

UNICAR Luigi Spreafico

PER FRONTEGGIARE LA
CRISI, OFFRIAMO
AI CLIENTI SEMPRE
PIÙ SERVIZI

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Spediz. in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano



LA CATENA DEL FREDDO NON OTTIMIZZA I COSTI

CHIMICA

La domanda interna
non riesce a ripartire

OUTSOURCING

Contract Logistics,
una prima ricerca

CARGO AEREO

Sistema Italia:
l'aeroporto che non c'è



*Ci prendiamo cura
dei vostri prodotti*

***...in ogni istante
della loro vita!***



“Da oltre 75 anni Safim è un marchio di garanzia, qualità ed efficienza, **in tutte le fasi del processo logistico**, per più di 150 aziende. Tutti i giorni. 365 giorni l'anno.”

A. Crivello (CEO)



PIANO DELLA LOGISTICA **Se facessimo scelte precise?**

ASSOLOGISTICA HA SEMPRE APPREZZATO L'IMPEGNO DEL SOTTOSEGRETARIO BARTOLOMEO GIACHINO SIA NEL RIPROPORRE ALL'ATTENZIONE GENERALE IL "PROBLEMA LOGISTICA" SIA NEL METODO SEGUITO NELL'AFFRONTARLO CHE HA COINVOLTO, SI PUÒ DIRE, TUTTI GLI ATTORI DELLA FILIERA. RECENTEMENTE, IL SOTTOSEGRETARIO, IN UN CONVEGNO A ROMA, HA PRESENTATO ANCHE STUDI E RICERCHE CHE DOVREBBERO AIUTARE IL PERCORSO DEL RINNOVAMENTO DEL SETTORE NEL NOSTRO PAESE. NE È VENUTO FUORI UN PIANO MOLTO ARTICOLATO, "ONNICOMPENSIVO", CHE ABBRACCIA E TRATTA OGNI ASPETTO CHE HA O POTREBBE AVERE AT-TINENZA CON LA LOGISTICA. PIANO CHE DOVREBBE ANDARE ORA ALL'APPROVAZIONE DEL CIPE. LE INTENZIONI SONO QUINDI BUONE E CONDIVISIBILI. MA LO ERANO ANCHE NEL 2006, COME NEGLI ANNI PRECEDENTI, QUANDO I GOVERNI SI SONO CIMENTATI CON QUESTE PROBLEMATICHE. I RISULTATI CONCRETI PERÒ SONO STATI ASSAI DELUDENTI. OGGI, LA CONDIZIONE DELL'ECONOMIA NAZIONALE È DRAMMATICAMENTE PEGGIORATA. NON ABBIAMO PIÙ TEMPO. E' UTILE PORTARE AVANTI UN PIANO, SENZA FINANZIAMENTI, CHE AFFRONTA TUTTO, CHE PARLA DI 51 AZIONI PRIORITARIE? NON SAREBBE MEGLIO FARE POCHE SCELTE, STABILIRE PRIORITÀ, ANCHE INFRASTRUTTURALI, E REALIZZARLE SUBITO CON LE POCHE RISORSE DISPONIBILI?



Assologistica

EUROMERCI



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano:

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

2 DICEMBRE 2011

Ore 9,30 - 12,30 Corvoglio

* SPORTELLINO UNICO DOGANALE, CATALIZZATORE D'INNOVAZIONE*

Palazzo Giacomoni, piazza Mercanti 2, Milano

INTERVENGONO

NEREO PAOLO MARCUCCI

Presidente di ASSOLOGISTICA

BARTOLOMEO GIACHINO

Sottosegretario di Stato alle INFRASTRUTTURE E AI TRASPORTI

GIUSEPPE PELEGGI

Dirigente dell'AGENZIA DELLE DOGANE

TERESA ALVARO

Responsabile della DIREZIONE CENTRALE TECNOLOGIE
PER L'INNOVAZIONE DELL'AGENZIA DELLE DOGANE

ALESSANDRO PEREGO

Responsabile degli OSSERVATORI DELLA SCHOOL
OF MANAGEMENT DEL POLITECNICO DI MILANO

MARCO CARENINI

Presidente di AICAI

ANTONELLO FONTANILI

Direttore tecnico di UNIONTRASPORTI

RODOLFO DE DOMINICIS

Presidente e amministratore delegato di UERNIC

RICCARDO STABELLINI

Rappresentante dell'area logistica di AIDEP

Moderatore

Monica Fiventi, redattrice de IL SOLE 24 ORE TRASPORTI

Ore 12,30 - 15,00

CONSEGNA DEI PREMI "IL LOGISTICO DELL'ANNO 2011"

Chiusura

Buffer lunch

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

Sito www.euomerici.it
a cura di **Ornella Giola**
e-mail: ogiola@euomerici.it
cell.331.674.6826

Progetto grafico
Mina Florio

Stampa
Mediaprint Milano

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

Intervista a Luigi Spreafico

**SEMPRE PIU' FLESSIBILI
PER FRONTEGGIARE LA CRISI**

20

Primo Piano

**CHIMICA IN DIFFICOLTA'.
LANGUE LA DOMANDA INTERNA**

23

Primo Piano

**CONTRACT LOGISTICS
UNA PRIMA RICERCA**

26

FOCUS 1 - Surgelati&Catena del freddo

**I CONSUMI CRESCONO MA
LA LOGISTICA NON SI ADEGUA**

35

Marittimo

**PORTO DI NAPOLI: SERVE
UNA LOGICA DI MERCATO**

55

FOCUS 2 - Cargo aereo

**LE COMPAGNIE CREDONO
NELLO SVILUPPO**

58

FOCUS 2 - Intervista a Mearelli

L'AEROPORTO CHE NON C'E'

62

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

8

STAMPA ESTERA

9

REALTA' IN MOVIMENTO

unicar

PARTNER NEI PROBLEMI
Leader nelle soluzioni

Sede Cassago
Bi.Car - Vr
Costa & Zaninelli - Mn
Dell'aglio - Bs
Gi-car - Mo
Idea Diesel due - Bs
Ma.Go. Car - Pv

Sacer - Ud
Somet - No
Tecnomarca - Tv
Ve.Mo. Car - Va
Veyal - Pd
Filiale Ravenna
Filiale Torino

Yale 
People. Products. Productivity.



Numero Verde
800-91.18.38

www.unicar-yale.it

Cala il commercio mondiale

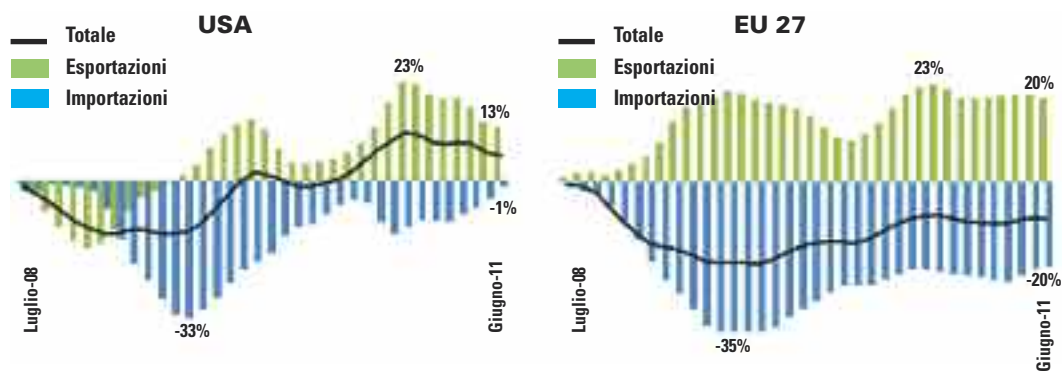
L'International Transport Forum dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico-Ocse ha pubblicato i dati sull'andamento degli scambi commerciali tra le principali economie mondiali nel secondo trimestre dell'anno. I risultati non sono incoraggianti: si è registrata tra aprile e giugno, rispetto allo stesso periodo del 2010, negli scambi tra i paesi del G7 (Canada, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, Italia e Usa) e quelli del Brics (Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa) una crescita limitata all'1,1%, mentre nel primo trimestre l'incremento era a due cifre, più 10,1%. Ciò significa, come sottolinea l'Ocse, che la ripresa economica si è notevolmente "sgonfiata" rispetto alle attese e al buon andamento registrato nel corso del 2010. Le esportazioni, infatti, hanno rallentato la loro corsa: nel primo trimestre del 2011 erano cresciute sull'anno precedente del 7,7% per scendere nel secondo a un più 1,9%. In particolare, la Cina, colpita da una crescente inflazione, che sta arrivando al 6%, ha frenato il suo import, passando da un più 11,1%, segnato nel primo trimestre sul 2010, a più 0,7% del secondo. I problemi inflattivi stanno colpendo fortemente anche la Co-

rea del Sud, altro paese "emergente". D'altro canto la Cina sta continuando a spingere sull'export (più 10% nel secondo trimestre), contrariamente alle indicazioni del governo che miravano a raffreddare la crescita economica per trovare un maggiore equilibrio anche a livello delle implicazioni ambientali. Pure gli Stati Uniti sono in frenata: l'import è cresciuto da aprile e giugno del 3% (contro l'11,1% da gennaio a marzo) mentre l'export è passato dal più 5,6% del primo trimestre al 2,6% del secondo. Nota l'Ocse: "I dati sugli scambi commerciali stanno sottolineando il rallentamento dell'economia mondiale. Il commercio estero via mare nell'Unione europea a 27 e negli Usa si sta stabilizzando sotto i livelli pre-crisi rispettivamente del 3% e del 4%. Sta aumentando il rischio della dipendenza dalla crescita da quanto avviene in Asia con il risultato che stanno diminuendo, già da febbraio scorso, le esportazioni delle economie occidentali sviluppate verso il Far East. La situazione non migliora a livello dei trasporti nazionali a causa della debolezza della domanda interna". Pubblichiamo di seguito una "panoramica" sull'andamento dell'economie Usa e dell'area euro.

USA E UE A 27: traffici via mare

Fonte: OCSE

(andamento luglio 2008 - giugno 2011/ dati in %)



Stime sulla crescita economica

Fonte: Monte dei Paschi di Siena

settembre-11	Area Euro		Italia		USA		Monte dei Paschi di Siena			
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2010	2011	2012	
Citigroup	1,7%	0,6%	0,6%	-0,3%	1,6%	2,1%	Pil Italia	1,2%	0,8%	0,4%
Morgan Stanley	1,7%	0,5%	0,7%	-0,3%	1,8%	2,1%	Consumi nazionali	0,6%	0,7%	0,4%
J.P. Morgan	1,6%	0,9%	0,6%	0,6%	1,4%	1,2%	Investimenti fissi lordi	2,3%	-0,1%	-0,7%
Prometeia*	2,0%	1,6%	0,9%	0,9%	2,3%	2,5%	Esportazioni	8,9%	4,5%	2,5%
IMF	1,7%	1,3%	0,8%	0,5%	1,6%	2%	Importazioni	10,3%	4,7%	2,1%

* Stime di luglio 2011

Principali indicatori a confronto

Periodo	Usa		Area Euro		Italia		
	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	
Pil a/a	Q2 2011	1,0%	1,3%	1,6%	2,4%	0,8%	1,0%
Produzione industriale a/a	giugno-11	3,7%*	3,7%	2,9%*	4,2%	0,2%	2,0%
Prezzi al dettaglio a/a	agosto-11	3,6%*	3,6%	2,5%*	2,5%	2,8%	2,7%
CPI core a/a ⁽¹⁾	luglio-11	1,8%	1,6%	1,2%	1,6%	2,1%	2,1%
Disoccupazione	luglio-11	9,1%**	9,1%	10,0%	9,1%	8,0%	8,0%

(1) Prezzi al dettaglio esclusi alimenti e energia

* relativo a luglio ** relativo al mese di agosto
N.B. Per l'inflazione italiana si considera Nic+tabacco

Le stime sullo sviluppo dell'economia negli Usa, nell'Area Euro e in Italia sono state corrette nell'ultimo mese al ribasso, ciò sta avvenendo principalmente per l'Europa dove il rallentamento è significativo e le previsioni pessimi-

stiche. L'indice Zew sulle aspettative dell'economia, elaborato dal Centro ricerche economiche sull'Europa, che include paesi della Ue, dell'est e la Turchia, è calato in settembre di 11,6 punti ed è il quarto mese consecutivo in cui

flette. Anche la Germania (nonostante la produzione industriale sia a luglio cresciuta a sorpresa del 10,1% anno su anno) sta rallentando la sua corsa: lo Zew tedesco in settembre è sceso di 5,7 punti, toccando quota 43,3, il valore più basso da dicembre 2008. Il Pil tedesco nel II trimestre dell'anno si è fermato a più 2,8% sullo stesso periodo del 2010 dal 4,6% atteso. Gli analisti prevedono un 2012 "difficile", specialmente per l'Italia. Altrettanto fanno le stime del Monte dei Paschi di Siena, che vedono i principali nostri punti critici nella domanda interna (prevista addirittura in calo nel 2012) e negli investimenti.

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



USA: indice nazionale PMI

Fonte: ISM - CPSM

Indice	Dato novembre	Dato ottobre	Scostamento	Direzione prevista	Andamento previsto	Tendenza*
PMI	50.6	50.9	-0.3	Crescita	Più lento	25
Nuovi ordini	49.6	49.2	+0.4	Contrazione	Più lento	2
Produzione	48.6	52.3	-3.7	Contrazione	Più lento	1
Occupazione	51.8	53.5	-1.7	Crescita	Più lento	23
Consegne fornitore	50.6	50.4	+0.2	Rallentamento	Veloce	27
Rimanenze	52.3	49.3	+3.0	Crescita	Più lento	1
Scorte clienti	46.5	44.0	+2.5	Troppo basso	Più lento	29
Prezzi	55.5	59.0	-3.5	Crescita	Più lento	26
Ordini inevasi	46.0	45.0	+1.0	Contrazione	Più lento	3
Esportazioni	50.5	54.0	-3.5	Crescita	Più lento	26
Importazioni	55.5	53.5	+2.0	Crescita	Veloce	24
Economia globale				Crescita	Più lento	27
Settore manifatturiero				Crescita	Più lento	25

* Numero dei mesi nei quali il dato segue lo stesso trend

PMI: gli ultimi 12 mesi

Agosto 2011	50.6	Febbraio 2011	51.1
Luglio 2011	50.9	Gennaio 2011	60.8
Giugno 2011	55.3	Dicembre 2010	58.5
Maggio 2011	53.5	Novembre 2010	58.2
Aprile 2011	60.4	Ottobre 2010	56.9
Marzo 2011	61.2	Settembre 2010	55.3
Media per 12 mesi - 56.9			
Massimo - 61.4 Minimo - 50.6			

Incertezza e debolezza caratterizzano la situazione statunitense, certamente non aiutata dal lungo e duro scontro politico tra l'amministrazione e i repubblicani sul contenimento del debito pubblico. Nonostante qualche segnale positivo giunto a luglio (crescita della produzione industriale del 3,7%, leggero aumento delle vendite al dettaglio e dei consumi personali), in agosto, l'indice nazionale Pmi (risultato delle interviste ai direttori degli acquisti di numerose e importanti aziende in tutti i settori produttivi), che misura le

"attese", si è attestato a 50,6 punti, perdendone quasi 11 sul dato dello scorso febbraio, quando era 61,4. In particolare, l'indice sulla produzione industriale ha perso 3,7 punti su luglio e quello sull'export ne ha persi 3,5. Ad esempio, nel settore dei macchinari, il giudizio è pessimistico: "il lavoro è debole, le aspettative basse e si stanno tagliando investimenti e scorte". Il problema centrale da risolvere è rappresentato dalla mancata crescita dell'occupazione che incide anche sui consumi: non c'è ripresa senza lavoro.

AREA EURO: le attese per la produzione industriale

L'Area Euro continua a fare i conti con il debito pubblico dei paesi periferici e con il "rischio contagio", che sta coinvolgendo anche il nostro paese, che vede costantemente i propri titoli di Stato sotto pressione e allargarsi lo spread con quelli tedeschi. Le politiche di austerità, la necessità di aiutare la Grecia sull'orlo del default, la speculazione sui mercati finanziari stanno giocando un ruolo negativo sulla ripresa e sulla produzione industriale, che dopo le brillanti, e purtroppo illusorie, performance del 2010 sta nell'Area flettendo in maniera sostenuta e costante, minando le aspettative future. La fiducia dei consumatori in questo contesto generale decresce: ad agosto, l'indice che la misura ha perso 5,3 punti. ■



Tecnica

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

Flessibilità

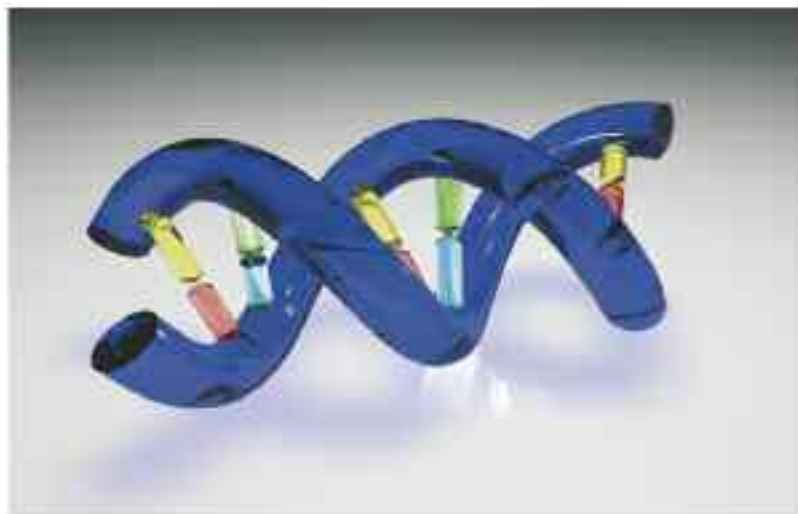
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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

TRASPORTO MARITTIMO

Meno traffici tra Cina e Usa

Il consorzio tra le compagnie armatoriali Cosco Container Lines, Hanjin Shipping, Pacific International Line e Wan Hai Line ha annunciato che ridurrà le navi sul servizio che collega la Cina con Long Beach, California, "durante la prossima stagione invernale". Un primo problema è rappresentato, come nota American Midstream, dal rallentamento che sta registrando "l'immenso motore manifatturiero cinese", seguito dal calo dei consumi negli Stati Uniti. Del resto gli stessi cinesi pensano a una contrazione della loro produzione industriale: le aspettative dell'indice Pmi sono scese da 49,9 di luglio a 49,4 di settembre (un valore sotto 50 indica flessione). Tutto ciò sta portando a un peggioramento dei traffici sulle rotte transpacifiche come dimostra anche il calo dei noli: nella penultima settimana di settembre si è registrata una flessione sulla linea Hong Kong-Los Angeles del 5,6% sulla settimana precedente, con una media dei prezzi sotto i 1.561 dollari per feu. Un dato che rappresenta una caduta del 37% rispetto alle quotazioni del settembre 2010. Ad agosto, all'inizio della peak season, i noli erano mediamente intorno ai 1.800 dollari. Le aspettative erano comunque migliori, in quanto la stagione di punta dei traffici tradizionalmente è sempre durata fino a ottobre. Così non è stato quest'anno.

Ma i noli calano ovunque

L'andamento dei traffici peggiora sul fronte del Pacifico, ma le difficoltà si estendono su tutto il commercio marittimo: lo Shanghai Containerised Freight Index-Scfi, confermando una "fine prematura dell'alta stagione", sottolinea un recente calo dei noli container sulla rotta Asia-Europa di 12 dollari per teu, ossia intorno all'1,5%. Calo che si è inserito in un contesto già di debolezza. Secondo Philip Dams, direttore di Drewry Shipping Consultants, "oltre alle problematiche economiche, anche la sovracapacità nell'offerta ha eroso il livello dei noli". Un problema che si può aggravare in futuro, complicando una situazione già difficile causa la frenata delle economie sviluppate. Tornando all'indice Scfi, che è composto dall'andamento dei noli su quindici importanti rotte mondiali, si può affermare che la situazione o è stagnante, come nel caso di alcune linee infrasiatiche, ad esempio la Shanghai-Singapore e la Shanghai-Pusan, Corea del Sud, o in flessione, come nel caso delle rotte che toccano Taiwan, dove si è registrato un calo dei noli intorno al 10%, e di quelle che arrivano dall'Asia a Santos, Brasile, con meno 5%.



Piastre logistiche

In Umbria, sembra che le tre piastre logistiche, quelle di Terni-Narni, di Foligno e di Città di Castello, possano "vedere la luce" entro l'inizio del 2014. Per la prima è stato firmato il contratto di aggiudicazione per la realizzazione dell'opera, che prevede come a Foligno anche la presenza della ferrovia, per la seconda e la terza tutto dovrebbe essere pronto per arrivare ad affidare i lavori (per Città di Castello il Tar ha respinto l'ultimo ricorso). La lentezza dell'iter procedurale - i progetti preliminari erano stati presentati nel 2003 - ha fatto lievitare i costi, balzati dagli iniziali 58 milioni di euro agli attuali 70.

