoccare prodotti di Classe 2, 3 e 4 con licenza di beni pericolosi.

INTERPORTO DI BOLOGNA E PORTO DI LIVORNO SIGLANO ACCORDO

Ha l'obiettivo di sviluppare i flussi di traffico containerizzato tra le due infrastrutture; promuovere relazioni di traffico tra Spagna ed Italia, attraverso i porti spagnoli e francesi; condividere iniziative e soluzioni adottate in merito ai servizi ferroviari-intermodali. Si inserisce in un'ottica strategica molto più complessa che vede l'interporto di Bologna impegnato nell'ampliare i confini della sua area di riferimento e nell'agganciare infrastrutture in grado di alimentare il suo ruolo di concentratore di flussi di traffico da rilanciare verso il nord Europa. "L'Emilia Romagna è una regione con forti potenzialità logistiche sostenute da una forte politica locale che va assecondata con strategie individuali di ampio respiro lì dove il mercato ti guida verso logiche funzionali di cooperazione nell'ambito di confini geografici sempre più flebili." E' quanto dichiara il presidente dell'interporto di Bologna, Alessandro Ricci, più che mai sostenitore del cluster terra-mare che, in un Paese come il nostro, lungo e stretto, è un'ovvietà più che una scelta. L'interporto emiliano - che accoglie treni di 7 società ferroviarie, ha connessioni intermodali periodiche a nord, verso il cuore produttivo dell'Europa, e a sud, verso il Mediterraneo - considera questo accordo l'anticamera di un >

CERTIQUALITY

IL LEADER DELLA CERTIFICAZIONE NELLA LOGISTICA E NEI TRASPORTI

CERTIQUALITY - Organismo specializzato nella Certificazione dei Sistemi di Gestione Aziendale per la Qualità, l'Ambiente, la Salute e la Sicurezza sul lavoro, l'Energia - 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), l'Energia (EN 16001).



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

Via Gaetano Giardino 4 - 20123 Milano - tel. 02 8069171

fax 02 86465295 - certiquality@certiquality.it

www.certiquality.it

VENEZIA: tel. 041 099.1302/2082 - BOLOGNA: tel. 051 50721.75/86

FIRENZE: tel. 055 577304/9060233 - ROMA: tel. 06 97271.1062/090

NAPOLI: tel. 081 5628494 - BARI: tel. 080 3046136

CATANIA: tel. 095 497087/0933262

vero e proprio corridoio intermodale che potrebbe svilupparsi coinvolgendo anche gli interporti di Guasticce e di Prato. L'accordo parte dall'analisi dei flussi merci attuali e potenziali fra le due aree di riferimento per poi individuare azioni concrete in grado di gestire questi flussi da un punto di vista intermodale, garantendo servizi ad alto livello qualitativo.

GEODIS GESTISCE LE ATTIVITÀ LOGISTICHE EUROPEE DI YOOX GROUP

Il 3PL - tramite la società BSL acquisita nel 2010 - ha siglato con Yoox Group un accordo della durata di 6 anni, per la fornitura di servizi di logistica integrata alla nuova piattaforma tecno-logistica globale altamente automatizzata dell'interporto di Bologna. Geodis Logistics gestirà la supply chain di YOOX Group, coordinando le attività di gestione e spedizione di prodotti tessili moda, appesi e stesi, oltre alla gestione del magazzino legato ai prodotti calzaturieri e agli accessori moda, nelle fasi di stoccaggio, imballaggio, spedizione e gestione dei resi, attraverso 68 persone coinvolte nel progetto e l'impiego dei più moderni sistemi di magazzinaggio. Grazie alla tecnologia RFid la gestione e la preparazione degli ordini saranno completamente automatizzate: ogni articolo è fotografato, etichettato, identificato, scannerizzato e successivamente posizionato automaticamente in un'apposita zona del sito.

GEFCO ACCOMPAGNA LA NUOVA PEUGEOT 508 AD ASSISI

L'operatore francese si è occupato del trasporto e della preparazione del nuovo modello Peugeot 508 che è stato presentato in esclusiva ad Assisi il 5

marzo scorso. "Il nostro rapporto con Peugeot, che prevede principalmente le attività di stoccaggio e distribuzione, include anche servizi particolari di preparazione e trasporto di autovetture destinate ad eventi speciali - dichiara Andrea Corbetta, responsabile della divisione trasporti e logistica automobili di Gefco Italia - e siamo particolarmente contenti di aver contribuito al successo di questa manifestazione, organizzata in una location storica ed emozionante". Peugeot ha scelto la cornice incantevole della basilica di Assisi per ospitare la convention e Gefco quale operatore logistico per curare il trasporto di 108 nuovi veicoli, modello Peugeot 508 Station Wagon, che sono stati spediti dai parchi auto Gefco dopo essere stati preparati (lavaggio, settaggio, ecc.) e rifiniti in loco.

GEODIS ZÜST AMBROSETTI ENTRA NEL MONDO DELL' "ESPRESSO"

Dal mese di marzo per le spedizioni mono e multi collo, senza alcun limite di peso, è possibile usufruire del nuovo servizio di distribuzione Top 24 di Geodis Züst Ambrosetti, attivo su tutto il territorio nazionale con consegne espresse. Grazie al know how acquisito da Geodis a livello internazionale - con France Express, storica società francese dedicata all'espresso, e Ciblex, di recente acquisizione - da oggi anche in Italia è possibile usufruire del servizio di spedizioni Top 24. Il servizio consente una copertura della totalità del territorio nazionale, con una riduzione delle zone disagiate; sono previste linee dedicate in partenza dai quattro hub Geodis presenti a Milano, Torino, Bologna e Verona, e un'assistenza clienti pro attiva con servizio customer service preventivo presente in ogni filiale italiana. ■





Engineering 2K S.p.A.



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

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

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



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



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

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

www.eng2k.com

**RISPETTATE
L'AMBIENTE
E CREDETE
NELLA
CONVENIENZA?
CHE
COINCIDENZA,
ANCHE NOI.**



Il sistema pooling di pallet e contenitori CHEP riduce notevolmente i costi totali di distribuzione e migliora l'efficienza della catena logistica della vostra azienda. Grazie alle attrezzature di qualità e ai sistemi di controllo sofisticati, CHEP rispetta l'ambiente e ottimizza i costi: **Se vi riconoscete in questa filosofia, adottatela.**

CHEP ITALIA
Viale Fulvio Testi, 280 - 3° Piano
20126 Milano - Italy
Tel: +39 02 66 15 4811
Fax: +39 02 66 15 4826
www.chep.com

CHEP
SOLUTIONS. LOGISTICS. EFFICIENCY.

ESISTONO I PRODOTTI
PER MIGLIORARE OGNI
ogni giorno.