APPUNTAMENTI

Port&ShippingTech a Genova

Il 10 e l'11 novembre si svolgerà presso il Centro Congressi del Porto Antico del capoluogo ligure la terza edizione di Port&ShippingTech. Sono previsti cinque convegni nei quali si discuterà di logistica sostenibile, con al centro particolari tematiche quali, ad esempio, il "green shipping", i "green ports", la logistica urbana e la mobilità sostenibile nei porti. Accanto agli eventi congressuali vi sarà anche un'area espositiva. Una novità: l'organizzazione da parte di Unioncamere Liguria di un brokerage event, ossia la possibilità per le aziende presenti di avere incontri bilaterali. ■

Errata Corrige

Nel numero di giugno a pag. 62 è stata pubblicata erroneamente una foto del Prologis Park di Romentino, Novara. Nel numero di luglio/agosto, a pag. 29, si deve leggere Prologis Italia (e non Iralia) e il nome corretto del senior development officer dell'azienda è Jean-Luc Saporito. Ci scusiamo con i gli interessati e i lettori.

THE ECONOMIST

GB: alta velocità in dubbio

Il governo inglese, secondo il The Economist, potrebbe tornare indietro sul progetto di costruire una linea ferroviaria ad alta velocità tra Londra e il nord del paese. Un progetto che ha un costo stimato di 36,5 miliardi di euro. Il settimanale auspica che tale decisione venga presa sottolineando che "l'alta velocità è un giusto modo per ridurre, rispetto all'aereo, le emissioni nocive nei viaggi su distanze molto lunghe, come in Cina, ma su distanze medie e in paesi relativamente piccoli i suoi vantaggi scemano drasticamente". Specialmente dal punto di vista di un equilibrato sviluppo: in molti paesi a economia avanzata, l'alta

velocità ha fallito nell'obiettivo di diminuire le disuguaglianze regionali, anzi spesso le ha aggravate, e in generale nel promuovere la crescita. Connessioni più veloci da punto a punto hanno spesso rafforzato i vantaggi delle città più ricche e delle aree più sviluppate: si è creata una rete che ha privilegiato le zone "forti" e ha penalizzato quelle più "deboli", spesso tagliate fuori dal collegamento.



Questo è avvenuto perfino in Giappone, dove l'alta velocità ha avuto commercialmente i maggiori successi.

THE KOREA HERALD

Formazione: il governo investe

Il governo coreano ha varato un programma di aiuti per un importo di 966 milioni di euro per la formazione dei giovani sia nelle scuole sia nelle università. Gran parte dei fondi saranno usati per sostenere studenti provenienti da famiglie indigenti. Inoltre, saranno finanziate e potenziate le università, ma attraverso criteri selettivi: il ministero dell'Educazione ha stilato una black list nella quale sono state incluse 43 università, che non beneficeranno del programma, in quanto non sufficientemente efficienti. Nello stesso tempo, l'Ocse ha pubblicato una classifica, tra i 34 paesi che vi aderiscono, sulla situazione scolastica. L'Italia ne esce molto male. Per quanto riguarda i finanziamenti dedichiamo alla scuola appena il 4,8% del Pil, peggio di noi solo la Slovacchia con il 4% e la Cechia con il 4,5%. Sconfortante anche il dato sugli studenti: solo il 70,3% della popolazione tra i 25-34 anni raggiunge il diploma, contro la media Ocse dell'81,5%. I laureati sono il 14% degli adulti (peggio fanno solo Turchia e Brasile) e il 20% della fascia di età tra 25 e 34 anni (contro la media Ocse del 37%) e di questi lavora solo il 79,2%, contro una media europea dell'84%. ■

SEBINO

FIRE PROTECTION®

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

SEBINO
FIRE PROTECTION

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

www.sebino.eu

Ceva guarda a est

L'azienda, che opera a livello mondiale, sta investendo molto in risorse e personale per potenziare la sua presenza in Cina.

di Sergio Porta



BRUNO SIDLER

Ceva Logistics è nata nell'agosto del 2007 dalla fusione di due importanti realtà internazionali: l'americana EagleUsa Air-fright, fortemente cresciuta fin dagli anni '90 e con una presenza in oltre cento paesi, e la divisione logistica della Tnt, azienda anch'essa di grande esperienza e tradizione, nata in Australia subito dopo il secondo conflitto mondiale e acquisita nel 1996 da Dutch Postal e dalla compagnia telefonica Kpn. Negli ultimi anni l'azienda ha rafforzato la propria presenza nel mondo, diventando un leader globale nel settore logistico, oggi alle prese con le difficoltà della crisi economica. Di tutto ciò parliamo con Bruno Sidler, Chief Operating Officer dell'azienda.

COME STATE AFFRONTANDO QUESTO DIFFICILE MOMENTO?

■ La nostra strategia è in primo luogo di fornire al cliente, ovunque si trovi, quello che definiamo un "servizio impeccabile".

Puntiamo molto sulla qualità. Ogni giorno lavoriamo per avere performance migliori e quotidianamente misuriamo su questo piano i nostri progressi. Sviluppiamo sia le best practice su scala globale sia la nostra "velocità" e flessibilità nel dare le risposte e nel proporre ai clienti le migliori soluzioni. Operando, come dicevo, su scala mondiale, come dimostra la nostra presenza in oltre 170 paesi, con 49 mila dipendenti, siamo aiutati nel nostro lavoro dal fatto di essere una compagnia nata da un mix di culture e di varie esperienze che aiutano a pensare e ad agire in maniera diversificata. Attualmente questo è un aspetto rilevante che ci spinge contemporaneamente a ricercare "sviluppo e innovazione".

QUINDI, NON AVETE ASSUNTO DAVANTI ALLA CRISI UN ATTEGGIAMENTO, DICIAMO, DI "DIFESA", CONSERVATORE, AD ESEMPIO, LIMITANDO L'AZIONE NEL TAGLIARE I COSTI?

■ Sicuramente, no. Al contrario, abbiamo cercato di "aggregare" i vari mercati su cui agiamo a livello sia geografico sia di prodotti. Ci siamo impegnati, e ci stiamo impegnando, consolidandoci, sui mercati tradizionali, come le economie occidentali sviluppate, e alla ricerca di nuovi sbocchi sui mercati dei paesi definiti "emergenti". In questa azione, portiamo avanti un articolato ven-

taglio di soluzioni e di prodotti che abbracciano vari settori, da quello automobilistico all'industriale, dal tecnologico ai beni di consumo, dall'energia al farmaceutico. In un mercato globalizzato e in difficoltà, riusciamo a cavalcare le "onde favorevoli" grazie all'estensione del nostro raggio di azione.

PARLANDO DI "GEOGRAFIA", SU QUALE AREA STATE MAGGIORMENTE PUNTANDO?

■ E' facile rispondere e probabilmente scontato: Asia, India e Cina in particolare. Definisco la Cina, in termini industriali, la "fattoria del mondo". E' oggi il paese "chiave". Vi stiamo perciò facendo molti investimenti in termini finanziari e di personale. Contemporaneamente, anche alla luce di tale impegno, stiamo lavorando per standardizzare i nostri processi produttivi e le nostre tecnologie informatiche con l'obiettivo di potenziare la produttività della nostra rete, di migliorare i risultati economici e la soddisfazione del cliente.

UN'ULTIMA DOMANDA. CEVA COME CONSIDERA IL MERCATO ITALIANO?

■ Premetto che una delle nostre principali business unit è dedicata al vostro paese. Certamente il settore produttivo, come del resto avviene in tante altre aree, sta vivendo un momento difficile. Ma da tanto tempo operiamo in Italia e siamo fiduciosi, appunto per la nostra esperienza, che l'economia possa ripartire. ■

Ceva Logistics punta su due fattori: la qualità e la flessibilità dell'offerta



Da 35 anni siamo **come voi volete**



35^{76°}

www.serigrafia76.com

Nuove norme sui depositi Iva

di Stefano Morelli

Depositi IVA: i depositi fiscali Iva, istituiti con legge n. 28 del 18/02/1997 e regolamento n. 419 del 18/12/1998, sono regolati dall'articolo 50-bis del dl 331/1993, che li definisce speciali depositi fiscali istituiti per la custodia di beni nazionali e comunitari non destinati alla vendita al minuto nei locali dei depositi stessi e non soggetti all'imposta sul valore aggiunto.

Vantaggi: in generale, i depositi Iva assumono particolare rilevanza nel sistema applicativo del tributo interno. Sono effettuate "senza pagamento dell'Iva" determinate operazioni, aventi ad oggetto beni nazionali o comunitari, eseguite mediante l'introduzione o l'estrazione delle merci nei o dai depositi Iva, durante la giacenza delle merci nei depositi Iva o mediante trasferimento delle merci tra depositi Iva. Da questo meccanismo gli operatori riescono a trarre un notevole vantaggio finanziario in quanto possono effettuare acquisti senza pagare materialmente l'Iva. Per tale motivo i depositi Iva offrono alle aziende, in particolare a quelle che soffrono di credito Iva o che non godono delle agevolazioni degli esportatori abituali "plafond", un efficace strumento di bilanciamento finanziario.

Misura antifrode introdotta dal decreto sviluppo: con il Decreto sviluppo (art. 7, comma 2, lett. cc-ter, dl n. 70/2011, convertito in legge n. 106/2011), sono state apportate sostanziali modifiche all'art. 50-bis del dl n. 331/1993. Le modifiche riguardano l'introduzione dell'obbligo della prestazione di una garanzia per le operazioni di immissione in libera pratica di beni destinati all'introduzione in un deposito Iva. Viene prevista un'"esenzione" dal prestare garanzia per due categorie di soggetti considerati affidabili, ovvero: a) soggetti certificati AEO, status di rilevanza comunitaria, di Operatore Economico Autorizzato; b) soggetti esonerati ai sensi dell'art. 90 TULD dpr n. 43/1972 (notoria solvibilità). L'agenzia delle dogane, in attuazione di tale norma, ha provveduto con nota prot. n. 84920/RU del 7 settembre scorso a comunicare l'indirizzo operativo alle Direzioni regionali e interregionali.

Adempimenti a carico dei gestori dei depositi: i gestori dei depositi dovranno accertare all'introduzione delle merci immesse in libera pratica che l'importatore e/o il dichiarante abbia prestato idonea garanzia, presso l'ufficio doganale competente, commisurata all'imposta di Iva gravante sulle merci; sono esonerati i soggetti di cui ai punti a) e b) sopra richiamati. L'agenzia delle dogane, nella nota del 7 settembre, in attesa



d'integrazione delle banche dati Dogane-Entrate fornisce le seguenti istruzioni: quando vi è coincidenza tra il soggetto che introduce ed estrae dal deposito Iva, lo stesso provvederà a presentare idonea documentazione a testimonianza della liquidazione dell'imposta al depositario e al competente ufficio doganale al fine dello svincolo della garanzia. Quando non vi è coincidenza, sarà il soggetto "estrattore" a presentare idonea documentazione, a testimonianza della liquidazione dell'imposta, al depositario e sarà a cura di quest'ultimo fornire detta idonea documentazione all'ufficio doganale competente e al soggetto che ha introdotto la merce in deposito Iva, che risulta essere il soggetto che ha prestato la garanzia, al fine che questi si proponga per lo svincolo della garanzia. La documentazione idonea, al fine dello svincolo della garanzia, è composta da autofattura e documentazione comprovante la annotazione degli estremi della stessa nei previsti registri di cui agli art. 23 e 25 del DPR n. 633/72.

Riflessione sulla modifica normativa: gli importatori in possesso dei requisiti di AEO e/o notoria solvibilità prevista dall'art. 90 del TULD, e quindi esentati dal prestare garanzia sono una minoranza. A questi istituti hanno, da sempre, manifestato sensibilità gli intermediari più che le aziende di produzione/commercializzazione; un dato: i soggetti certificati AEO in Italia alla data del 14 settembre 2011 risultano essere 468 (fonte "Il Sole 24 Ore", 19 settembre 2011). Pur comprendendo l'intento lodevole del legislatore di contrastare le frodi Iva, va segnalato che la modifica normativa in questione impatta negativamente sugli operatori economici "corretti" per quanto riguarda maggiori oneri finanziari per le garanzie e costi di gestione operativa per gli svincoli/riaccrediti delle stesse garanzie. ■

Yusen Logistics



YUSEN LOGISTICS: A COMPREHENSIVE GLOBAL PROVIDER

NYK Logistics and Yusen Air & Sea are merging to become Yusen Logistics.

Combining our strengths in contract logistics and air/ocean freight forwarding, our service gives you the advantage. From stand-alone domestic solutions to international distribution networks, we can create the optimum supply chain for your business.

Yusen Logistics is a truly global logistics provider with operations in 40 countries and regional headquarters in Europe, Japan, East Asia, South Asia & Oceania and the Americas.

Yusen Logistics (Italy) S.p.A.
Via Privata Piemonte, 1
20010 Arluno (MI)
Ph: +39 02902517.1

ADVANTAGE: YOU

www.yusen-logistics.com

Amministratori - Dipendenti

di Avv. Franco De Renzo

La giurisprudenza e la prassi ormai ritengono che non sia possibile la coesistenza delle funzioni di amministratore unico con quella di lavoratore dipendente, proprio perché viene a mancare il vincolo della subordinazione, tipico del rapporto di lavoro dipendente.

① La possibilità di essere amministratore, insieme ad altri, con la figura di dipendente, sembra possibile a limitate occasioni, come ammesso anche dalla Corte di Cassazione, ma a condizione che:

■ il consiglio di amministrazione abbia i poteri di straordinaria gestione, inclusi la direzione, il controllo e la disciplina sull'attività dei lavoratori subordinati;

■ il lavoratore dipendente deve svolgere mansioni diverse da quelle proprie di amministratore.

② Per l'Inps la sussistenza del rapporto di lavoro è incompatibile con l'incarico di amministratore delegato, perché ritiene che tale carica rende evanescente la posizione di subordinazione rispetto agli altri. Secondo tale interpretazione sarebbe disconosciuta l'erogazione del trattamento pensionistico;

③ Per l'Agenzia delle Entrate, i redditi corrisposti al dipendente/amministratore (ex art. 95, comma 1, Tuir), nel caso di amministratore con firma libera, evidenzia l'inesistenza di un effettivo rapporto di lavoro subordinato e, quindi, li rende in-deducibili in capo alla Società. ■

Diritto societario	Conseguenze fiscali	Conseguenze previdenziali
Amministratore unico		
La nomina effettuata dall'assemblea è valida, pur se persistono potenziali situazioni in conflitto di interessi. La nomina, in effetti, fa venire meno il rapporto di lavoro dipendente, venendo a mancare il necessario vincolo di subordinazione	La retribuzione dell'amministratore unico-dipendente è indeducibile perché il rapporto di lavoro dipendente è ritenuto inconsistente. Naturalmente l'emolumento di amministratore è deducibile	Il vincolo di subordinazione non è riconosciuto e, di conseguenza, vi sono conseguenze per i contributi versati in relazione al rapporto di lavoro dipendente
Amministratore con delega		
Le deleghe all'amministratore membro del consiglio di amministrazione sono ammissibili e valide, pur persistendo potenziali situazioni in conflitto di interesse. Le deleghe devono essere limitate per non far venire meno il vincolo di subordinazione	Quando le deleghe sono limitate e sia sempre possibile il riconoscimento del vincolo di subordinazione, dovrebbero ritenersi deducibili (meglio valutare caso per caso), tanto l'emolumento di amministratore, quanto il reddito da lavoro dipendente	Le deleghe devono consentire il riconoscimento del vincolo di subordinazione per non incorrere in errori
Presidente del Consiglio di Amministrazione		
La nomina a presidente del consiglio di amministrazione è valida e ammissibile: la carica deve comportare automaticamente poteri che siano in contrasto con i vincoli di subordinazione. Sono inevitabili potenziali situazioni in conflitto di interesse	Sia l'emolumento di amministratore che la retribuzione del lavoratore dipendente dovrebbero essere deducibili (valutazione caso per caso), sempre che la presidenza del consiglio non contempli poteri incompatibili con la permanenza del vincolo di subordinazione	L'Inps ha ritenuto incompatibile la presidenza del consiglio di amministrazione con la permanenza del vincolo di subordinazione
Amministrazione disgiunta		
La nomina di amministratori con poteri disgiunti è possibile nelle S.r.l. prestando la dovuta attenzione affinché i poteri siano compatibili con il vincolo di subordinazione	Se i poteri sono incompatibili con il vincolo di subordinazione, la retribuzione come dipendente è indeducibile. Se lo statuto non prevede altrimenti, l'amministrazione disgiunta potrebbe rilevare incompatibilità con il vincolo di subordinazione	L'analisi va effettuata caso per caso, ponendo l'attenzione sul fatto che i poteri non travalichino il limite e siano tali da far venire meno il vincolo di subordinazione
Amministrazione congiunta		
La nomina di amministratori con poteri congiunti è possibile nelle S.r.l. e sembra rispettare meglio il vincolo di subordinazione, anche se la possibilità di veto da parte dell'amministratore dipendente potrebbe ledere l'esistenza del vincolo di subordinazione	L'analisi va fatta caso per caso e la verifica va incentrata sulla modalità di funzionamento dell'organo, che non deve essere incompatibile con il contratto di lavoro dipendente o che i poteri non siano tali da far venire meno il vincolo di subordinazione	Come nel caso precedente, deve essere accertata la compatibilità dei poteri dell'amministratore con la sua funzione di lavoratore dipendente



Ci piace
che siano altri a
parlare di noi.



Dopo Germania,
Benelux,
Austria
e Svizzera,



FIEGE
è il partner logistico
di **DIAGEO**
anche in Italia.



DIAGEO

The worlds leading premium drinks company



FIEGE

The World of Logistics

Caso di danni nel cargo aereo

di Marco Lenti e Martino Sternai*

Il trasporto aereo delle merci, in un contesto in cui la rapidità è sempre più rilevante anche per i trasporti a lunghissima distanza, è ormai imprescindibile all'interno della catena logistica, così come per gli operatori, avere la possibilità di rivalersi sui responsabili del danno patito nel caso in cui la merce non arrivi a destino ovvero vi giunga danneggiata. Proprio in relazione a tale aspetto, tuttavia, la normativa internazionale che regola il trasporto aereo (la Convenzione di Montreal del 1999) ha suscitato non poche perplessità.

Come noto, infatti, e come già trattato su queste pagine nel settembre 2006, il vettore aereo, così come i suoi ausiliari, può avvalersi di una consistente limitazione al risarcimento dei danni, determinata in 19 Diritti Speciali di Prelievo (pari a poco più di 25,00 euro al cambio attuale) per ogni chilogrammo di peso lordo di merce perduta o avariata, salvo il caso in cui il mittente dichiari nella lettera di vettura il valore della merce e paghi il relativo sovrapprezzo. Tale limite opera anche nel caso in cui la perdita o il danno sia stato cagionato dal vettore (e/o dai suoi ausiliari) con dolo e/o colpa grave. L'estensione di tale limite anche per queste ipotesi, se risponde all'esigenza di mettere il vettore aereo nella condizione di predeterminare gli eventuali risarcimenti dovuti agli aventi diritto financo in caso di perdita dell'aeromobile, rischia di rappresentare una sorta di "licenza di uccidere" se applicata indistintamente a tutti gli operatori di terra coinvolti nella gestione della merce negli aeroporti di partenza e di arrivo.

Recentemente, però, due distinte pronunce dei Tribunali di Roma (sentenza n. 5869 del 13.03.2009) e Milano (sentenza n.

9952 del 10.08.2010) stanno indirizzando le Corti italiane verso un'interpretazione più restrittiva dell'applicazione dei predetti limiti risarcitori, escludendo che gli operatori aeroportuali diversi da quelli che assistono il vettore nelle operazioni di carico e scarico (come, ad esempio, i cosiddetti handlers di rampa) possano essere considerati come ausiliari del vettore e quindi soggetti alla disciplina della Convenzione di Montreal. Secondo l'interpretazione fornita dalle decisioni sopramenzionate, che riprende un orientamento già espresso dalla Cassazione nel vigore della Convenzione di Varsavia del 1929, tali operatori dovrebbero essere qualificati non già come ausiliari del vettore, ma come depositari della merce loro affidata, in favore del mittente o del destinatario, a seconda di si trovi rispettivamente presso l'aeroporto di partenza o di arrivo.

In conseguenza di tale qualificazione i Tribunali, chiamati a decidere di controversie relative alla perdita e/o avaria di merci occorse mentre le stesse si trovavano sotto la custodia di tali operatori, hanno stabilito la loro piena responsabilità nei confronti degli aventi diritto al carico sulla base delle norme previste per i contratti di deposito, escludendo l'applicazione in loro favore della Convenzione di Montreal, e, dunque, dei limiti risarcitori previsti da tale normativa internazionale in favore del vettore aereo. ■

***Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2
Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel 010586841. mail@mordiglia.it www.mordiglia.it





NAV APRE OGNI GIORNO LE PORTE AL SUCCESSO DELLA VOSTRA LOGISTICA

Da oltre 45 anni collaboriamo con i più importanti operatori nel mercato della logistica. Il motivo è semplice.

www.nav-system.it

Progettiamo e Realizziamo, Celle Frigorifere Industriali, Magazzini Autoportanti e Isolamenti su misura dal DNA tutto italiano per aziende che considerano la *qualità* un elemento irrinunciabile.

Lo facciamo ogni giorno *innovando* e creando ambienti sempre più attenti al *risparmio energetico* ma soprattutto *rispettando i vostri tempi* perchè essere puntuali vuol dire essere *il partner ideale per i vostri progetti di logistica.*



NAV
system
S.p.A. - 1370 Cesena - FC - ITALY

Via S. Tomaso, 1370 47521 Cesena - FC - ITALY
Tel +39 0547.350505 - Fax +39 0547 350500
info@nav-system.it



Bisogno di risposte

a cura di **Scuola Nazionale Trasporti e Logistica**

Nell'ultimo decennio si è decisamente consolidata, da parte delle aziende, una nuova consapevolezza. Esiste un pressoché generalizzato "bisogno di risposte", che non siano unicamente risposte di tipo economico, di tipo dimensionale o legate alla capacità del mercato. Le aziende oggi sono più che mai coscienti che la vera partita si gioca sul fronte del capitale umano, non solo in termini di formazione e aggiornamento, ma anche in termini di benessere organizzativo.

Le Scuole di Formazione necessariamente devono seguire il passo dettato da questa nuova cultura.

Negli ultimi anni Enti e Scuole di formazione svolgono un lavoro che va decisamente oltre l'erogazione di corsi o di iniziative isolate di formazione. Molto si è fatto sul fronte della didattica e dell'innovazione metodologica, ma oggi la prospettiva è ancora più ampia: si cerca di dare risposte che permettano alle imprese di sviluppare a 360 gradi le proprie risorse umane.

Si tratta di un approccio possibile solo se il rapporto tra l'Azienda e la Scuola di formazione cessa di essere formale o semplicemente basato sui ruoli cliente-fornitore. Oggi le Scuole, per adempiere pienamente alla propria mission, devono "entrare" necessariamente nelle imprese, stabilire un dialogo continuo con esse, e con i responsabili stabilire idonee linee d'azione perché il personale d'azienda non solo conosca e sappia agire con competenza, ma sia un personale soddisfatto e motivato.

Oggi gli strumenti stessi offerti dalla formazione finanziata sono improntati alla logica del "time to market": per fare un solo esempio, tramite l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa le Imprese sono in grado di cantierare un progetto di formazione 24 ore dopo la presentazione al Fondo.

Occorre lavorare al servizio delle Imprese operando costantemente in quest'ottica di risposta immediata, e supportarle nella progettazione e nella realizzazione di interventi che la velocità del mercato rende necessari nell'arco di brevissimo periodo. Per questo sono opportuni anche servizi di formazione/consulenza personalizzata, in modo che le Aziende possano ottenere da docenti esperti risposte relative a specifiche problematiche entro pochissimi



Fotolia.com

giorni dalla formulazione dei quesiti.

Per altre aziende, o per altre circostanze, le risposte che si offrono derivano invece da un lavoro approfondito e prolungato di indagine e progettazione.

Con alcune imprese occorre svolgere un vero e proprio lavoro "fianco a fianco", che permetta di valutare i fabbisogni su scala di medio-lungo periodo (in qualche caso anche di anticiparli) e di predisporre progetti complessi di sviluppo delle risorse umane. Il metodo più efficace è senz'altro quello dell'intervista ai livelli apicali dell'Azienda: dalle interviste discendono spunti e linee di intervento, che le professionalità esperte dei formatori trasformano in progettualità. A latere è necessario svolgere un monitoraggio continuo dei finanziamenti eventualmente disponibili, per valutare la possibilità per le Imprese di realizzare gli interventi progettati a titolo gratuito.

Obiettivo ultimo del formatore è dunque offrire alle imprese ciò di cui hanno veramente bisogno, nei tempi e nei modi che il contesto palesa come più necessari: risposte puntuali in 24 ore, ma anche risposte complesse lungo l'arco degli anni. ■

Business Prospective 2011



Domanda

Offerta

23 - 24 novembre 2011
Lago di Garda - Lazise (VR)

**17° Expoconference
su Logistica, Trasporto
e Supply Chain**

72

Quest'anno non perdetevi il più importante appuntamento dedicato al mondo della Logistica, Trasporto e Supply Chain. Incontri preorganizzati one-to-one, dibattiti e conferenze, in una 2 giorni qualificata e riconosciuta dai più autorevoli professionisti del settore come l'evento business da mettere in agenda. Global Logistics: domanda e offerta, a diretto contatto. In un colpo.



Sempre più flessibili

Unicar Yale affronta il calo delle vendite dei carrelli elevatori offrendo ai clienti anche servizi finanziari. “Solo così possiamo crescere sul mercato”, sottolinea il presidente Luigi Spreafico.

di Paolo Gilardi



LUIGI SPREAFICO

Unicar, che ha sede a Nibionno, in provincia di Lecco, ha iniziato la sua avventura nel settore della movimentazione nel 1992, quando ha introdotto nel mercato del nord Italia il marchio “Yale”, grazie al sodalizio con la Yale Materials Handling Corporation, nota in tutto il mondo come una delle più grandi società costruttrici di carrelli elevatori. Un marchio, quindi, di elevato prestigio che rappresenta il più grande produttore degli Stati Uniti, e il terzo a livello mondiale, dell'intera gamma di carrelli elevatori frontali e da magazzino. Un'azienda che opera attraverso undici stabilimenti e quattro centri di distribuzione localizzati a livello globale e con oltre settemila dipendenti. Forte è la sua presenza in Europa dove i centri di produzione sono cinque posizionati a Irvine, Scozia, per i carrelli elevatori frontali a funzio-

namento elettronico; a Craigavon, Irlanda, per i controbilanciati ICE; a Nijmegen, Olanda, per mezzi di grosse portate; nel nostro paese, a Modena e Masate, per i carrelli elevatori da magazzino. E', inoltre, un'azienda che punta molto sulla ricerca&sviluppo, settore nel quale investe mediamente ogni anno oltre 50 milioni di dollari, e sulla “qualità”, come dimostrano le certificazioni

Iso. Non per nulla, il presidente dell'Unicar Yale, Luigi Spreafico, risponde alla prima domanda della nostra intervista che “l'affidabilità e la bontà del prodotto rappresentano il principale punto di forza per lo sviluppo dell'azienda e per allargarne la presenza sul mercato italiano”. Un mercato, oggi, in difficoltà. Questo è l'argomento centrale e, purtroppo, di attualità sul quale si sviluppa l'intervista.

L'ECONOMIA ITALIANA, COME TANTE ALTRE IN EUROPA, STENTA A RIPARTIRE. QUESTA SITUAZIONE CHE CONSEGUENZE STA AVENDO SULLA VOSTRA AZIENDA?

■ In primo luogo, lo zoccolo duro della produzio-

ne industriale nazionale si basa, come sappiamo, su medie e piccole aziende, che stanno risentendo in maniera particolare della crisi. Gli ultimi mesi mostrano un andamento che sta peggiorando anche rispetto al 2009, l'anno “nero”, l'anno dove la crisi sembrava aver raggiunto i suoi massimi. E' evidente che in una situazione del genere le imprese stiano molte attente agli investimenti che effettuano e rimandino acquisti, sostituzioni e rinnovi di mezzi che già hanno a disposizione. E di nuove aziende ne sorgono oggi poche. La dimostrazione di tutto

ciò sta nel fatto che è molto aumentata la prassi di prendere i carrelli a nolo e che si registra un'espansione del mercato dell'usato.

QUALE STRATEGIA STATE SEGUENDO PER REAGIRE A QUANTO STA AVVENENDO?

■ Guardando agli anni pre-crisi, c'è da dire che molto è cambiato. Allora il mercato tirava, le imprese stavano bene, avevano risorse a di-



sposizione e, soprattutto, non avevano grosse difficoltà per accedere al credito bancario e a sottoscrivere leasing. Sul fronte finanziario, oggi, si registra la battuta d'arresto più rilevante e più penalizzante. Negli ultimi mesi, infatti, molte società di leasing sono uscite dal nostro settore e le banche stanno applicando interessi e spread molto elevati, superiori addirittura ai livelli del 2008. Manca, quindi, la liquidità. Su questa realtà l'Unicar sta lavorando molto e ha messo a punto un approccio al cliente che comprende agevolazioni e aiuti anche in termini finanziari. Fortunatamente abbiamo le spalle forti e riusciamo a farlo. Adottiamo lo stesso comportamento con i nostri concessionari, che stanno registrando, oggi, un calo delle vendite. L'obiettivo è "resistere", in attesa di tempi migliori. Possiamo dire, in generale, che abbiamo assunto, nei confronti delle esigenze dei clienti, la massima flessibilità possibile. Abbiamo anche ampliato la gamma dei servizi che offriamo ai clienti

su tutto il territorio nazionale, attraverso i nostri concessionari.

SCENDENDO NEL PARTICOLARE, SUL FRONTE FINANZIARIO COME AIUTATE IL CLIENTE?

■ Faccio un esempio, molti clienti optano per una soluzione di leasing. Quindi, non si chiede il pagamento anticipato dell'intero importo del mezzo ma soltanto una rata mensile concordata. Alla scadenza del contratto è prevista per il cliente la facoltà di acquistare il bene attraverso l'"opzione di acquisto" prevista al momento della stipula del contratto, che comporta una cifra inferiore al valore di mercato del mezzo. Il costo può essere spalmato lungo un periodo che va da 30 a 60 mesi. Un'altra formula che abbiamo messo a punto è quella della "locazione operativa", tramite la quale il cliente ha la possibilità, pagando un canone, che di norma comprende anche i servizi

Finanziamenti ai clienti: Unicar Yale ha elaborato un'articolata, vasta gamma di offerte

di manutenzione, per avere il mezzo per un periodo determi-

nato, che alla scadenza può essere anche prolungato. Abbiamo previsto anche forme di noleggio sia per periodi brevi, generalmente quando i clienti hanno picchi di lavoro o esigenze stagionali, sia per periodi a lungo termine con ridotti pagamenti mensili, senza richiedere alcun impegno d'acquisto. Con la formula del noleggio, i clienti hanno uscite di cassa molto contenute, senza altri addebiti in bilancio, hanno i massimi vantaggi fiscali, possono includere nel contratto la manutenzione. Altra possibilità è il full-rental, che permette di avere oltre il finanziamento anche il servizio di manutenzione e riparazione a un canone fisso. Con questa vasta, molto articolata gamma di offerte cerchiamo di venire incontro, come dicevo, alle attuali difficoltà delle imprese, permettendo loro di avere disponibile un mezzo di "prima fascia", di alta qualità, senza un grosso impegno finanziario e con la possibilità di spalmarlo nel tempo.

UN'ULTIMA DOMANDA. ATTRAVERSO I VOSTRI CONCESSIONARI, QUALI AREE COPRITE A LIVELLO NAZIONALE?

■ Il nord Italia è il territorio dove si concentra, almeno per il 60%, il mercato dei carrelli elevatori. Nel Meridione il mercato è più debole e sta risentendo maggiormente della crisi. Noi stiamo lavorando, ci stiamo impegnando per allargare la nostra quota di mercato, per crescere. Nel nord siamo assolutamente presenti, dal Piemonte, dove abbiamo una filiale a Torino, alla Lombardia, al Veneto, all'Emilia Romagna, dove possiamo contare, a Ravenna, su un'altra filiale. Adesso l'impegno è di estenderci. ■



FORUM INTERNAZIONALE 2011 DELLA LOGISTICA E DELL'AUTOTRASPORTO

in collaborazione con

**Business
International**

media partner

Euromercati

09.30 Welcome coffee - Registrazione dei partecipanti

I Sessione

STATI GENERALI DELLA LOGISTICA E DELL'AUTOTRASPORTO

09.00 Saluto:
M. Perini Presidente Fiera Milano SpA
R. Fornagioni Presidente Regione Lombardia *

09.20 INFRASTRUTTURE, POLITICHE E REGOLE PER LA LOGISTICA: RILANCIARE LA COMPETITIVITÀ DEL PAESE ALLA LUCE DEL LIBRO BIANCO

Incontro:
A. Tajani Vice Presidente della Commissione
Europea all'Industria e all'Imprenditoria

09.40 PRESENTAZIONE DELLO STUDIO "LOGISTICA PER LO SVILUPPO"

A. Soltani Ordinario di Economia Politica dell'Università
Cattolica del Sacro Cuore di Milano
M. Riguzzi Ordinario di Diritto dei Trasporti e della Logistica
dell'Università di Verona

10.10 TAVOLA ROTONDA

A. Allavilla Amministratore Delegato IVECO SpA
P. Ciucci Amministratore Delegato ANAS *
Gino Costa Amministratore Delegato Renault Trucks Italia SpA
- Presidente Sezione Veicoli Industriali UNRAE
I. Hodac Segretario Generale ACEA European
Automobile Manufacturers' Association
Presidente Confindustria *
E. Marcegaglia Chief Country Officer Iveco Italia Holding Srl
M. Mauri Presidente Assoclogistica
N. Marucci Amministratore Delegato FS Ferrovie dello Stato
M. Moretti Presidente Assosart
F. Neri Vice Presidente Unimod e Presidente A.SCAT *
E. Polanzano Responsabile Centro Ricerche Unifocal OECD
e ITF (International Transport Forum)
S. Perkins Vice Presidente CICA (International Organization of
Motor Vehicle Manufacturers) - Presidente ANFIA
E. Rizzoli Presidente UR
A. Rizzo Vice Presidente Concommercio - Presidente FAI
P. Ugge Contrastop

12.30 CONCLUSIONI

A. Matteoli Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti

II Sessione

IL PIANO NAZIONALE DELLA LOGISTICA E DELL'AUTOTRASPORTO

14.20 Saluto:
F. Daddi Amministratore Unico TL-TI Expo SpA

14.30 LO STATO DI ATTUAZIONE

Incontro:
B. Giachini Sottosegretario ai Trasporti e Presidente della
Consulta Generale per l'Autotrasporto e la Logistica
Introduzione ai temi dei Workshop Paralleli:
Prof. R. Giordano Docente Politica ed Economia dei Trasporti e della
Logistica - Presidente Comitato Scientifico della
Consulta Generale per l'Autotrasporto e la Logistica

III Sessione

WORKSHOP PARALLELI

- 15.30 **WORKSHOP "A"**
I PROCESSI LOGISTICI DI FILIERA:
IL CASO STUDIO LA LOGISTICA SANITÀ-FARMACEUTICA
- 15.30 **WORKSHOP "B"**
INTERMODALITÀ, CO-MODALITÀ E SISTEMA A RETE
- 15.30 **WORKSHOP "C"**
SISTEMI INTELLIGENTI E DI TRACCIABILITÀ
- 15.30 **WORKSHOP "D"**
DISTRIBUZIONE URBANA DELLE MERCI
- 15.30 **WORKSHOP "E"**
NON SOLO PRODOTTO. COME I SERVIZI STANNO
TRASFORMANDO IL MONDO DEL VEICOLO INDUSTRIALE



4 Novembre 2011

Fiera Milano - Centro Congressi Stella Polare

*Nato dagli Stati Generali organizzati nel 2009
e nel 2010, il Forum Internazionale della Logistica
e dell'Autotrasporto è occasione di approfondimento
dei temi più attuali e di incontro tra gli operatori,
la committenza e le Istituzioni.*

*Concretizza e sviluppa un percorso che partirà
nel novembre 2013 alla manifestazione internazionale
Transpotec Logitec che, in una veste completamente
rinnovata, si svolgerà nel quartiere di Verona Fiere.*

Chimica in difficoltà

“L’industria italiana sta lavorando sotto le proprie capacità, retta solo dall’esportazione e penalizzata dalla debolezza della domanda interna”, sottolinea Francesco Carciotto, Federchimica.

di Carlo Ponti

La chimica italiana, uscita dal 2010 con risultati che si possono definire “brillanti”, sta affrontando nel corso di quest’anno varie difficoltà, che vanno dall’aumento dei costi di produzione, causati dal rialzo dei prezzi delle materie prime e dell’energia, all’impossibilità di trasferire totalmente sui clienti tali rincari, alla stagnazione della domanda interna. A queste difficoltà si aggiungono anche quelle logistiche. Affrontiamo tali temi con Francesco Carciotto, presidente del comitato logistica della Federchimica.

L’INIZIO DEL 2011 È STATO DURO, LA CRESCITA REGISTRATA NELL’ANNO PRECEDENTE NON SI È TRASFORMATA IN UN TREND. COME STANNO ANDANDO LE IMPRESE ITALIANE DEL SETTORE DOPO LA

PAUSA ESTIVA?

■ Si sperava che ci fossero segnali di ripresa, che il mercato interno ripartisse. Così non è stato e le industrie sono in affanno, potendo contare solamente sull’export. Settori importanti che sono trainanti per la chimica, ad esempio quello dell’edilizia, sono nel nostro paese fermi. E il Pil nazionale è stato corretto al ribasso anche per il 2012. Il settore sta lavorando sotto le proprie capacità. Il quadro è quindi deludente e preoccupante, nonostante, a causa del recente rallentamento della domanda

mondiale, i costi delle materie prime stiano calando. Per ripartire servirebbero progetti a livello nazionale, piani, investimenti, incentivazioni in alcuni settori che potrebbero agire positivamente grazie agli effetti indotti anche nel settore chimico. Invece, purtroppo, di tutto ciò non c’è traccia. Manca un “modello” di crescita. E il paese perde terreno, nonostante abbia le capacità, il know how, le competenze per reagire, non solo nel settore chimico, ma in tanti altri campi. Oltretutto tale “modello”, se possiamo così chiamarlo, non favorisce nel nostro paese gli investimenti stranieri. >

Per far ripartire la chimica servirebbero progetti e investimenti a livello nazionale.

La latitanza della ferrovia danneggia gravemente la mobilità dei prodotti del settore



DATI CHIMICA

Dopo aver chiuso il 2010 con una crescita importante, più 8% in volume, che ha portato il valore della produzione a 52,6 miliardi di euro, l'industria chimica italiana ha dovuto affrontare un 2011 meno dinamico e caratterizzato da forti tensioni sui costi delle materie prime sia naturali sia di origine sintetica. I prezzi hanno quasi sempre superato i picchi del 2008, ossia del periodo pre-crisi. A livello internazionale, le cose sono andate assai meglio grazie alla forte crescita delle economie emergenti: la produzione chimica mondiale ha così superato, nella prima parte dell'anno, del 9% i livelli raggiunti nel 2007. In Europa, in particolare, si sono riscontrate difficoltà, con situazioni anche molto diverse, e che vedono la Germania come leader: la produzione non ha raggiunto le quote pre-crisi. Di fatto, la vivace domanda delle economie emergenti ha spinto al rialzo il costo delle materie prime. Nel nostro paese, l'industria chimica ha risposto alle generali difficoltà meglio di altri settori (la produzione ha un andamento migliore rispetto a quello della produzione industriale nazionale), continuando a crescere nel 2011, seppure, come dicevamo, a tassi più contenuti rispetto al 2010. Il problema è che lo sviluppo è sostenuto soltanto dalla domanda estera, mentre - nella media dei settori - quella interna continua a essere stagnante, dopo un recupero dovuto alla normalizzazione delle scorte. Inoltre, la redditività delle imprese è sotto pressione in quanto faticano a trasferire completamente sui prezzi di vendita gli aumenti dei costi.

PER L'INDUSTRIA CHIMICA LA LOGISTICA, IL TRASPORTO DEI PRODOTTI, PENSIAMO ALLE MERCI DEFINITE "PERICOLOSE", È UN ASPETTO DELICATO E MOLTO IMPORTANTE. QUAL È LA SITUAZIONE SU TALE FRONTE?

■ Intanto, occorre premettere che negli ultimi anni la distribuzione è radicalmente cambiata. Aziende italiane sono state acquisite da multinazionali, che hanno delocalizzato, hanno chiuso gli stabilimenti sul nostro territorio e hanno concentrato la produzione all'estero, in meno punti. Sono così aumentati i costi della logistica, ma sono stati tratti benefici dalla concentrazione e dalla razionalizzazione dei sistemi produttivi. La globalizzazione funziona così. Quindi, il trasporto e la logistica sono divenuti ancora più importanti. Anche su questo piano l'Italia è rimasta ferma.

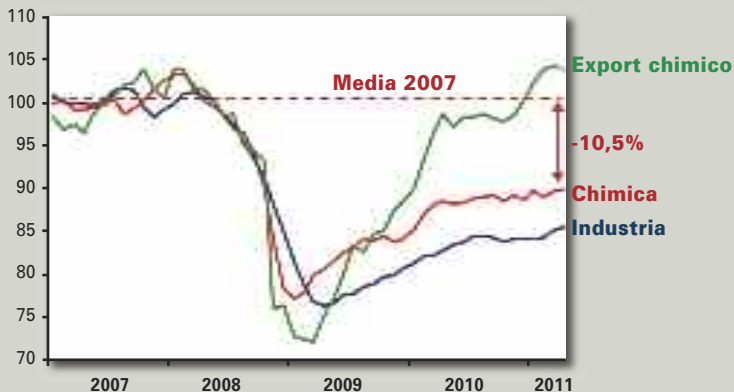
FEDERCHIMICA, L'ANNO SCORSO, HA CHIESTO L'INTERVENTO DEL GOVERNO PER CERCARE DI RECUPERARE SUL PIANO DEL TRASPORTO FERROVIARIO CHE, STORICAMENTE, PER IL SETTORE È SEMPRE STATO MOLTO IMPORTANTE. RISULTATI?

■ I trasporti ferroviari dei prodotti chimici continuano in Italia a essere in caduta libera, contrariamente a quanto avviene in altri paesi, ad esempio la Germania. Le cose si sono ancor più complicate dopo la tragedia di Viareggio. Per risolvere il problema la ferrovia nazionale ha virtualmente abolito i trasporti. Dram-

matica è stata anche la scelta di abolire il trasporto in carri singoli, che invece era determinante per tante aziende medio-piccole che non sono in grado di mettere insieme merce per riempire un treno intero. Questa decisione, presa dalla sera alla mattina, ha rappresentato un serio danno per tanti produttori che erano, appunto, focalizzati sul trasporto ferroviario. Di conseguenza è aumentato di molto il trasporto su strada. Con costi elevati, perché ciò ha significato cambiare sistema, costruire nuove strutture, nuove rampe di carico. Oltretutto, quanto avvenuto è senza ritorno: quando si lascia la ferrovia e poi complicato ritornare sui propri passi. Non credo che la ragione sia stata solo economica e perché le tariffe erano troppo basse. Se questa fosse stata la ragione, una soluzione si sarebbe potuta trovare, ci si poteva almeno provare. In realtà le Fs hanno fatto altre scelte, hanno altre strategie. Speravamo che lo Stato interve-

PRODUZIONE CHIMICA EXPORT CHIMICO E PRODUZIONE INDUSTRIALE IN ITALIA

(indici in volume, 2007=100)



INDUSTRIA CHIMICA IN ITALIA*

(miliardi di euro)	2009	2010	Var.
Valore della produzione	46,5	56,6	12,9%
Esportazioni	17,9	22,6	26,3%
Importazioni	25,8	32,1	24,3%
Saldo commerciale	-7,9	-9,5	-1,6%
- di cui chimica di base e fibre	-8,1	-10,1	-2,0%
- di cui chimica fine specialità	0,2	0,6	0,4%
<hr/>			
(miliardi di euro)	116,1	114,5	-1,4%

* Esclusa farmaceutica - Fonte: stime Federchimica

nisse, perché il trasporto su strada ha un costo sociale, speravamo che entrasse in merito a tali problematiche. Invece il trasporto ferroviario è stato semplicemente "tagliato". E oggi quasi tutta la chimica nel nostro paese viaggia sulle strade, anche quando scende dal treno, come succede ad esempio a Verona, dove giunge con treni stranieri, in primo luogo tedeschi.

PROBLEMI DI EFFICIENZA, DATA LA SITUAZIONE DELL'AUTOTRASPORTO ITALIANO?

■ Questo è un altro problema. Intanto, anche per effetto di quanto dicevo prima sulla globalizzazione, molti

trasporti sono organizzati da altri paesi europei e quindi giungono da noi con vettori stranieri. Inoltre, abbiamo poche imprese di trasporto e logistiche in grado di essere competitive su uno scacchiere così ampio, che abbraccia tutta l'Europa. Purtroppo, infine, l'autotrasporto italiano da un punto di vista delle leggi e delle normative che lo regolano, o lo dovrebbero regolare, sta sulle monta-

gne russe, va su e giù, va avanti e poi torna indietro. Eravamo usciti anni fa dalle tariffe obbligatorie a forcilla e adesso ci stiamo rientrando, anche se vengono introdotte come "costi minimi di sicurezza". Restiamo fermi a dibattere sempre delle stesse cose, senza trovare soluzioni, perdendo efficienza come "sistema paese". Oggi, ciò è un lusso che non ci si potrebbe più permettere. ■

VAN DER LANDE
INDUSTRIES



↓
L'EFFICIENZA CHE DESIDERI DA UN SISTEMA DI PICKING.

Vanderlande Industries: 60 anni di automazione per la logistica.

www.vanderlande.com



Contract Logistics, una prima ricerca

L'Osservatorio Contract Logistics, che studia l'evolversi della materia nel nostro paese, ha condotto un'analisi sul valore dell'outsourcing. I risultati saranno presentati in novembre.

di **Gino Marchet**

Professore Ordinario di Logistica e Responsabile Scientifico dell'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano

Quanto vale il mercato della logistica in outsourcing in Italia e quanto di questo mercato è outsourcing "strategico"? Quali sono le potenzialità di crescita dell'outsourcing della logistica nei diversi settori? Quali sono le caratteristiche degli operatori leader nell'offerta di servizi logistici? Quale la loro capacità di proporre e realizzare innovazione tecnologica e di processo? E su quali ambiti si concentrano i principali progetti di innovazione? Queste sono le principali domande a cui intende rispondere l'Osservatorio Contract Logistics della School of Management del Politecnico di Milano, che studia l'evoluzione del mercato della Contract Logistics in Italia, analizzando attività, player e tecnologie. L'obiettivo è misurare in termini quantitativi e qualitativi il fenomeno, approfondendo criticamente i principali fattori di evoluzione e innovazione del settore.

Il Gruppo di Lavoro è composto dal comitato scientifico, costituito dal sottoscritto Gino Marchet (professore ordinario di Logistica), Alessandro Perego (professore ordinario di Logistica

e Supply Chain Management), Andrea Fossa (partner Hermes), e si completa con il lavoro di Marco Melacini (Assistant Professor e Project Manager dell'Osservatorio), Alessan-

**La logistica
in conto terzi
vale in Italia
70 miliardi
di euro, senza
il trasporto
via aria e mare**

dro Creazza (ricercatore C-log Liuc), Damiano Frosi e Elena Tappia (ricercatori della School of Management del Politecnico di Milano). Oltre ad Assologistica, rappresentata da Giovanni Leoni-

da, partecipano attivamente al progetto i Partner (ad oggi: @Logistics Reply, Artoni, Cablog, Ceva, Fercam, Fiege, FM logistic, Geodis, Gruppo Tesi, Logistica Uno, ND Logistics, Oracle) e gli Sponsor (ad oggi: Bertola Central Docks, Incas, Generix Group, GVA Redilco, Number1, Zeroquattro). Tra i segreti del successo dell'iniziativa va sottolineata la presenza attiva allo stesso tavolo di lavoro di aziende della filiera (dai fornitori di servizi logistici, ai fornitori di soluzioni ICT,

agli operatori immobiliari) e di aziende della domanda, scelte tra le più importanti in ogni settore merceologico.

Quali sono i primi risultati emersi? È evidente l'elevato valore del fatturato generato dalle aziende "italiane" di logistica conto terzi, pari a circa 70 miliardi di euro, dato che esclude il trasporto aereo e marittimo, grazie al quale si potrebbero raggiungere i 100

La bassa propensione italiana alla terziizzazione delle attività logistiche appare per molti settori un'affermazione non vera.



miliardi di euro. L'Osservatorio sta investigando le complesse relazioni all'interno della filiera e il mercato della Contract Logistics, ossia il fatturato generato esclusivamente da aziende committenti. Oltre alla quantificazione del mercato, un aspetto importante è l'analisi della composizione delle aziende che offrono servizi logistici, in termini di caratteristiche delle aziende e di tipologia di servizi offerti. I primi risultati al riguardo evidenziano una

Le imprese attualmente in Italia richiedono in maggioranza servizi logistici tradizionali

eterogeneità dell'offerta: accanto ad aziende che offrono servizi logistici tradizionali, acquistabili dai clienti come una commodity ("commodity outsourcing"), vi sono aziende in grado di offrire un servizio logistico completo ("strategic outsourcing"), comprendente da una parte la gestione di più attività del processo logistico (ad esempio i trasporti e il magazzino,

fino ad arrivare alle linee di produzione o al rifornimento degli scaffali dei punti vendita), dall'altra competenze nuove, come la gestione delle scorte o il supporto alla riprogettazione dei network logistici. A titolo esemplificativo un primario operatore logistico di un cliente >



GSE, da più di 35 anni la risposta globale ai vostri progetti immobiliari.

In un mercato caratterizzato dalla forte competitività e compressione dei costi, l'innovazione tecnica e la rapidità di esecuzione costituiscono i pilastri della risposta di GSE Group al mondo della Logistica immobiliare, a servizio della GDO e del pharma.

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

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

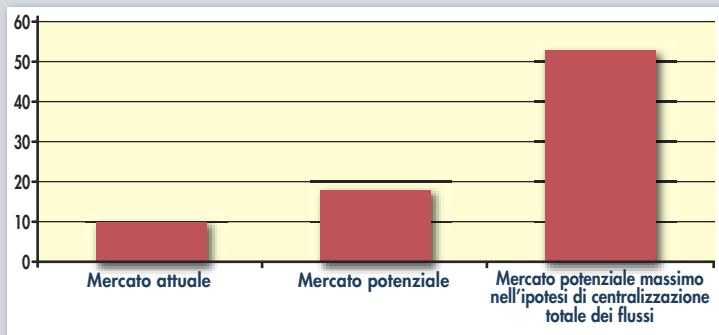
Più di 14 milioni di m² di immobili costruiti. Oggi in 19 paesi tra cui Romania, Polonia, Marocco, Cina.



Fotolia.com

MERCATO POTENZIALE DEL COMPARTO BRICOLAGE

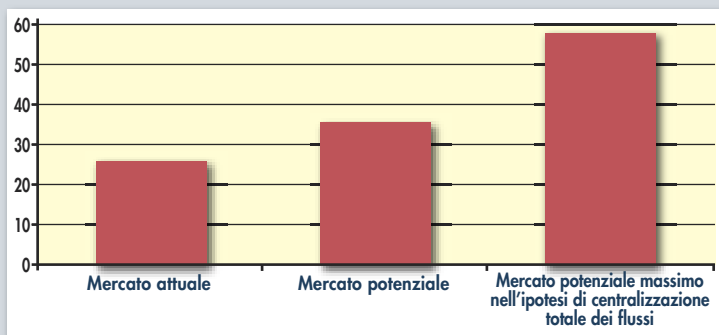
(settore retail non-food)



Fonte: www.contractlogistics.it

MERCATO POTENZIALE DEL COMPARTO ARTICOLI SPORTIVI

(settore retail non-food)



Fonte: www.contractlogistics.it

importante nel settore alimentare è di fatto diventato un Contract Manufacturer, svolgendo le attività di personalizzazione del prodotto con macchinari ad elevata automazione e la pianificazione della produzione. Un altro esempio riguarda un operatore logistico che ha contribuito, in collaborazione con partner europei, alla riprogettazione del network di approvvigionamento di un cliente, occupandosi sia di aspetti di logistica fisica sia di gestione dei flussi finanziari (come l'introduzione di magazzini a sospensione Iva). La varietà dell'offerta di servizi logistici comporta un rivisitazione dell'approccio alla terziarizzazione della logistica. Invece del tradizionale approccio "terziarizzo o non terziarizzo?" oc-

Particolare di un negozio di articoli sportivi

corre chiedersi se sia più conveniente un approccio di "strategic outsourcing" o di "commodity outsourcing". Rispondere a questa domanda risulta più complesso e richiede molto spesso un cambiamento culturale e di impostazione della relazione cliente-

fornitore anche da parte delle aziende committenti del servizio logistico. Richiede inoltre una crescita del mercato in termini di "competenze" e di capacità di gestire i costi e i rischi di transazione, in modo tale da ottenere un vantaggio economico minimizzando i rischi. Dall'analisi dell'Osservatorio risulta dominante nel mercato italiano un approccio "commodity outsourcing", con significativo ricorso ad esempio a cooperative per la movimentazione di magazzino, ad autotrasportatori per il trasporto e senza una modifica sostanziale dell'impostazione del processo logistico. Tale approccio, se in molti casi rappresenta una scelta valida, in altri casi meno, come dimostrano i casi di studio della Ricerca.

Per comprendere appieno le dinamiche di terziarizzazione e il mercato potenziale della Contract Logistics sono in corso dei focus su 3 settori scelti dal board: Retail no-food, Fresco ed Elettronica di consumo. A titolo esemplificativo si consideri l'analisi





SMOOV
Automazione senza limiti



Di spazio, di tempo, di costi. Sono numerose le barriere che possono ostacolare il flusso delle tue merci in magazzino.

Smoov ASRV è l'unico sistema di **automazione distribuita** per la gestione integrata del tuo pallet basato su veicoli intelligenti, interconnessi e indipendenti dalla struttura di magazzino che, grazie a binari dedicati, si muovono tra le scaffalature nelle due direzioni ortogonali, svolgendo in autonomia operazioni di stoccaggio e movimentazione merci, ottimizzando le missioni e superando eventuali limiti strutturali esistenti.

Modulare, flessibile, scalabile, Smoov rivoluziona l'automazione intralogistica estendendola a contesti finora impossibili, come locali con vincoli di altezza, forme irregolari, complesse o di piccole dimensioni.

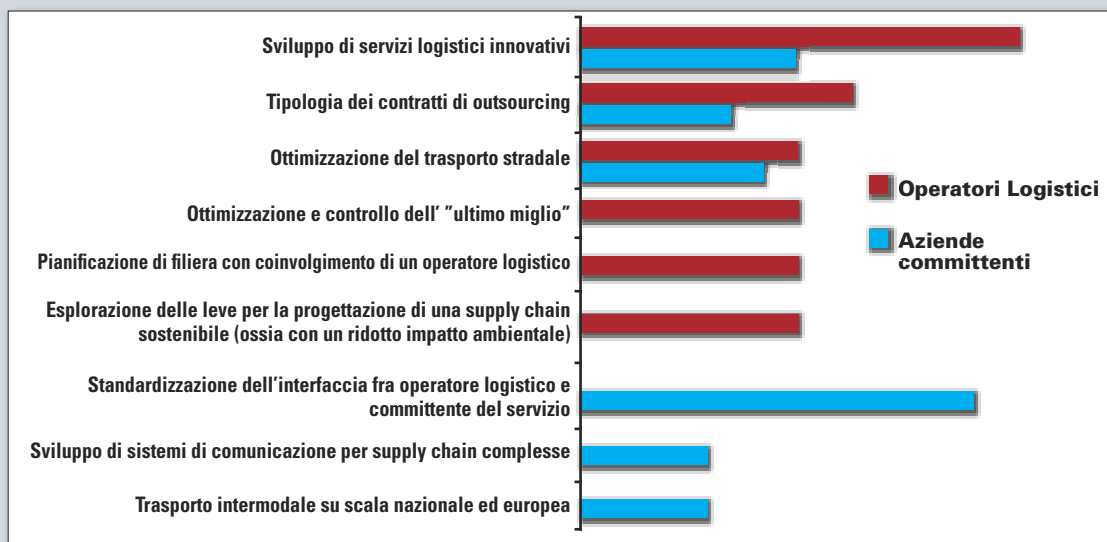
Vuoi implementare nel tuo magazzino la soluzione Smoov più adatta a te? Visita il sito www.smoov-asrv.eu e scopri la nostra rete di Solution Partner o invia una e-mail a smoov@smoov-asrv.eu


SMOOV ASRV
WHEREVER SMART

Vincitore della



RISULTATO DELLA SURVEY SUI TEMI DI INNOVAZIONE DA APPROFONDIRE



Fonte: www.contractlogistics.it

si effettuata sul comparto Bricolage all'interno del settore Retail (Figura 1): la logistica in outsourcing ha un mercato attuale di 10 milioni di euro, mentre il mercato potenziale si aggira intorno ai 18 milioni; si può dedurre quindi un grado di terziarizzazione del 55% circa. Nell'ipotesi che i distributori centralizzino completamente i flussi (in un magazzino distributivo che serve i punti vendita) si potrebbe arrivare addirittura ad un mercato potenziale di circa 60 milioni di euro.

Un altro esempio sempre all'interno del settore Retail è quello del comparto Articoli sportivi (Figura 2), in cui il mercato attuale vale 60 milioni di euro e il mercato potenziale 85 milioni; il livello attuale di terziarizzazione è già alto (70%) e soltanto centralizzando

ulteriormente i flussi (scelta da parte dei distributori che sono i committenti) si potrebbe incrementare il

Nel settore degli articoli sportivi l'outsourcing è già alto ma potrebbe salire ulteriormente

mercato in maniera significativa raggiungendo i 140 milioni.

la bassa propensione italiana alla terziarizzazione delle attività logistiche sia una affermazione generica e sostanzialmente falsa in molti settori.

Infine, un ulteriore filone della Ricerca riguarda l'analisi dell'innovazione, sia tecnologica che di processo. L'Osservatorio sta approfondendo in partico-

lare 4 tematiche, scelte tramite una survey svolta all'interno del Gruppo di Lavoro tra quelle proposte dal comitato scientifico (Figura 3): Sviluppo di servizi logistici innovativi, Standardizzazione dell'interfaccia fra operatore logistico e committente del servizio, Ottimizzazione del trasporto stradale e Tipologia dei contratti di outsourcing. La survey ha mostrato come all'interno dell'innovazione non vi sia sempre un allineamento e una comunione di intenti tra aziende committenti e operatori della filiera.

I risultati completi della Ricerca saranno presentati in un convegno pubblico giovedì 24 novembre 2011, dalle ore 9.30 alle ore 13.15, presso l'Aula Carlo de Carli del Politecnico di Milano – Campus Bovisa – Via Durando 10, Milano. Per ulteriori informazioni sulla Ricerca e sull'Osservatorio è possibile consultare il sito www.contractlogistics.it.

Presentazione dei risultati della Ricerca 2011

Giovedì 24 Novembre 2011
ore 9.30-13.15

Politecnico di Milano, Campus Bovisa
Aula Carlo de Carli Via Durando 10, Milano

quando
**l'affidabilità
è tutto**

**Mitsubishi per
l'imprenditore che pensa
anche a domani**

Un carrello elevatore Mitsubishi è una scelta per il futuro. L'affidabilità provabile diventa un supporto vero per la vostra azienda, sia grande che piccola.

Perché poi dietro il carrello Mitsubishi c'è una rete di concessionari esperti e preparati. Inoltre sono supportati dal rivenditore Degrocar, una azienda che nel campo della movimentazione interna ha guadagnato i suoi meriti.

Tutto questo perché hanno un obiettivo in comune: voi! Il nostro Cliente è sempre al centro delle nostre attività. Finanziamento a tasso 0, leasing, noleggio a breve a lungo termine, programmi di manutenzione, l'esclusività della garanzia, ricambi entro 24 ore, carrelli nuovi oppure usati, queste sono solo alcune delle nostre proposte per aiutarvi.

Oggi e domani.



Numero Verde

800 264 603

Oppure visita
mitsubishicarrelli.com



DEGROCAR
insieme possiamo

Degrocar S.r.l. incorporazione Italia

via V.lli Fratelli Rosselli 7 • www.mitsubishicarrelli.it
www.degrocar.it

Qualità | Affidabilità | Value for Money



MITSUBISHI
FORKLIFT TRUCKS

CFLI: LA FORMAZIONE ALLO SCALO AEROP

Il Consorzio ha organizzato corsi per addetto al check-in e agente di rampa: 23 gli allievi; 14 hanno già ricevuto una proposta contrattuale.

di Federico Paluan



TIZIANO BARONE

Il Cfli, nella sede di Venezia, è da lungo tempo il "soggetto formatore" per la logistica; voluto dall'Autorità Portuale di Venezia opera nelle sedi portuali di Ancona e Genova-Voltri. Da anni la struttura è attiva nel formare e preparare le diverse categorie professionali che operano nei terminal portuali. Ultimamente, grazie anche alle notevoli competenze acquisite e maturate dal team di direzione, il CFLI si sta muovendo per ampliare e proporre la propria proposta formativa anche ad altri settori del trasporto. E' proprio di quest'anno, infatti, la conclusione di due importanti progetti formativi, che hanno portato al perfezionamen-

to di un corso di formazione per operatore aeroportuale addetto al check-in e a un corso di formazione per agenti di rampa. Abbiamo intervistato il dott. Tiziano Barone, presidente del CFLI, che ci ha illustrato le due iniziative e soprattutto gli ambiziosi obiettivi per il prossimo periodo della struttura da lui presieduta.

PRESIDENTE, IL CFLI PROGETTA E PROPONE DUE CORSI DI FORMAZIONE DEDICATI A PERSONALE DELL'AEROPORTO MARCO POLO. NE VOGLIAMO PARLARE?

■ Ebbene sì, Cfli, dopo aver maturato una lunga esperienza nella formazione delle figure professionali di ogni livello attive presso il porto di Venezia, ha conosciuto in questo periodo una fase di forte propositività anche al di fuori del porto. L'esperienza nella formazione e il grande lavoro di contatto con enti, aziende e istituzioni svolto in questi ultimi anni ci hanno insegnato molto, ma soprattutto ci hanno consentito di poter diventare un riferimento per tutti coloro che vogliono attivare percorsi formativi mirati o che necessitano di accedere a forme di finanziamento finalizzate a evadere le proprie necessità di formazione, oggi quanto mai strategiche e necessarie per poter resistere sul

mercato. In questo senso, abbiamo utilizzato la nostra conoscenza nell'ambito di accesso e gestione a fondi e finanziamenti per creare uno strumento nuovo al servizio di tutte le realtà che hanno bisogno di formazione. Di fatto attualmente siamo in grado di progettare per ogni azienda o ente, che ce ne faccia richiesta, un percorso formativo che possa rispondere alle singole necessità, che vanno dall'adempire ad obblighi di legge, (sicurezza, ecc.) fino a giungere a necessità di formazione di eccellenza (master post universitari).

PROPRIO COME AVETE FATTO PER IL CORSO PER AGENTE DI RAMPA E CON IL CORSO PER OPERATORE AEROPORTUALE ADDETTO AL CHECK-IN?

■ Esatto. In questo caso abbiamo incrociato le esigenze di una società, l'Aviapartner Spa, che opera presso l'aeroporto Marco Polo di Venezia. Loro avevano la necessità di formare adeguatamente delle figure professionali per ricoprire queste due importanti mansioni. Precedentemente si occupavano di tutto questo ovviamente attraverso la propria struttura interna. In questo caso abbiamo proposto loro un percorso di questo tipo: abbiamo suggerito l'accesso a degli strumenti di finanziamento per questa iniziativa, ovvero il Fondo Sociale Europeo. Abbiamo poi pianificato con loro un percorso formativo composto da 300 ore, di cui una parte, (circa la metà) in aula e una parte di stage presso le strutture dell'aeroporto. Il percorso formativo prevede-

LOGISTICA SBARCA ORTUALE DI VENEZIA

va poi diversi moduli, divisi per materia, e per molti di questi siamo riusciti a proporre i contenuti obbligatori previsti da ENAC. Capite bene, dunque, come siamo riusciti a supportare l'azienda in questo caso, non solo nel reperire un supporto finanziario per sostenere l'iniziativa, ma anche nell'aiutarla ad elevare la proposta formativa del personale che poi potrà andare assorbito. Da sola invece l'azienda avrebbe dovuto spendere tempo e risorse, per formare queste persone e spesso, in questi casi, la fretta che accompagna ormai ogni fase di lavoro e la poca disponibilità finiscono per condizionare la qualità della formazione impartita, con il risultato poi di trovarsi del personale non "attrezzato" adeguatamente, per poter gestire determinate fasi di lavoro derivanti dalla propria mansione.

MOLTE LE NOTE POSITIVE QUINDI.

■ Direi di sì. Anche se la vera efficacia si misura poi in termini di inserimento lavorativo, una volta terminato il corso. Possiamo dire comunque che, su 23 allievi complessivi formati, già 14 hanno ricevuto una proposta contrattuale. Va sottolineato poi come ulteriore aspetto di positività dell'iniziativa oltre a quanto già visto sopra, il fatto che, grazie a questo modulo di 300 ore, l'azienda ha avuto modo di conoscere gli allievi, giungendo a creare con loro un rapporto che potrà essere davvero molto utile, per l'azienda stessa, ma anche per gli allievi, nel momento in cui, diversi di loro, ci auguriamo, verranno assunti. ■



Unione europea
Fondo sociale europeo



MINISTERO DEL LAVORO
E DELLE POLITICHE SOCIALI
Direzione Generale per le Politiche
per l'Orientamento e la Formazione



REGIONE DEL VENETO

INVESTIAMO PER IL VOSTRO FUTURO

INIZIATIVA COFINANZIATA DAL FONDO SOCIALE EUROPEO, NELL'AMBITO DEL PROGRAMMA OPERATIVO 2007-2013 DELLA REGIONE DEL VENETO

- Corso "Operatore aeroportuale agente di rampa"
Codice progetto: 1047/1/3/2033/2010
- Corso "Operatore aeroportuale addetto al check-in"
Codice progetto: 1047/1/2/2033/2010

- Progetti cofinanziati dal Fondo Sociale Europeo
- Progetti selezionati nel quadro operativo cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo sulla base dei criteri di valutazione approvati dal comitato di sorveglianza del programma



Progetto finanziato con DGR n. 1889 del 24.12.10

CFLI





quid
INNOVATION ITALY

3-4 NOVEMBRE 2011
CENTRO CONGRESSI
MILANOFIORI - MILANO

**INNOVAZIONE:
ICT, TRACCIABILITÀ
E SICUREZZA**



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



www.qu-id.it

In concomitanza con il destino

ID WORLD
INTERNATIONAL CONGRESS

Organizzato da:

>>> wise media



Fotolia.com

I consumi crescono ma non la logistica

Nel nostro paese, le abitudini alimentari stanno sempre più prendendo in considerazione i prodotti surgelati, sia quelli comprati al dettaglio, come i vegetali o il pesce, sia quelli che sono consumati pronti fuori casa. Non altrettanto sta facendo la logistica del settore, ancora troppo legata al metodo “fai da te”. Nelle pagine seguenti, facciamo “il punto” sullo stato dell’arte riguardo consumi, distribuzione dei prodotti e aspetti tecnici della loro conservazione.

di Alessia Furia e Stefano Pioli

Italia: sale il consumo

Circa cinquant'anni fa, due giovani fratelli canadesi, Wallace e Harrison McCain, ebbero una felice intuizione: investire in una tecnologia ancora poco conosciuta (fu messa a punto negli anni '30 a Springfield, Usa) e assai poco usata, quella di surgelare i cibi. Si misero al lavoro e iniziarono a produrre su base industriale patatine fritte surgelate. "Eravamo convinti che con questo business avremmo potuto guadagnare milioni di dollari", disse in seguito Wallace, guardando indietro al suo successo. E di strepitoso successo si può parlare se si considera che alla sua morte, avvenuta nel maggio scorso, ha lasciato un'eredità stimata intorno a 2,3 miliardi di dollari. La sua azienda, infatti, articolata su 50 siti, produce oggi ricavi per circa 6,5 miliardi di dollari all'anno. Basta questo dato per capire cosa significhi nell'attuale alimentazione mondiale il prodotto surgelato.

I principali consumatori sono gli Usa con una costante tendenza all'aumento: nel 2006, i ricavi dalla vendita di prodotti surgelati si attestavano a 110 miliardi di dollari, cifra salita nel 2010 di circa il 30%, con oltre 140 miliardi. Il consumo procapite americano tocca i 52 chilogrammi. Gli Usa negli anni han-

no passato il testimone all'Europa: l'anno scorso, in Germania il consumo procapite ha superato la barriera dei 40 chilogrammi. Nel nostro continente il consumo di questi prodotti vive una notevole differenza geografica, se ne consumano di più nei paesi nordici. Ciò è anche spiegabile con la possibilità che esiste nelle aree meridionali e mediterranee di trovare con maggiore facilità prodotti freschi (oltre al diverso approccio esistente rispetto al cibo e al modo di cucinarlo e agli stili di vita delle famiglie). Non per nulla, i paesi scandinavi sono quelli dove i surgelati, pur rimanendo la Germania leader nel consumo, sono più popolari.

Venendo al nostro paese, il consumo di cibi surgelati, sia catering, ossia consumati direttamente fuori casa, sia retail, comprati al dettaglio, è in costante crescita: nel 2003 il consumo procapite era di 12,73 chilogrammi, nel 2006 di 13,48 e nel 2010 di 13,8. Anche in Italia con differenziazioni tra nord, centro e sud. La crescita è lenta, ma come dicevamo co-

stante, e pare possa continuare anche nel 2011. Dice, infatti, Vittorio Gagliardi, presidente dell'Istituto Italiano Alimenti Surgelati-Iias: "Per quanto riguarda il primo quadrimestre sembra, dalle nostre rilevazioni, che il settore stia mantenendo le proprie posizioni e alcuni dei comparti classici, vegetali, patate e ittico, continuano a muoversi con discreta incidenza". Un dato positivo se si considera che quest'anno i consumi alimentari sono stimati complessivamente in lieve riduzione rispetto all'anno scorso, tra il meno 0,2 e lo 0,3%, con una flessione più netta nel Mezzogiorno. Ciò è dovuto alle difficoltà economiche delle famiglie e all'aumento dei prezzi di molte materie prime.

In questa situazione, le aziende produttrici più importanti si stanno impegnando per venire incontro alle differenti esigenze dei consumatori. Stanno, in primo luogo, segmentando maggiormente l'offerta lungo un duplice binario: realizzare ricette nei prodotti cucinati pronti nel rispetto della tradizione alimentare italiana e ampliare il ventaglio delle modalità di consumo. In quest'ultimo caso, ad esempio, si stanno moltiplicando le offerte in piccoli formati anziché nei tradizionali "formati famiglia": i tempi ridotti dedicati spesso alla preparazione dei pasti (si stimano 35 minuti per il pranzo e 33 per la cena), l'aumento delle famiglie mononucleari e dei single sono tutti fattori che possono contribuire ad allargare la base di consumo di formati "monodose". Comunque le potenzialità del mercato italiano per questi prodotti sono assai elevate, come dimostra lo scarto che ci divide nel consumo da altri paesi europei, pur valutando le motivazioni che prima

I vegetali sono i più venduti, ma crescono anche i "piatti pronti"



Fonte: Istituto Italiano Alimenti Surgelati

CONSUMI RETAIL (dati in tonnellate)

2002	464.430
2003	473.490
2004	486.900
2005	512.500
2006	517.017
2007	518.151
2008	527.071
2009	530.237
2010	539.251

Fonte: IIAS

abbiamo elencato per spiegare tale differenza. Che ciò sia possibile è dimostrato da diverse ricerche che dimostrano come siano cadute molte diffidenze nei confronti dei prodotti surgelati: uno studio dell'Iias condotto su un campione di cittadini fra i 14 e i 79 anni ha messo in luce che circa il 68% degli intervistati utilizza almeno una volta la settimana prodotti "sottozero". Un dato analogo emerge da un rapporto Censis-Coldiretti sulle abitudini alimentari degli italiani: risulta che il 68% acquista regolarmente prodotti surgelati. La spesa alimentare nel nostro paese, sottolinea il rapporto, si sta sempre più orientando sulla rapidità e facilità di utilizzo, durata del prodotto e garanzia di sicurezza, ol-

tre ovviamente alla convenienza dei prezzi, tutti "plus" associabili al profilo dei surgelati. Dal rapporto emerge, inoltre, che il consumatore non segue uno "schema bloccato" di alimentazione, ma sceglie piuttosto un carrello personalizzato di alimenti, per cui il surgelato convive benissimo anche con i prodotti Dop e Igp. Infatti, risulta che tra quanti acquistano prodotti a denominazione di origine, il 77% compra sistematicamente anche surgelati.

Parlando di singoli prodotti, sono i vegetali a "dominare" la scena: si tratta di un mercato che rappresenta circa il 43,5% delle vendite e di un prodotto che ha un "tasso di penetrazione" assai ele-

vato, circa 22 milioni di famiglie ne fanno uso. A seguire vi sono le patate che hanno una quota rilevante, quasi il 15%. Nonostante la crisi, stanno reggendo bene anche prodotti quali il pesce e le carni, sia bianche sia rosse. Nel 2010 sul 2009, sono anche aumentati del 2,3% i prodotti ittici panati e pastellati, pronti da mettere in forno o da fare fritti. Ciò vuol dire che gli italiani stanno via via apprezzando la "comodità" di avere buoni prodotti "pronti per l'uso". ■



Il trasporto del futuro?

Il mio  eBid®. Il mio consiglio per risparmiare tempo.



Si risparmi infinite gare d'appalto e impegnative valutazioni. TC eBid®: la piattaforma online per gare d'appalto per trasporti a livello europeo è esemplare in fatto di efficienza: con ciascuna gara d'appalto in TC eBid® Lei raggiunge 30.000 potenziali fornitori di servizi di trasporto. Provi anche Lei la piattaforma e presto potrà dire anche Lei: "Il mio TimoCom. Il mio vantaggio."

Ulteriori informazioni su TC eBid® e su ulteriori prodotti di TimoCom
al Numero Verde 006000 8466266 [hotline gratuita da rete fissa].

www.timocom.com

Una logistica troppo legata al fai da te

Adriano Federici, direttore generale del Gruppo Marconi, leader nella “catena del freddo”, considera che “nella distribuzione non si ricercano sempre economie di scala, anche a livello Gdo”.

di **Valeria Penna**

Ascoli Piceno. L'appuntamento con l'ingegner Adriano Federici, direttore generale del Gruppo Marconi, è presso la camera di commercio, della quale è presidente. Per raggiungerla, dopo aver parcheggiato la macchina, attraversiamo la splendida, rinascimentale Piazza del Popolo e Piazza Arringo, la più antica, con il battistero medioevale. Capiamo perché André Gide considerava la città un piccolo gioiello e perché Jean-Paul Sartre scrisse che “passeggiare per le strade ascolane è come sfogliare un volume di storia dell'arte”. Varrebbe la pena fermarsi, ma l'impegno con l'ingegnere ci richiama all'ordine. Al centro

dell'intervista l'andamento del mercato dei surgelati e la “catena del freddo”. Dall'architettura, dai monumenti passiamo alla tavola, “all'arte dei cibi”.

La storia della Marconi, nata nel 1971, ricalca l'andamento dei surgelati nel nostro paese

conci significhi “ricostruire” l'andamento del consumo dei surgelati in Italia. L'azienda nasce, fondata da Orlando Marconi, a San Benedetto del Tronto, a pochi chilometri da Ascoli

Piceno, agli inizi degli anni '70 e funge da magazzino “polmone” per prodotti orticoli marchigiani, come i fagioli e i piselli. La produzione si comprime in poco tempo e quindi è necessario mantenerli in ambiente refrigerato. Lo stesso avviene per il pesce, che ha proprio a San Benedetto uno dei più importanti mercati nazionali. Allora i prodotti venivano lavorati, lavati, puliti e refrigerati. Per anni il lavoro è stato principalmente questo. Poi le cose sono cambiate, è aumentato gradualmente il consumo e, in primo luogo, le fonti di approvvigionamento. Negli anni '90, il mutamento è stato profondo. E' apparsa nel settore la globalizzazione, i prodotti del mare sono iniziati ad arrivare dall'estero, dagli oceani di tutto il mondo. Poi si è aggiunta

INGEGNERE, COME SI È EVOLUTO IL MERCATO DEI SURGELATI NEL NOSTRO PAESE?

■ Credo che ripercorrere la storia del Gruppo Mar-

Archivio Gruppo Marconi



anche la delocalizzazione delle produzioni e, quindi, il nostro lavoro è divenuto più complesso e, nel contempo, gli italiani si sono sempre più abituati al surgelato. E il mercato di conseguenza si è allargato. E' stato necessario assicurare ai clienti grandi spazi per lo stoccaggio, per l'over stock, e iniziare a pensare alla distribuzione, per offrire un servizio integrato.

LE AZIENDE PRODUTTRICI HANNO CESSATO DI FARE SCORTE, È PASSATO IL CONCETTO DEL JUST IN TIME?

■ Sì, specialmente per la Grande Distribuzione Organizzata. La Gdo vive sul capitale circolante, sui flussi di cassa, non ritiene conveniente immobilizzare risorse in scorte. Per evitare di farle, e per mantenere sempre forniti gli scaffali dei supermercati, un'assoluta necessità data la forte concorrenza, chiede di avere rifornimenti costanti che coprano tutte le esigenze per almeno due giorni. Noi assicuriamo il

funzionamento di tale sistema. Per far questo occorrono grandi spazi e grandi capacità manageriale, cose che assicuriamo funzionando come coloro che, da un lato, immagazzinano e stoccano e, dall'altro, offrono tutti i servizi specializzati per rendere sempre più efficiente la distribuzione. A Fidenza, area che è baricentrica rispetto al nord Italia, siamo un "hub del freddo", con vantaggi enormi sia per i fornitori di prodotti surgelati sia per chi li vende.

SI TRATTA DI UN LAVORO COMPLESSO ...

■ La regia non è semplice. Garantiamo la rotazione dei prodotti, facciamo controlli specifici di qualità, riconfezioniamo la merce, l'etichettiamo,

assembliamo gli ordini e programiamo i giri delle consegne, gestiamo anomalie e resi. Questo non solo per grandi ordini, ma anche per due o tre pallet.

La logistica è "figlia di un Dio minore": i produttori fanno fatica a razionalizzare la distribuzione

A LIVELLO GENERALE COME GIUDICA L'ORGANIZZAZIONE LOGISTICA DEL SETTORE?

■ Nel nostro paese la logistica "è figlia di un Dio minore". Di una mancanza di razionalizzazione nella distribuzione soffriamo tutti. Sarebbe molto più facile se i produttori, così come chi vende, si focalizzassero tutti su hub da dove organizzare la distribuzione, "sommando" le consegne e riempiendo sempre i mezzi. Agendo in questa maniera calerebbero i viaggi a vuoto, si risparmierebbero tempi e costi, si avrebbe un minor impatto sui traffici e sull'ambiente. Si realizzerebbero economie di scala. In Italia su questo terreno si fa fatica. Ci si scontra

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 30721.75/86
FIRENZE: tel. 055 577304/9060233 - ROMA: tel. 06 97271.1062/090
NAPOLI: tel. 081 5628494 - BARI: tel. 080 3046136
CATANIA: tel. 095 497087/0913262

Safim, un trend in continua crescita

L'azienda ha aumentato il fatturato ogni anno, negli ultimi quattro, del 25-30%. "Un problema sono i tempi di distribuzione, che diventano sempre più stretti", dice Alberto Crivello, ad dell'azienda.



ALBERTO CRIVELLO

La Safim negli ultimi quattro anni ha conosciuto un forte sviluppo con un trend di crescita a livello di fatturato del 25-30% ogni anno. Un'espansione resa possibile anche grazie all'investimento nel nuovo stabilimento di None, Torino, di 15 mila mq. Oggi può contare su una flotta, di sua proprietà, di 52 automezzi con la quale distribuisce prodotti surgelati freschi su tutto il territorio nazionale con un particolare radicamento in Liguria, Piemonte e Val d'Aosta. Ne abbiamo parlato con Alberto Crivello, amministratore delegato dell'azienda.

SIAMO IN PIENA CRISI ECONOMICA E FINANZIARIA, QUALI SONO LE TENDENZE A LIVELLO DI MERCATO, CHE REGISTRATE ATTUALMENTE, IN PARTICOLARE, NEL COMPARTO DELLA CATENA DEL FREDDO?

■ La crisi economica ha portato ad una contrazione del mercato. Diventato ora più difficile, selettivo, con una battaglia più aperta sui prezzi e una concorrenza più agguerrita. Negli ultimi anni anche nel settore della catena del freddo vi è stata certamente una selezione di operatori. Quelli rimasti, come Safim, lavorano sulla base di standard elevati, orientati prevalentemente a offrire un servizio improntato alla qualità. La maggior parte di questi operatori, che trattano con grandi clienti che si affidano solo a operatori strutturati, ha ritenuto opportuno - in tempi non sospetti - allocare risorse e fare forti investimenti per la propria crescita. Safim, in parti-

colare, otterrà entro il 2011 il certificato di qualità ISO 9001. Puntiamo molto alla qualità nell'espletamento del servizio, essendo legati al settore del freddo, abbiamo questa ottemperanza in più che adempiamo in maniera ottimale. L'azienda adotta tutti i criteri per la conservazione della merce. A tale proposito ha ottenuto le certificazioni europee. Inoltre, la regolare tenuta dei registri ci consente di fornire ai nostri clienti tutte le informazioni richieste.

DAL PUNTO DI VISTA DEL MODELLO ORGANIZZATIVO COME SIETE STRUTTURATI?

■ Safim Magazzini Generali e Magazzini Frigoriferi è la società principale >





L'obiettivo della Safim è di allargare il campo d'azione. "Vogliamo aprirci al settore delle lavorazioni in conto terzi", dice Crivello



dini, il picking e la distribuzione. Stesse operazioni sono previste per il settore del fresco. Infine svolgiamo l'attività di transit-point per la redistribuzione delle merci per conto di aziende industriali e commerciali, nonché di vettori e corrispondenti.

QUALI SONO LE PROBLEMATICHE CHE RILEVATE IN QUESTE ATTIVITÀ?

■ Le problematiche che riscontriamo in questo settore non sono legate al sistema di conservazione che ha raggiunto standard ottimali, ma riguardano invece la distribuzione, dal momento che i termini di consegna legati alla gdo sono sempre più ristretti. Spesso ciò rappresenta uno spreco di risorse in termini di flotta mezzi utilizzata.

proprietaria di tutti i contratti commerciali nei confronti della clientela e delle autorizzazioni per l'attività che svolge. Vi è poi la Safim Logistic Service, una nostra società partecipata e controllata che si occupa dell'attività del trasporto essendo proprietaria della flotta di 52 automezzi. Inoltre, sono presenti all'interno del Gruppo società che si occupano della movimentazione interna, delle operazioni di picking e del coordinamento logistico. Dal 2006, con un investimento di 10 milioni di euro, disponiamo di uno stabilimento di 15.000 mq a None (To) in ampliamento con altri 4.000 mq destinati ai reparti carne, ortofrutta e surgelati. Il nostro obiettivo è quello di aprirci al settore delle lavorazioni dei prodotti in conto terzi come ad esempio il riconfezionamento.

CI PUÒ PARLARE DEL FUNZIONAMENTO DELLA FILIERA DEL FREDDO?

■ L'azienda è strutturata con celle frigorifere con temperatura sia positiva che negativa, compresa tra -20° e +4° centigradi, per le diverse categorie merceologiche da gestire. Per quanto riguarda il congelato (-20°) ci occupiamo principalmente di "merodeposito". Molte aziende del settore commerciale inoltre costituiscono presso di noi "piattaforme" per le quali curiamo la logistica integrata. I nostri settori di punta nell'ambito del congelato sono, in particolare, l'ittico e il carneo. L'ultima costruzione frigorifero di 2.000 mq, si occupa della piattaforma del gelo per conto di un grande gruppo di supermercati piemontese. In questa piattaforma curiamo l'allestimento degli or-

"Le prospettive sono buone anche perchè miriamo ad allargare la nostra gamma di attività"

COME SI È CHIUSO IL 2010 E COME STA ANDANDO IL 2011? INOLTRE, CHE ASPETTATIVE AVETE?

■ Nel 2010 l'azienda ha chiuso con un fatturato di 12 milioni di euro. I primi sei mesi del 2011 hanno dato buoni risultati con un trend di crescita che supera il 15% a livello di volume distribuito per il settore del transit point. Le ragioni di questa forte crescita sono dovute alla grande spinta commerciale nell'acquisizione di importanti clienti soprattutto nel settore dolciario, siamo partner del gruppo Lindt e del gruppo Nestlé-Perugina. Anche per il futuro abbiamo buone prospettive di sviluppo, dal momento che l'ampliamento del nostro magazzino ci consentirà di orientarci verso nuove attività. La nostra previsione per il 2012 è di una ulteriore in crescita del 15 - 20% in più per volumi gestiti e quindi di fatturato. ■

- 1.000.000 mq realizzati in infrastrutture logistico-industriali
- 98.000 mq in spazi distributivi in corso di realizzazione
- 230.000 mq in spazi distributivi di prossima costruzione
- 2.990 KWp di impianti fotovoltaici già realizzati
- 3.183 KWp di impianti fotovoltaici in 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.

ALCUNI ESEMPI REALIZZATI

294.000 mq CSG Logistic Park (PC)

105.000 mq Piacenza Le Mose (PC)

85.000 mq Bologna interporto

59.000 mq Romentino (NO)

101.600 mq Logistic Park Pontenure (PC)

44.000 mq Arquà Polesine (RO)

45.000 mq Magenta (MI)

27.000 mq Anagni (FR)

23.000 mq Castel San Pietro (BO)



IN CORSO DI REALIZZAZIONE

63.000 mq Castel San Giovanni (PC)

30.000 mq Rovigo

5.000 mq Stabio (Svizzera)



Sede Legale: Strada 3 Palazzo B3 - 20090 Assago Milanofiori (MI)

Sede Amministrativa ed Operativa: Viale dell'Industria 16/F - 29015 Castel San Giovanni (PC)

Tel. +39.0523.1741100 - Fax: +39.0523.1741134 e-mail info@eng2k.com

www.eng2k.com

Swisslog sfida la crisi

“Il nostro lavoro nel settore del freddo sta cambiando: la rotazione dei prodotti nei magazzini è sempre più veloce”, spiega il Sales Manager dell’azienda Massimiliano Fochetti.

Swisslog Italia Spa è la filiale italiana dell’azienda svizzera Swisslog, colosso internazionale presente in 20 paesi con circa 2.000 dipendenti. Food&Beverage, retail e industria farmaceutica sono i settori strategici su cui l’azienda si focalizza e per i quali propone soluzioni in grado di gestire anche i prodotti che necessitano di refrigerazione. Ad oggi ammontano a 50 i magazzini automatizzati per la gestione, lo stoccaggio e la distribuzione di prodotti. Abbiamo approfondito queste tematiche con il Sales Manager Massimiliano Fochetti.

CI PUÒ RACCONTARE BREVEMENTE LA STORIA DELL’AZIENDA?

Swisslog nasce in Svizzera nel 1898, quando venne fondata la Sprecher&Schuh. Da allora l’azienda è cresciuta enormemente: oggi siamo tra i top cinque a livello mondiale e siamo presenti in 20 paesi con 2.000 dipendenti. In Italia, nelle sedi di Milano e Maranello, siamo presenti da 25 anni con diverse denominazioni e dal 2001 con quella definitiva di Swisslog Italia, alla quale fanno capo le due divisioni Warehouse&Distribution Solutions e Healthcare Solutions, in cui lavorano 130 dipendenti.

SWISSLOG ITALIA, CON LE DUE DIVISIONI, SI FOCALIZZA PREVALENTEMENTE SU TRE SETTORI STRATEGICI. QUALI SONO?

Tra i primi fornitori a livello mon-

diale di soluzioni logistiche ad alto contenuto tecnologico, l’azienda fornisce soluzioni industriali per la gestione automatizzata di magazzini e

Nel “freddo” l’azienda ha sviluppato nuove soluzioni per rispondere alle esigenze della clientela

centri di distribuzione (Warehouse&Distribution Solutions) e soluzioni logistiche automatizzate per ospedali e farmacie (Healthcare Solutions). La più importante divisione dal punto di vista dell’incidenza del fatturato è la Warehouse&Distribution Solutions. Con quest’ultima Swisslog si focalizza prevalentemente su tre settori strategici: il food&beverage, il retail e l’industria farmaceutica. In particolare, per i primi due settori abbiamo soluzioni in grado di gestire anche i prodotti che necessitano di refrigerazione. A tale proposito abbiamo operato 50 installazioni di magazzini automatizzati per la gestione, lo stoccaggio e la distribuzione di prodotti.

CHE TIPO DI SERVIZIO OFFRITE AI CLIENTI?

Swisslog è un fornitore globale di soluzioni logistiche e con questo s’intende la capacità di affiancare i clienti in tutte le fasi dei progetti dalla pianificazione iniziale del progetto fino all’assistenza e supporto funzionale delle operazioni quotidiane dei magazzini e centri di distribuzione. Tra i

punti di forza di Swisslog va segnalato il rapporto di fiducia che s’instaura con i clienti. In Italia, il rapporto di fiducia si può desumere dal fatto che nel 2008 circa il 64% degli impianti realizzati è stato commissionato da aziende già clienti.

COM’È CAMBIATO IL MERCATO DEI MAGAZZINI DEL FREDDO NEGLI ULTIMI ANNI? E’ UN COMPARTO CHE RISENTE DELLA CRISI?

Al contrario, è un settore in crescita: la domanda di prodotti alimentari surgelati ha registrato un forte aumento così come il turnover dei prodotti nei negozi e il numero di referenze. Di conseguenza anche la rotazione dei magazzini, che deve essere più veloce.

Archivio Swisslog



QUALI SONO LE PROBLEMATICHE CHE RICONTRATE PRESSO IL VOSTRO CLIENTE PER QUANTO RIGUARDA IL FUNZIONAMENTO DELLA CATENA DEL FREDDO?

■ I nostri clienti, per rimanere competitivi, hanno bisogno di soluzioni flessibili per migliorare l'efficienza delle attività di stoccaggio e di distribuzione, garantendo un alto livello di qualità dei prodotti. In altre parole, hanno bisogno di un impianto automatico, che - operando a una temperatura di -28°C - deve comprendere una vasta gamma di attrezzature automatiche e semi-automatiche e deve garantire sia la sicurezza dei lavoratori sia l'integrità del prodotto, con particolari precauzioni per il tempo massimo in cui questo può rimanere nelle zone non refrigerate.

CHE COSA CONTRADDISTINGUE IN PARTICOLARE LA VOSTRA PRODUZIONE?

■ Swisslog ha sviluppato una serie di soluzioni e di prodotti specifici per la catena del freddo, che rispondono al-



Archivio Swisslog

le esigenze dei clienti. Ad esempio, Vectura, il trasloelevatore ASRS di ultima generazione realizzato da Swisslog, ottimizza la produttività e l'efficienza energetica grazie a un design flessibile e modulare: più leggero dei modelli precedenti, permette lo stoccaggio in semplice, doppia, tripla e multi profondità - ideale per i magazzini a -28°C - e può raggiungere i 50 metri di altezza dei magazzini High Bays. Il sistema di convogliamento s'interfaccia con porte automatiche - con misure minime per consentire

l'entrata/uscita del pallet - evitando così che ci siano eccessive dispersioni termiche tra le zone a differenti temperature. ProMove, il sistema di convogliamento pallet di Swisslog, si adatta alle esigenze dei magazzini refrigerati attraverso una costruzione specifica e un sistema di controllo studiato per minimizzare i componenti in cella; le unità Ethernet Wireless dei trasloelevatori sono poste all'interno di armadi riscaldati, mentre sono posizionati al di fuori delle celle frigorifere i PLC e i pannelli di controllo utilizzati dagli operatori, i quali possono quindi lavorare a temperatura ambiente. Il sistema di gestione di magazzino controlla il flusso dei materiali e consente una gestione priva di errori. Per quanto riguarda il mantenimento della bassa temperatura, RoboPick prevede che lo stoccaggio e il picking del prodotto avvengano già in ambiente refrigerato senza che i lavoratori debbano operare a basse temperature. Altre soluzioni prevedono invece l'utilizzo dei miniload Tornado per gestire direttamente i singoli colli. Questi impianti normalmente prevedono la ricezione dei colli direttamente dalle linee di surgelazione o, nel caso del retail, attraverso impianti di de-pallettizzazione e singolarizzazione dei colli. ■



Nav-system: adottiamo scelte più performanti

La società si confronta con le difficoltà odierne del mercato offrendo soluzioni per le celle frigorifere sempre più competitive.

Il 2011 per NAV-system è stato un anno di sviluppo con l'entrata in funzione della nuova linea di produzione di ultima generazione che ha comportato una riorganizzazione generale dell'azienda. Con un core business che, dalle celle frigorifere e dalla produzione di pannelli per il freddo, si è ampliato, comprendendo anche la produzione di pannelli per coperture e rivestimenti esterni, l'azienda romagnola è ora in grado di fornire tutto ciò che serve per realizzare "chiavi in mano" un capannone del freddo, dalle fondamenta al tetto. Di questo e di molto altro abbiamo parlato con Fabrizio Franceschini responsabile dell'ufficio Marketing dell'azienda.

CI PUÒ RACCONTARE BREVEMENTE LA STORIA DELL'AZIENDA?

NAV-system nasce a Cesena quasi 50 anni fa, nel 1962, nel cuore dell'Emilia Romagna, famosa per il polo produttivo dell'ortofrutta. La base di partenza del nostro sviluppo è stata, dunque, la realizzazione di celle frigorifere per il settore ortofrutticolo e di tutto ciò che era collegato al trasporto di questi prodotti. Con il passare del tempo vi sono state alcune importanti evoluzioni sia nell'importazione sia nell'esportazione, che hanno portato a un calo di produzione locale. Ciò ha spinto l'azienda a

spostare la propria attenzione e l'offerta su altri settori in particolar modo quello della logistica. Oggi siamo produttori di pannelli specifici per le celle frigorifere industriali e specializzati nella realizzazione di opere per lo stoccaggio e la logistica di prodotti alimentari surgelati e freschi.

QUALI SONO LE TAPPE SALIENTI DEL VOSTRO SVILUPPO?

NAV-system produce in proprio il semilavorato industriale necessario alla realizzazione di celle frigorifere e altri pannelli per l'isolamento termico. Tali prodotti sono stati sviluppati nel tempo, grazie alla nostra espe-

Attiva nel settore da 50 anni, NAV-system è cresciuta puntando sulla tecnologia

rienza d'installatori in opera, fino ad essere oggi considerati i migliori sul mercato. 50 anni fa eravamo specializzati nella realizzazione di celle frigorifere con le tecnologie di allora, il sughero e il polistirolo. Poi vi è stata la grande rivoluzione: l'arrivo dei pannelli sandwich (lamiera-poliuretano-lamiera), ed oggi siamo i primi ad offrire sul mercato italiano i pannelli con il cuore isolante in PIR e certificati EI. Ma soprattutto NAV-system ha sviluppato nel tempo una tale struttura tecnica e operativa che è tra le

poche in Italia in grado di offrire agli imprenditori un puntuale servizio chiavi in mano, relativamente alla realizzazione di un nuovo stabilimento produttivo o di una nuova piattaforma logistica. Negli ultimi vent'anni abbiamo lavorato spesso con grandi marchi della grande distribuzione organizzata dell'ortofrutta e con importanti aziende del settore della logistica del freddo. Oggi siamo partner ideali anche in nuovi settori in sviluppo come, ad esempio, la fungicoltura e la quarta e quinta gamma alimentare.

Archivio Nav-system



COSA CONTRADDISTINGUE IN PARTICOLARE LA VOSTRA PRODUZIONE?

■ NAV-system utilizza le tecnologie più evolute per la realizzazione di pannelli sandwich di qualità di cui è produttore a livello nazionale e internazionale. Il nostro fiore all'occhiello è l'impianto produttivo di ultima generazione che è entrato in funzione l'anno scorso. Per l'anno prossimo abbiamo già in previsione di mettere in funzione una seconda linea di produzione, in grado di soddisfare con maggiore velocità le richieste dei nostri clienti. In quest'ottica di continua evoluzione siamo anche orgogliosi di poter essere i primi in Italia a produrre pannelli in P.I.R. (poliisocianurato), isolante dalle medesime performance di isolamento del poliuretano classico, ma con migliori prestazioni di reazione e resistenza al fuoco (certificati B,s2-d0 ed EI). Con l'entrata in vigore della marcatura CE dei pan-

nelli sandwich, si è resa necessaria un'evoluzione nella qualità dei pannelli isolanti in particolare per quanto riguarda la reazione al fuoco. Come sappiamo il pannello utilizzato nel settore della refrigerazione per prima cosa deve essere isolante per un risparmio di energia ma allo stesso tempo deve poter limitare il rischio di incendio contribuendo alla sicurezza degli addetti ai lavori. Si tratta di una nuova sfida che abbiamo deciso di affrontare con grande impegno e determinazione.

CHE TIPO DI SERVIZIO OFFRITE AI CLIENTI?

■ Con la nostra produzione e la nostra

struttura operativa siamo in grado di proporci sia agli imprenditori sia alle grandi aziende 3PL che operano nel settore della logistica del freddo. Po-

tendo offrire dalla semplice fornitura di pannelli isolanti con progettazione alla realizzazione di stabilimenti chiavi in mano. A contraddistinguere i nostri pannelli sandwich e il nostro servizio di consulenza tecnica è la modularità e la flessibilità delle soluzioni "su misura" che permettono di soddisfare qualsiasi esigenza operativa dei clienti. I nostri

servizi possono supportare l'imprenditore a 360 gradi dall'elaborazione del capitolato del magazzino agli aspetti finanziari e sempre con la qualità e l'esperienza di specialisti nel settore.

I pannelli isolanti devono far risparmiare energia, ma anche limitare i pericoli d'incendio

QUALI SONO LE PROBLEMATICHE CHE RICONTRATE PRESSO IL VOSTRO CLIENTE PER QUANTO RIGUARDA IL FUNZIONAMENTO DELLA CATENA DEL FREDDO?

■ Il cliente della logistica ha bisogno di prodotti funzionali e pratici, che rispettino i requisiti di isolamento e che siano resistenti nel tempo e affidabili. Inoltre, ciò che preme al nostro cliente è di trovare un partner competente e professionale che gli permetta di avere consulenza problem-solving e delle puntuali tempistiche a livello di consegna delle opere realizzate. Un'altra criticità per molti clienti è di non avere internamente risorse competenti in grado di seguire tutto il processo costruttivo dei propri progetti di ampliamento. In pratica non si possono permettere di avere personale che deve seguire le opere edili, la costruzione del capannone, del tetto, delle celle frigorifere, dell'impiantistica interna e tutto >





Archivio Nav-system

quello che serve per completare l'opera. In tal caso NAV-system è in grado di affiancarsi all'imprenditore per progettare e realizzare tutte le opere occorrenti dalle fondamenta al tetto. Solo in questo modo il cliente ha la garanzia del rispetto dei tempi di consegna, solo in questo modo il cliente non deve preoccuparsi di altro oltre al suo lavoro, al resto ci pensiamo noi.

COM'È CAMBIATO IL MERCATO DELLE CELLE FRIGORIFERE NEGLI ULTIMI ANNI?

■ Il mercato delle celle frigorifere negli ultimi cinque anni è molto cambiato, dal momento che sta risentendo della crisi del mercato a livello generale. Questa crisi sta facendo una selezione naturale delle aziende, quelle che hanno deciso di evolversi e di fare investimenti stanno reggendo il colpo e stanno acquisendo nuove quote di mercato. Le aziende che non hanno optato per seguire questo per-

corso invece sono alla stagnazione con il serio rischio di morire. Abbiamo

La capacità di realizzare per i clienti magazzini refrigerati completi chiavi in mano

notato una notevole difficoltà di accesso al credito a tal punto che molti clienti, pronti a posare il primo mattone, hanno deciso di rimandare gli investimenti. NAV-system per venire incontro a queste necessità ha sottoscritto una convenzione con una primaria società di leasing, in grado di erogare specifiche linee di credito per queste tipologie d'investimenti. Questa novità ci sta già dando riscontri positivi.

COME SI È CHIUSO IL 2010 E COME SONO ANDATI I PRIMI SEI MESI DEL 2011?

■ Il 2010, che abbiamo chiuso con un fatturato complessivo positivo, è stato un anno di "test" perché abbiamo

lanciato sul mercato nazionale e internazionale una nuova gamma di pannelli isolanti e ciò ha comportato una fase di riorganizzazione generale e grosso impegno interno anche per la nostra divisione celle in opera. Per quanto riguarda il 2011, gli effetti della crisi economica generale del mercato sono arrivati a sfiorare anche noi che abbiamo comunque reagito attivandoci subito per offrire nuovi prodotti e servizi, adeguati al momento strategico che le aziende del settore alimentare e della logistica stanno attraversando. La nostra azienda sta facendo fortissimi investimenti per offrire nuove soluzioni tecniche nei settori della logistica, dell'ortofrutta e Gdo, da sempre i nostri punti di riferimento principali nel mercato delle celle frigorifere in opera. ■

Nav-system vi aspetta presso il padiglione B stand 333 al

CESENA - 5,6 e 7 OTTOBRE 2011

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 via pubblica destinato alla distribuzione negli spazi delle aree urbane. Compatta, agile, efficiente ed ecologica, il Citi Truck è in grado di risolvere tutti i problemi connessi con le consegne cittadine: la soluzione easy going per superare il traffico urbano.

www.citi-truck.com

Linde Material Handling

Linde

Il caso Eurofrigo

A Parma una piattaforma multi-cliente per il surgelato dove, accanto a soluzioni più tradizionali, è operativo un magazzino automatizzato autoportante servito da nove trasloelevatori.

di **Sara Perotti**

Eurofrigo S.r.l. è una società del gruppo Catone, azienda leader a livello europeo nella distribuzione e nello stoccaggio di prodotti surgelati (temperatura di esercizio da 0°C a -30°C). Il gruppo Catone nasce come azienda a conduzione familiare ed è presente sul mercato italiano dal 1958; nel tempo si è progressivamente sviluppato ed affermato sul mercato fino a realizzare nel 2010 un fatturato superiore a 100 milioni di euro. Il gruppo dispone attualmente di una sede principale di circa 60.000 m² a Vitulazio (Caserta), di altri due depositi in Italia rispettivamente ubicati a Pastorano (Caserta) e a Parma, ed infine di un magazzino di 40.000 m² a Budapest (Ungheria). La flotta di proprietà, che si affianca a quella gestita in outsourcing, comprende 230 motrici e 115 mezzi refrigerati (fra furgoni e semirimorchi). Eurofrigo, sotto la guida abile e innovatrice di Castrese Catone, particolarmente attento alle nuove frontiere della logistica, ha recentemente avviato all'interno dell'interporto Ce.PI.M. di Parma una nuova piattaforma multi-produttore per il surgelato, ad oggi prevalentemente dedicata (per circa il 90%) al cliente Unilever. Per tale cliente la piattaforma funge da deposito

centrale per il Nord Italia: la merce in arrivo dagli stabilimenti produttivi o da altri depositi extra-Italia viene qui stoccata, per essere successivamente spedita ai Ce.Di. della grande distribu-

Avviata lo scorso marzo è ancora, data la complessità dell'opera, in fase di completamento

zione, o, in misura minore, a concessionari ubicati sul territorio nazionale. Grazie alla nuova struttura nel Ce.PI.M. di Parma, localizzato strategicamente rispetto ai centri distributivi europei ed ai collegamenti autostradali e ferroviari, Eurofrigo conta di offrire copertura totale per la distribuzione nel territorio

nazionale di beni di largo consumo e consolidare ed ampliare il network europeo.

Il magazzino è stato avviato lo scorso marzo e parte di esso risulta tuttora in fase di start-up (i test sono ancora in atto), data la complessità dell'opera. La soluzione implementata, infatti, è composita e vede, accanto a soluzioni più tradizionali – scaffalature bifronti porta-pallet e scaffalature su basi mobili ("compattabili") – l'implementazione di sistemi ad elevato grado di automazione, quali un magazzino automatizzato autoportante servito da 9 trasloelevatori ed un sistema di movimentazione automatizzato a bilancelle e rulliere.

Per comprendere meglio le caratteristiche del sistema, i primi risultati ad

VEDUTA DEL MAGAZZINO EUROFRIGO DI PARMA



oggi raggiunti dall'azienda ed i prossimi obiettivi per il futuro, la parola all'ing. Paolo Ferrara (Eurofrigo, Project Manager del progetto) e al dott. Paolo Bernardi (Sales Manager Swisslog), che ha supportato per conto di Swisslog (si veda il box fornitore a lato) l'intero iter progettuale e la relativa implementazione, sia del magazzino automatico con trasloelevatori che di tutti i sistemi automatici di movimentazione posti in opera.

COME SI CONFIGURA IL NUOVO IMPIANTO DI PARMA?

■ Il magazzino si estende su una superficie coperta complessiva di oltre 70.000 m²; è caratterizzato da una potenzialità ricettiva di circa 40.000 posti pallet ed è stato progettato per gestire elevati flussi in/out. Il sistema implementato vede la compresenza di un magazzino tradizionale, caratterizzato da scaffalature porta-pallet bifronti a semplice profondità; una seconda area attrezzata con scaffalature su basi mobili ("compattabili"); ed infine, un magazzino automatizzato autoportante ed antisismico, che



IL FORNITORE DELLA SOLUZIONE

Swisslog è un provider leader nelle soluzioni logistiche integrate per magazzini, centri distributivi ed ospedali. Il portafolio di prodotti comprende:

■ **Warehouse & Distribution Solutions (64% del fatturato):** soluzioni industriali di alto livello per la gestione manuale o automatizzata di magazzini e centri di distribuzione. Le realizzazioni nel mondo sono oltre 2.000 con soluzioni dedicate, con una particolare focalizzazione su soluzioni per Centri distribuzione, Food & Beverage e industria farmaceutica.

■ **Healthcare Solutions (36% del fatturato):** logistica ospedaliera automatizzata per una maggiore efficienza operativa, una riduzione dei costi di gestione e una cura del paziente di prima qualità. L'azienda offre soluzioni logistiche automatizzate di qualità superiore per ospedali e farmacie, garantendo da subito evidenti benefici finanziari e operativi. Con migliaia di installazioni di tipo ospedaliero, Swisslog offre una vasta gamma di soluzioni per cliniche e farmacie.

Il gruppo è una Società per Azioni a capitale distribuito quotata alla borsa di Zurigo, con sede centrale a Buchs/Aarau, Svizzera. Con 2.000 dipendenti in 20 paesi nel mondo, Swisslog possiede filiali in Europa, Asia, Africa, America e Australia ed opera in oltre 50 paesi, producendo un fatturato di oltre 450 milioni di euro. In Italia il gruppo è presente nelle due sedi di Milano e Maranello, conta 130 dipendenti e fattura circa 30 milioni di euro all'anno. (Vedere servizio a pag. 44)

occupa una superficie di circa 36.000 m². Sono operative 26 baie di carico/scarico e due postazioni per il controllo automatico (sagoma e peso) delle UdC in ingresso al magazzino automatico. Le UdC in ingresso al magazzino di Parma hanno dimensioni variabili: si tratta infatti di pallet con base 800x1.200 mm oppure 1.000x1.2000 mm, altezza h=1.900 mm e peso 1.200 kg. Nel caso di UdC con base 1.000x1.200 mm, spesso viene effettuata una ri-pallettizzazione manuale: la nuova UdC viene poi inserita a sistema e, attraverso un sistema di rulliere e bilancelle, può essere quindi convogliata verso il magazzino automatico, il magazzino manuale, oppure direttamente all'area di spedizioni. In prossimità delle baie di uscita, l'impianto si sviluppa su 2 livelli in altezza: al 2° livello (8 m da terra) è operativa un'area – attualmente com-

pletamente manuale – in cui vengono effettuate le attività di ri-pallettizzazione, mentre il 1° livello (area a terra e mezzanino posto a 5 m da terra) è dedicato alla preparazione dei carichi. Nel complesso, l'area destinata alla preparazione dei carichi è caratterizzata da una potenzialità ricettiva pari a circa 500 posti pallet e risulta attrezzata con 28 canali a gravità (18 UdC per canale): la merce in uscita dalle diverse zone di magazzino viene qui trasferita in modo automatizzato per essere poi caricata sui mezzi – tipicamente bilici – mediante l'impiego di carrelli frontali. L'intero magazzino è refrigerato: nelle aree di stoccaggio la temperatura è mantenuta a -28°C, mentre le baie di ricezione/spedizione e controlli in ingresso sono a 0°C ÷ 5°C. Al fine di garantire la catena del freddo, è operativo un sistema di mon-

itoraggio che effettua un triplo con-



PARTICOLARE DEL SISTEMA DI MOVIMENTAZIONE AUTOMOTORE CON BILANCELLE. IN BASSO: PARTICOLARE DEL MAGAZZINO AUTOMATIZZATO SERVITO DA TRASLOELEVATORI



dell'automotore con i trasloelevatori, gli elevatori - che effettuano le movimentazioni fra i diversi livelli - e le aree di interfaccia con gli operatori. Il sistema di movimentazione automatico prevede due ingressi dalle aree di ricevimento. La maggior parte della merce in arrivo dalle baie viene caricata mediante transpallet su appositi convogliatori a rulli; le UdC vengono successivamente prese in consegna dalle bilancelle e, a seconda dei casi, possono essere convogliate alternativamente verso il magazzino automatico, verso il magazzino manuale oppure verso la zona di ri-pallettizzazione posta al 2° livello, dove è operativa una rulliera di accumulo. Infine, il sistema dispone di un ulteriore ingresso dall'area manuale per l'immissione dei pallet lavorati a picking (le attività di prelievo dei singoli colli sono effettuate ad oggi esclusivamente nel magazzino manuale).

QUALI SONO LE CARATTERISTICHE DEL MAGAZZINO AUTOMATICO? E LE SUE LOGI-

CHE OPERATIVE?

Il magazzino automatico si sviluppa su un'altezza di 35 m lungo 9 corridoi di lunghezza pari a 86 m. Ogni corridoio dispone di scaffalature a doppia profondità ed è servito da un trasloelevatore dedicato, dotato di forcole telescopiche; ogni traslo è caratterizzato da potenzialità di movimentazione pari a 40 cicli combinati/ora. Per poter fornire una maggiore flessibilità all'impianto, si è deciso di suddividere il sistema in due celle compartimentale distinte, rispettivamente costituite da 5 e 4 corridoi l'una e servite da due diversi impianti di controllo e convogliamento delle UdC in ingresso. Tale scelta è stata compiuta da un lato per poter mantenere, in caso di necessità, le due zone a temperature diverse e, dall'altro, per poter comunque garantire il funzionamento di parte dell'impianto in caso di eventuali malfunzionamenti di una delle due celle. Durante la primissima fase di start-up tale suddivisione ha permesso di avviare gradualmente il magazzino, partendo con l'avviamento di una sola delle due celle.

Per quanto concerne le UdC stoccate, il magazzino automatico è caratterizzato da una potenzialità ricettiva di 24.000 posti pallet ed è progettato per ospitare entrambi i tipi di pallet gestiti (con base 800x1.200 mm oppure 1.000x1.2000 mm). Per quanto riguarda i flussi in uscita dal magazzino automatico, i pallet possono essere convogliati direttamente verso le rulliere di accumulo ubicate nell'area di preparazione carichi, oppure essere trasferiti, sempre mediante il sistema a

L'intero magazzino è refrigerato a -28°C e ha una capacità ricettiva totale di 24mila posti

trollo della temperatura nelle celle, mediante termoregistratori che vengono sottoposti periodicamente a collaudi certificati.

Infine, è interessante sottolineare che le movimentazioni interne fra i diversi livelli in altezza e le aree di magazzino sono realizzate attraverso un sistema automatico. I trasporti fra le diverse aree avvengono tramite un sistema automotore dotato di bilancelle (ogni bilancella ha velocità pari a 2 m/s), in grado di trasportare i pallet di varie dimensioni. Un sistema di convogliamento consente l'interfacciamento

bilancelle, alle aree manuali per l'effettuazione del picking. Per questo secondo caso, nel magazzino manuale è operativa una zona buffer attrezzata con rulliere a gravità, in cui vengono accumulate le UdC provenienti dal traslo, in attesa di essere oggetto di attività di prelievo manuale. Infine, occorre sottolineare che l'intero funzionamento del magazzino automatizzato è governato dal WMS (Warehouse Management System), che si interfaccia direttamente con l'host di Eurofrigo.

QUALI SONO STATI GLI OBIETTIVI CHE HANNO SPINTO EUROFRIGO AD UNA SOLUZIONE DI QUESTO TIPO?

■ L'implementazione di una soluzione di questo tipo nasce in primis dall'esigenza di una ottimizzazione dei tempi di lavoro, accompagnata dalla necessità di migliorare gli standard qualitativi in termini di servizio al cliente: da un lato, quindi, la consegna del prodotto giusto e, dall'altro, la garanzia di confezioni ed imballaggi consegnati in condizioni idonee. Tali esigenze hanno portato all'implementazione di un sistema automatizzato, in grado di lavorare in modo efficiente anche a bassissime temperature e di sostituire l'operatore nelle operazioni di movimentazione e stoccaggio. Per garantire un'ulteriore flessibilità all'impianto, si è scelto di mantenere comunque la compresenza di una componente manuale per supportare le attività di picking dei singoli colli/pezzi. Il magazzino non ha ancora raggiunto il suo pieno regime, ma per il momento i benefici rilevati si sono mostrati in linea con gli obiettivi aziendali prefissati per questa primissima fase.

QUALI SARANNO DUNQUE I PROSSIMI PASSI?

■ Il passo successivo sarà quello di valutare l'introduzione dell'automazione anche per le attività di ri-pallettizzazione e di picking. In particolare, per quanto riguarda le attività di ri-pallettizzazione, l'obiettivo sarà quello di esaminare l'implementazione di robot antropomorfi in sostituzione all'attuale gestione manuale. L'obiettivo finale del gruppo Catone, in particolare nella persona di Castrese Catone, è infatti quello di sviluppare una conoscenza ed una esperienza nel campo dell'automazione tali da consentirgli di realizzare tutti i futuri progetti con queste tecnologie, proponendosi come player di rilievo nella supply chain di beni alimentari dei maggiori brand presenti sulla scena internazionale. ■

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS Sp.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH



SVIZZERALOGISTICA

Salone internazionale della logistica dei trasporti
e dei servizi innovativi alle imprese

23 – 25 novembre 2011
Centro esposizioni Lugano

Movimentazione • Trasporti • Packaging • Tecnologie innovative • Servizi per le aziende



Movimentazione • Trasporti • Packaging • Tecnologie innovative • Servizi per le aziende

Mercoledì 23 14.00 - 19.00
Giovedì 24 10.00 - 19.00
Venerdì 25 10.00 - 19.00

www.svizzeralogistica.com

info@svizzeralogistica.com

Porto di Napoli: serve una logica di mercato

Pasquale Legora De Feo, ad della Conateco, chiede che per lo scalo partenopeo siano prese rapide decisioni che gli permettano di essere più competitivo nello scacchiere del Mediterraneo.

di **Giavanna Visco**

Co.Na.Te.Co. (Consorzio Napoletano Terminal Containers) Spa è il principale terminal container del porto di Napoli e tra i maggiori in Italia. Dal 2002 è al 50% della cinese Cosco e della svizzera Msc, guidata dall'amministratore delegato Pasquale Legora De Feo, coordinatore di un insieme di asset di logistica merci e contenitori del gruppo Coscon, con baricentro nel porto di Napoli, e consigliere del Direttivo dell'Unione industriali di Napoli. Nei primi 8 mesi dell'anno CoNaTeCo - che ha concessione trentennale ed è vincitore del Terminal di Levante, che quando costruito porterà la capacità complessiva del terminal a circa a 2mil di teu - ha movimentato 338.620 teu, in leggera flessione (-0,67% pari a 2271 teu) rispetto allo stesso periodo 2010, corrispondenti a 224.210 unità, anch'esse in leggero calo (-0,70% pari a 1.584 pezzi), ed una performance oraria di 20 contenitori per squadra.

CAPITANO LEGORA, OLTRE DUE ANNI DI CRISI INTERNAZIONALE. COME VEDE LA RIPRESA DEI TRAFFICI?

■ Nei paesi avanzati se ne è ancora lontani, ma con il Nord Africa sarà immediata già al finire della guerra.

S&P'S RECENTEMENTE HA DECLASSATO IL RATING DI CMA-CGM...

■ L'industria dello shipping è in profonda battuta d'arresto con grandi rischi per chi è più debole. Cma sconta un passo forzato di crescita per stare al livello delle altre compagnie importanti. Ora dovrà rivedere le strategie di collegamento con i vari paesi e tutte le voci di spesa, con conseguenze sui mercati e sui terminal portuali. A Napoli, pur rappresentando un segmento limitato, è presente da quasi 40 anni.

COME VALUTA LE REAZIONI ALLA CRISI DELLA PORTUALITÀ ITALIANA?

■ È ancora più evidente che la politica assistenziale a pioggia su tutti i segmenti commerciali e container, senza una strategia che guardi alle diverse vocazioni dei porti, stia pagando malissimo. Si continua a non dare importanza alle

necessità reali del nostro sistema paese; a non creare un progetto armonico ed un presidente è più bravo di un altro solo se con canali propri riesce ad attirare investimenti nel porto, e così i terminal vanno da tutte le parti. L'Italia potrà fare 10-12 milioni contenitori, forse 15-16 milioni tra 10 anni, mentre il suo programmato potrebbe muovere 50 milioni di contenitori di Shanghai! Abbiamo un Alto Adriatico, un Alto Tirreno e un Basso Tirreno. Quando abbiamo deciso tre porti nella nostra Italia, il resto è contorno, è traffico regionale.

E CONATECO A NAPOLI?

■ Manteniamo il lavoro, i servizi, gli investimenti. Non abbiamo messo nessuno in cassa integrazione, stiamo operando una politica di enorme controllo >





sui costi che ci sta premiando. Il nostro traffico è bilanciato 50 e 50, l'import ha recuperato quanto perso nei primi 4 mesi dell'anno, mentre l'export tiene. Chiuderemo il 2011 sullo stesso livello del 2010, ma con performance operative superiori.

I FATTI CONTRADDICONO LE CHIACCHIERE

■ Si dicono tante cose sul porto di Napoli, giornali che parlano di operatori globali enormi come Cosco e Msc che presterebbero fianco a contraffattori che vendono giocattoli sulla strada. Siamo all'inverso-simile! Il nostro terminal ha aree dedicate ai controlli con sistemi audiovisivi ed informatici in H24 con la dogana, siamo a disposizione di tutte le autorità e ne auspichiamo i controlli, perché certificano; ma vorremmo anche che si dicesse che siamo un porto di aziende serie che vogliono investire e legarsi ai mercati esteri.

INSOMMA SIETE PIÙ BRAVI DI ALTRI?

■ Siamo l'unico porto che nel centro-sud tiene. Al di là della bravura, questo ha un significato oggettivo che vorrei evidenziare a coloro che prendono le decisioni nazionali. Il porto di Napoli

continua ad esistere perché è ben messo nel Mediterraneo, ha un'economia d'impresе produttive alle spalle ed è meglio collegato di altri con il centro-sud.

LEI HA DETTO ESISTERE NON CRESCERE, PERCHÉ?

■ Noi facciamo il nostro lavoro, che è quello di attirare gli armatori nel porto, ma infrastrutture e fondali devono esse-

Il porto deve cambiare, facendo sistema, in un'ottica di flessibilità, fra tutti i suoi protagonisti

re all'altezza, altrimenti le navi importanti scaleranno altri porti, destinandoci nel lungo periodo a scomparire. Con decisioni e scelte competenti, Napoli resta conveniente, potendo fare carico locale, che è quello che paga i conti dello scalo, e transhipment, che per la flessione dei noli da solo non riesce più a dare valore aggiunto al ciclo del contenitore. Oggi più di prima l'armatore guarda a ciò come ai costi dei servizi.

QUINDI DI COSA STA SOFFRENDO IL PORTO DI NAPOLI?

■ Di mancanza di decisioni da tanto tempo e della pratica di chiedere aiuti e cortesie per stare sul mercato.

ESISTE UNA CURA?

■ Cambiare, ragionando in un'ottica di flessibilità e di coordinamento, facendo sistema in un mercato sempre più competitivo con margini sempre più bassi. Dalle imprese ai servizi, ai sindacati, alle istituzioni. Il metodo Fiat ne è un esempio. A Napoli lavoriamo con Cosco, Msc, Yang Min, K-Line, Cma, Hanjin, operatori che dobbiamo mantenere e non far scappare. Nel porto abbiamo problemi di viabilità, di ristrutturazione di società ormai carrozzoni, di ferrovia e da circa 6 anni aspettiamo il dragaggio dei fondali. Poi gli innumerevoli ricorsi, che hanno messo in stallo il waterfront.

INTANTO, COME LAVORA?

■ Non frequento comuni, province, Regioni, ma viaggio all'estero continuamente per vendere il sistema portuale-interportuale napoletano, anche se non c'è dialogo.

IN CHE SENSO?

■ Abbiamo due grandi interporti, ma che vanno messi sui binari nel modo giusto. Con un'autorità superiore che

metta i nodi logistici intorno a un tavolo e gestisca le risorse finanziarie. In questo momento difficile gli argomenti degli interessi di questo territorio andrebbero affrontati con logica di mercato, al di là di leggende metropolitane, di isole a mare e nuovi terminal. Un porto importante come il nostro non ha una strategia sul ferro e non facciamo le manovre ferroviarie!

NON C'È TRAFFICO?

■ Tutt'altro, ma è sospeso perché siamo fuori mercato per i costi. La classe dirigente, soprattutto in Campania, non è all'altezza di questo settore, che invece con persone giuste al posto giusto, scerve da lacci e laccioli, potrebbe dare tanto, e aumentano i compromessi fuo-

ri mercato. Puoi essere l'amico dell'amico, ma quando i numeri non quadrano non vai da nessuna parte, perché la logistica è matematica e prima o poi sei fatto fuori. Si deve ragionare in un'ottica generale senza farsi guerra, perché per induzione il lavoro se viene da te viene anche da me.

COME GRUPPO AUSPICATE UNA RIFORMA DEI PORTI?

■ Sì, ma al passo con i tempi. Autonomia finanziaria? Che ben venga, ma ai vertici dell'AP che ci siano manager di visuale molto più ampia della provincia di appartenenza, capaci di anticipare il movimento dei mercati nell'interesse generale. La politica deve fare un passo indietro, perché le nomine che fa ali-

mentano solo costosi carrozoni e la riforma tracci con precisione i profili di presidente, segretario e Comitato portuale. Ma è necessario anche un Comitato sui porti e sulla logistica, ben diversamente da come fatto finora per il Piano della Logistica, con tante parole ma nulla di realizzato, tagliando oltretutto il Sud e Napoli. La politica deve svolgere il proprio ruolo di creatore del terreno su cui giocare, non di giocatore.

IL FUTURO?

■ È incerto e non prevedo nulla di assolutamente positivo. Bisogna andare incontro alle esigenze degli operatori mondiali ed essere più aggressivi e flessibili in termini di costi. Altrimenti, oggi un porto vale l'altro. ■



Genova
Porto Antico - Centro Congressi
10 e 11 novembre 2011

3^a edizione FORUM INTERNAZIONALE INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER LO SVILUPPO COMPETITIVO E SOSTENIBILE DEL SISTEMA LOGISTICO PORTUALE E DELLO SHIPPING www.shippingtech.it

TECNOLOGIE INNOVATIVE
PER LO SVILUPPO DEL PROCESSO LOGISTICO

- LOGISTICA SOSTENIBILE
- GREEN SHIPPING
- EVOLUZIONE TRAFFICI
- GREEN PORTS

- Logistica sostenibile:** Politiche, prodotti e tecnologie per lo sviluppo della city logistica e la mobilità sostenibile sui porti. Sistemi e piani per armonizzare la green logistica e la collaborazione sinergica del Nord-Ovest
- Green Shipping Summit:** Azioni e tecnologie all'avanguardia per la promozione di un trasporto marittimo competitivo ed eco-sostenibile
- Evolution of Traffic:** Strategie innovative per il traffico portuale e per l'intera supply chain
- Green Ports:** Nuove energie e sostenibilità per porti, infrastrutture e città marittime

Organizzato da:
Clickability
Società Organizzativa
Dott.ssa Gloria Corina
Via Sottoripa 1/A, 10124 Genova
Tel: +39 010 42 17 101
Fax: +39 010 999 60 33
Mobile: +39 348 479 41 76
E-mail: genova@clickability.it
Web: www.shippingtech.it



Comitati Promotori:



In collaborazione con:



Le compagnie credono in un forte sviluppo

Un recente rapporto dell'Airbus prevede che la domanda di aerei passeggeri e merci continuerà a essere notevolmente sostenuta: calcola che saranno ordinati 9.000 nuovi aircargo da qui al 2030.

di **Antonio O. Ciampi**

Il trasporto merci aereo ha recuperato velocemente dalla crisi, ma sul finire del 2010 e nei primi mesi dell'anno ha rallentato, ad esempio nei traffici Usa e della Ue, e in alcuni settori ha subito anche una flessione.

Le compagnie aeree sembrano non tener conto di questo dato, anche perché, probabilmente, sugli aerei viaggiano prodotti ad alto valore aggiunto, viaggia il "lusso" che non conosce la crisi. Infatti, l'europea Airbus (che con la statunitense Boeing è leader nella produzione di aerei commerciali e cargo) prevede che la domanda di aeromobili per il trasporto passeggeri e cargo continuerà ad essere sostenuta. Secondo i dati riportati dal suo recentissimo Global Market Forecast-Gmf, entro il 2030 saranno necessari 27.800 nuovi aeromobili per soddisfare la domanda di un mercato in piena espansione. Il valore congiunto degli oltre 26.900 aeromobili previsti per il trasporto passeggeri (da oltre 100 posti) e degli oltre 900 nuovi aerei cargo previsti è stimato in 3,5 trilioni di dollari. Il documento offre un dettagliato quadro degli sviluppi del trasporto aereo mondiale, includendo 300 diversi flussi di traffico sia passeggeri sia cargo, attraverso l'analisi della flotta di circa 750 compagnie aeree e

190 operatori cargo per i prossimi vent'anni. La richiesta del mercato per aeromobili di grandi dimensioni in grado di trasportare oltre 400 passeggeri, come l'A380, è cresciuta rispetto alle previsioni presentate nel 2010 da

Nel settore degli express couriers molte società stanno potenziando le proprie flotte

1.738 a 1.781 aeromobili per un valore complessivo di 600 miliardi di dollari. Questo rappresenta il 17% del mercato complessivo in termini di valore e il 6% in termini di unità. A livello regionale circa il 45% di questi aerei saranno consegnati in Asia, il 19% in Europa e il 23% nel Medio Oriente. Nel segmento a doppio corridoio (dai 250 ai 400 passeggeri), nei prossimi vent'anni verranno consegnati 6.900 nuovi aeromobili passeggeri e cargo, portando così al raddoppio, entro il 2030, dell'attuale flotta in circolazione.

I dati potrebbero evidenziare una domanda maggiore per il traffico passeggeri rispetto a quello cargo. Ma dobbiamo ricordare che una gran parte dei nuovi ordini per aerei passeggeri sono destinati a rimpiazzare macchine obsolete e ad alti consumi energetici (e che gran parte, se non tutti, dei

velivoli passeggeri trasportano anche cargo in stiva) mentre secondo le fonti Airbus i velivoli cargo sono destinati a incrementare le flotte esistenti.

Che ci sarà un forte incremento nel traffico air cargo lo confermano tutti gli operatori del settore. Magari a denti stretti perché fa sempre comodo parlare di crisi. Ma il settore dell'air cargo, soprattutto quello express (che trasporta prodotti ad alto valore aggiunto dai produttori del Bric - Brasile, Russia, India e Cina-, verso i mercati occidentali e viceversa) risente della crisi, e della ripresa, circa sei mesi primi dell'economia mondiale. Sei mesi primi della crisi economica mondiale, infat-



ti, i grandi operatori avevano visto contrarsi i loro ricavi, ora si accorgono che il trend è in crescita. E avviano campagne di advertising, come ad esempio Dhl, che il 22 settembre ha dato il via a "International Specialist", la più grande campagna pubblicitaria della sua storia, estesa a 42 mercati in tutto il mondo. "Questa campagna - afferma Fausto Forti, amministratore delegato di Dhl

Sul mercato prendono piede nuovi, grandi aerei, in grado di trasportare più merci con meno costi

Express Italy - giunge a completamento di un piano d'investimenti che la società sta realizzando a livello globale proprio per migliorare il servizio ai clienti: investimenti in flotta aerea e terrestre, infrastrutture, tecnologia e, naturalmente, risorse umane". Sempre nel settore degli express couriers, a luglio Tnt ha preso in consegna il

suo primo B 777 Freighter che opererà tra Asia ed Europa (nell'hub di Liegi) e che è destinato a sostituire gradualmente gli attuali B 747 Freighter in servizio; i nuovi 777 trasportano un carico di 103 tonnellate su una distanza di 9.070 km (ad esempio Shanghai-Belgio con minori consumi di combustibile e quindi minor impatto ambientale). Finora il B 777 è stato consegnato a 13 operatori cargo e ordinato in 80-90 esemplari. Sulla scena sta entrando anche il nuovo Boeing 747-8 Freighter, che ha ricevuto la certificazione sia dalla Federal Aviation Administration statunitense sia dal-



**THERE IS NO SUCCESS
WITHOUT SPACE
TO STORE IT**



Gazeley, sviluppatore immobiliare specializzato nella logistica, nasce nel 1987 nel Regno Unito e da allora ha realizzato più di 6,5 milioni di metri quadrati in Europa e Cina.

La visione aziendale di Gazeley è quella di "essere un fornitore di spazi per la logistica su scala globale". La società, parte del gruppo Economic Zones World del Gruppo Dubai World, è oggi attiva nei principali mercati mondiali.

Gazeley costruisce per i suoi Clienti Industriali, 3PL, Retailers i **Centri di Distribuzione** realizzati su misura nell'ubicazione prescelta dal Cliente (**G.Park**) oppure presso uno dei suoi parchi logistici (**Magna Park**).

Gazeley Italia Srl

Via della Moscova, 47 - 20121 Milano

Tel. +39 02 63 79 37 80

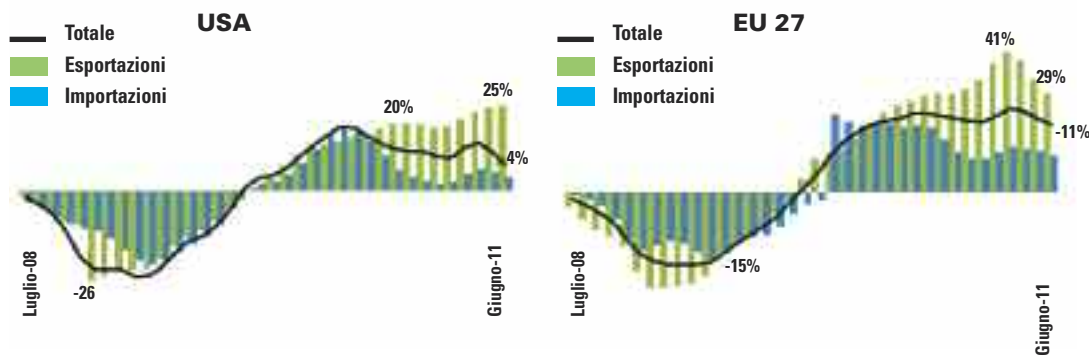
WWW.GAZELEY.COM

GAZELEY



USA E UE A 27: TRAFFICI CARGO AEREO Fonte:OCSE

(andamento luglio 2008 - giugno 2011/ dati in %)



l'Agencia Europea per la Sicurezza Aerea, superando così due degli ultimi traguardi per l'entrata in servizio. Grazie a questi certificati è prevista la prossima consegna del primo esemplare a Cargolux, il cliente "di lancio".

L'aereo è lungo 76,3 metri, quindi 5,6 metri in più rispetto al jumbo precedente, il 747-400 Freighter. Un allungamento che incrementa del 16% il volume cargo. Secondo Jim Albaugh, presidente e ceo della Boeing, "fornirà agli operatori i più bassi costi operativi e le migliori caratteristiche economiche di tutti gli aerei cargo, con la migliore performance ambientale". Non è finita. In agosto, Cathay Pacific e Boeing hanno firmato un accordo per l'acquisto di 12 B 777-300ER Cargo (e di 4 B 777-300ER passeggeri) per un valore di 3,3 milioni di dollari; ordine con il quale Cathay Pacific diventa il 15° cliente di Boeing per la macchina cargo.

Soddisfazione si sta registrando anche a livelli delle compagnie aeree, la Swiss, ad esempio, ha registrato nel primo semestre del 2011 un utile operativo di 129 milioni di franchi, più del doppio rispetto ai 61 milioni dello stesso periodo del 2010 e Swiss World Cargo (segmento freighter della compagnia svizzera partecipata da Lufthansa) è rimasta stabile nel primo semestre, come ci conferma il ceo del vettore Harry Hohmeister: "Possiamo essere soddisfatti di questi risultati,

perché l'aumento della domanda sulle rotte intercontinentali ha ampiamente bilanciato l'aumento del prezzo del combustibile e del valore del franco svizzero, ed elementi negativi quali le

Il 50 per cento delle merci italiane che scelgono l'aereo partono da aeroporti stranieri

pressioni in Nord Africa e Medio Oriente e il terremoto in Giappone".

In Italia, il quadro è assai più complesso, anche perché una grande fetta di traffico (circa il 50%) viene trasportata via strada verso gli hub cargo di Parigi-Charles De Gaulle, Francoforte (che da solo movimentava tre volte il traffico air cargo italiano) e

altri. Comunque su 811 mila tonnellate/anno di merci trasportate via aerea, la metà è appannaggio di Malpensa, con 422 mila tonnellate, seguita da Roma Fiumicino con 153 mila. Venezia e Bologna sono in continua crescita, ma restando sotto le 30 mila tonnellate. Da notare, infine, che la Sea-Aeroporti di Milano ha fatto un investimento di breve-medio periodo di 94 milioni di euro per realizzare una seconda struttura di oltre 40 mila mq a fianco dell'attuale Cargo City, con ulteriori piazzole di sosta per gli aerei cargo, magazzini di 1.a e 2.a linea e tutta la necessaria componente strutturale. Nel lungo periodo sono previsti altri tre milioni di mq di aree destinate al supporto logistico, a sud delle attuali piste, e di queste superfici 250 mila mq saranno destinati a magazzini per la logistica. ■



La scelta logica per costruire logistica!



oltre 250.000 mq.
logistici realizzati



30 anni di esperienza
nella prefabbricazione



Sordio (LO) via Cavour, 2
Tel. 02 9810951 - Fax 02 98109555
commerciale@ecocostruzioni.com
www.ecocostruzioni.com

Casalmaiocco (LO) via Manzoni, 2
Tel. 02 9810961 - Fax 02 9810776
commerciale@unipre.it
www.unipre.it



Gruppo  ARCOBALENO s.p.a.

dal 1956

L'aeroporto che non c'è

“Malpensa e Fiumicino sono mal posizionati. Servirebbe uno scalo localizzato nella nostra area più industrializzata, tra Brescia e Verona”, sostiene Carlo Mearelli, ad del Gruppo Argol Villanova.

di **Valerio Di Velo**



CARLO MEARELLI

■ Incontriamo Carlo Mearelli, amministratore delegato di Argol e presidente della Federazione internazionale degli operatori dei magazzini e della logistica che associa membri di 17 paesi, nella sede romana della società. Apriamo l'intervista con una domanda “centrale”, diretta e provocatoria.

PERCHÉ LA METÀ DELLE MERCI ITALIANE CHE VIAGGIANO SU UN AEREO PARTONO DAGLI AEROPORTI DI FRANCOFORTE, DI MONACO DI BAVIERA, DI PARIGI, COMUNQUE FUORI DAI NOSTRI CONFINI?

■ Premetto che la logistica è nata in epoca antica a livello militare: l'applicavano i romani, che la conoscevano bene per conquistare nuovi paesi e nuovi territori. Era l'arte di come muovere l'esercito, di come sostenerlo e foraggiarlo molto lonta-

no da Roma. Lo stesso è oggi per quanto riguarda i mercati. Ciò significa che la logistica ha orizzonti vasti, che in epoca di globalizzazione abbracciano il mondo. Quindi, la logica che la guida deve guardare al mondo, a grandi macroaree. Specialmente se parliamo di merci trasportate per via aerea. In Italia ciò non avviene. Siamo su tutt'altra lunghezza d'onda. Intanto, gli aeroporti privilegiano di molto il traffico passeggeri, che, non dimentichiamolo, negli scali si fermano e consumano, cosa che non fanno le merci. Le merci ingombrano e non hanno “valore aggiunto”. Seconda ragione: gli spazi logistici dentro i nostri aeroporti sono considerati principalmente “un affare” immobiliare, la loro funzione specifica conta assai meno. Così un metro quadro in affitto a Malpensa costa 147 euro l'anno, mentre ne costa 100 a Francoforte, che smista due milioni di tonnellate di merci, 96 ad Amsterdam, 65 a Liegi, che sta crescendo come hub. Il risultato è che da noi il settore logistico aereo viene “strozzato” dai costi. Terza motivazione: spesso noi diciamo che “piccolo è bello”, per la logistica è un detto che

A Malpensa l'area destinata alle merci è vista più che altro come un grande affare immobiliare

non funziona. Piccolo è invece uguale confusione, spesso disorganizzazione. Altro aspetto: noi abbiamo tanti aeroporti, a livello territoriale ognuno vuole avere il suo, come avviene per gli ospedali, per le università, per i tribunali. All'estero non funziona così: in Olanda, ad esempio, c'è Amsterdam, c'è n'è uno solo.

ADESSO SIAMO IN ATTESA DEL PIANO DEGLI AEROPORTI, CAMBIERÀ QUALCOSA?

■ Penso proprio di no. La logica è sempre la stessa. Una logica che si ferma all'interesse particolare, al campanile e non guarda alla realtà, al mondo. Non ci misuriamo con il mercato e non pro-



IL GRUPPO ARGOL VILLANOVA

Oggi il Gruppo Argol Villanova, che ha iniziato l'attività nel 1952, e nel settore logistico nel 1973, è partner per la logistica integrata di grandi gruppi industriali nazionali e internazionali, conta 48 sedi in Italia e all'estero, oltre 3.000 dipendenti, una flotta di proprietà con 160 mezzi, un network ferroviario europeo e tre importanti scali aerei internazionali. Il Gruppo opera in diversi settori, dall'automotive all'industriale, dal comparto energetico a quello food&beverage. In particolare, Argol spa è entrata nel settore della logistica aeroportuale con la movimentazione di oltre 270 mila tonnellate. Ha acquisito l'area cargo dell'aeroporto di Fiumicino e il 75% di Malpensa Logistica Europa, società responsabile del traffico merci nei due aeroporti milanesi. L'obiettivo è ambizioso: conquistare una sempre crescente quota di accesso alle vie aeree internazionali per creare il primo network italiano ed europeo della logistica aeroportuale.

grammiamo in funzione del mercato. Si sono fatte tante polemiche su Fiumicino e Malpensa. Inutili, perché entrambi questi aeroporti non sono hub: quello romano non ha vocazione per le merci, quello milanese è decentrato e, oltretutto, quasi irraggiungibile, senza ferrovia e lontano dalle principali vie di comunicazione. Ne andrebbe progettato e realizzato uno là dove s'incrociano i corridoi europei ovest-est, il Lisbona-Kiev, e nord-sud, il Berlino-Palermo. Ossia nell'area italiana che ha il mag->

Un'immagine dell'area cargo nell'aeroporto di Fiumicino



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
SVILUPPO**

COSTA SVILUPPO SPA
Giuliano Brancatone, 2 - PADOVA
Tel +39 049 767775
www.costasviluppo.com



“Il trasporto aereo è in Italia strozzato dai costi e dalle difficoltà infrastrutturali come a Malpensa” dice Mearelli

giore valore aggiunto e che si colloca all'avanguardia in Europa. Sto parlando della zona Verona-Brescia. Aggiungo che lo stesso discorso andrebbe fatto per la portualità. Per realizzare queste cose occorrerebbe avere un “progetto paese” e una programmazione che, come dicevo prima, si misurino con il mondo, con il mercato globale, con le esigenze dell'industria, dei produttori e degli operatori logistici. Altrimenti è assai difficile modificare l'attuale situazione e le merci dall'Italia continueranno ad andare in camion negli aeroporti esteri.

QUESTO COMPORTA COMUNQUE UN GRAVE DANNO ECONOMICO ...

■ Certamente. Arriviamo all'assurdità che in piccoli nostri aeroporti si fanno le bollette doganali per le mer-

ci che devono volare e poi si caricano sul camion e vengono portate in un aeroporto tedesco. E' una distorsione. Del resto è spiegabile se per arrivare a Malpensa i camion sono spesso obbligati a passare dalla tangenziale di Milano dove possono perdere ore nel traffico. E' spiegabile se consideriamo che a Malpensa erano posizionate l'Alitalia, l'Air France e la Lufthansa. La prima è andata a Fiumicino, le altre hanno chiuso. Adesso, in questa situazione, Malpensa costruisce una nuova cargo city. Con una programmazione del genere che risultati si possono avere? I tedeschi non si sono svegliati una mattina e hanno deciso di puntare su Francoforte.

I tedeschi non hanno scelto Francoforte a caso, ma sulla base di chiare ragioni economiche

L'hanno fatto per ragioni precise, in primo luogo perché è al centro di un'area metropolitana di circa 15 mila chilometri quadrati fortemente industrializzata, è la città con uno dei maggiori redditi europei e un importantissimo centro finanziario, ha l'interscambio autostradale A3-A5 che uno dei più utilizzati nel nostro continente, ha una stazione ferroviaria che registra 130 milioni di passeggeri l'anno, ha due rilevanti porti fluviali sul fiume Meno che si collegano al Danubio e al Reno. Nell'aeroporto, che è collegato con tutto il mondo, hanno collocato la “Casa della logistica e della mobilità”, centro leader nella scienza, nell'educazione e nella ricerca logistica. Pare allora inutile chiedersi perché le nostre merci partano da Francoforte, anziché “perdersi” nei meandri di Malpensa. ■

MAGAZZINO SATURO? LA TUA LOGISTICA È LENTA ED AFFATICATA?



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

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

GRUPPO
Logistico

www.logd.it

IN QUESTO CARRELLO C'E' QUALCOSA DI SPECIALE

TOYOTA
SAS
System of Active Stability



Cilindro di blocco
del forcellone



Riduzione della
velocità in curva



Controllo dell'an-
golo di branciolo
in avanti



Controllo della
velocità di bran-
teggio all'indietro



Controllo di
autolivellamento
della forca



Giranteizzatore
attivo dello sterzo



**IL SISTEMA SAS E' UNA TECNOLOGIA INTELLIGENTE CHE RIDUCE SIA I COSTI RELATIVI
ALL'OPERATORE SIA QUELLI DOVUTI A DANNI ALLE MERCI O AL CARRELLO**

Questi costi insieme incidono per oltre il 70% dei costi di gestione durante la vita operativa del tuo carrello. Il sistema SAS abbatta i costi attraverso 6 funzioni chiave che lavorano insieme per garantire una movimentazione sicura e fluida delle merci, un miglior controllo del montante ed una guida più ergonomica ed efficace del carrello.

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

→ sas.toyota-forklifts.it

TOYOTA
INDUSTRIAL EQUIPMENT