

Andrea di Bella
SDI Group

**"PROGETTIAMO
SOLUZIONI MODERNE PER
LA LOGISTICA DEI CENTRI
DI DISTRIBUZIONE"**

Aut. Tribunale di Milano n. 611/1993 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano

LO SVILUPPO: È UN PROBLEMA ONLINE

INFORMATICA

**Ceva: come operare
a livello mondiale**

MOBILITA' MERCI

**Un Piano senza risorse,
un Piano senza futuro**

LOGISTICA VERDE

**La sostenibilità può
essere un business**

Prima di scegliere, conta fino a 100.



Con 100 organizzazioni di vendita e assistenza in Italia, qualità e tempestività sono sempre a portata di mano.

Copertura capillare del territorio. Esperienza e affidabilità. Qualità dei prodotti, modernità dei servizi, velocità degli interventi. Ecco ciò che ti offrono le nostre 100 organizzazioni di vendita e assistenza in Italia: per noi un traguardo storico, per te un vantaggio unico.

Toyota Material Handling Italia: 1 Azienda, 2 Reti, 3 Marche.

 **TOYOTA**
INDUSTRIAL EQUIPMENT



CESAB

www.toyota-forklifts.it

TOYOTA

TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA



NUOVO GOVERNO **Pensare anche a crescere**

SI È INSEDIATO IL NUOVO GOVERNO, APPOGGIATO DA QUASI TUTTE LE FORZE POLITICHE PRESENTI IN PARLAMENTO. IL PRIMO COMPITO, COME TUTTI ORMAI SAPPIAMO BENE, È QUELLO DI “PLACARE” LA TENSIONE SUI TITOLI DI STATO, DANDO GARANZIE E CREDIBILITÀ AL NOSTRO IMPEGNO DI DIMINUIRE IL DEBITO PUBBLICO E RAGGIUNGERE LA PARITÀ DI BILANCIO SECONDO LE TEMPISTICHE STABILITE IN SEDE EUROPEA. L’ALTRA FACCIA DELLA MEDAGLIA È QUELLA DELLA CRESCITA. L’ECONOMIA ITALIANA È STAGNANTE, STA ULTERIORMENTE PERDENDO COLPI. UNA CONDIZIONE CHE, ANCH’ESSA, METTE A RISCHIO, A MEDIO-LUNGO TERMINE, LE NOSTRE POSSIBILITÀ DI USCIRE DALLA CRISI FINANZIARIA. SAPPIAMO CHE DEBITO PUBBLICO E CRESCITA ECONOMICA SONO ASPETTI MACROECONOMICI DI UN PAESE NETTAMENTE FRA LORO CONTRAPPOSTI, ANCHE PERCHÉ GRAN PARTE DELLA SPESA PUBBLICA DEVE ESSERE DESTINATA NON AGLI INVESTIMENTI, MA ALLA COPERTURA DEL DEBITO. SU UNA BEN CALIBRATA, ATTENTA E ABILE GESTIONE DI TALE “CONTRAPPOSIZIONE” SI GIOCANO PERÒ LE CHANCE ITALIANE DI TORNARE A SVOLGERE UN RUOLO SULLO SCENARIO EUROPEO E INTERNAZIONALE. UN PRIMO PASSO, A COSTI COMUNQUE LIMITATI, POTREBBE ESSERE QUELLO DI DARE FINALMENTE EFFICIENZA A SETTORI IMPORTANTI DELL’AMMINISTRAZIONE PUBBLICA, CHE SPESSO SI COMPORTA OGGI COME CINQUANT’ANNI FA. PER RESTARE NELL’AMBITO DELLA LOGISTICA, FACCIAMO UN SEMPLICE ESEMPIO: ORGANIZZARE SUBITO LO SPORTELLO UNICO DOGA-



Assologistica

EUROMERCI



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano:

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

2 DICEMBRE 2011

Ore 9,30 - 12,30 Cinescopio

"SPORTELLINO UNICO DOGANALE, CATALIZZATORE D'INNOVAZIONE"

Palazzo Giustiniani (Salone delle Mostre), Piazza Mercanti 2, Milano

INTERVENGONO

NEREO PAOLO MARCUCCI

Presidente di ASSOLOGISTICA

BARTOLOMEO GIACHINO

Presidente della Comitato Generale per l'Aerotrasporto e la Logistica

GIUSEPPE PELEGGI

Direttore 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 CAHENINI

Presidente di AICAI

ANTONELLO FONTANILI

Direttore tecnico di UNIONTRASPORTI

RODOLFO DE DOMINICIS

Presidente e amministratore delegato di UIRNET

RICCARDO STABELLINI

Rappresentante dell'area logistica di AIDEP

Moderatore

Monica Pivetti, valatrice di IL SOLE 24 ORE TRASPORTI

Ore 12,30 - 13,00

CONSEGNA DEI PREMI "IL LOGISTICO DELL'ANNO 2011"

Chiusura

Buffet lunch



EPAL



TOYOTA

TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA



TRANSPORT EVENTS

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

VI SEGNALIAMO

Editore **SERDOCKS** S.r.l.
Via Cornalia 19 - 20124 Milano
tel. 02.669.1567
fax 02.667.142.45
redazione@euromerci.it

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Progetto grafico
Mina Florio

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Intervista ad Andrea di Bella

LA SFIDA DA VINCERE

16

Aziende

IL SUCCESSO DI AMAZON

26

Primo Piano

**LA CONVENTION IFWLA
A ROMA NEL MAGGIO 2012**

28

Formazione

BASTA CHE SIA UTILE

38

FOCUS 1 - Ict&Software

LO SVILUPPO E' ONLINE

41

Sistema logistico

**UN PIANO SENZA RISORSE,
UN PIANO SENZA FUTURO**

56

FOCUS 2 - Logistica verde

**LA SOSTENIBILITA' PUO'
ESSERE UN BUSINESS**

63

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

8

TRASPORTO MARITTIMO

12

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.



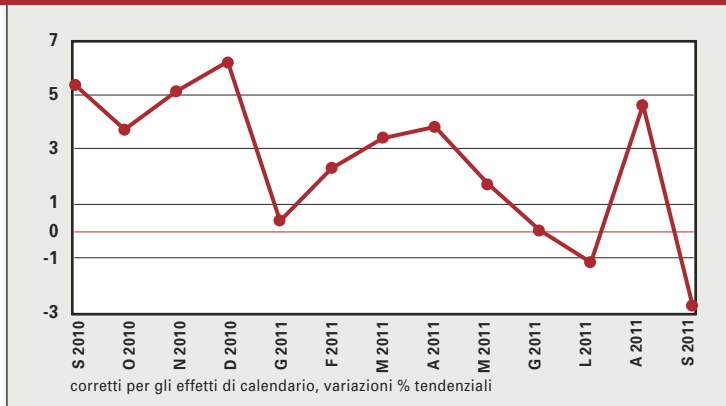
800-91.18.38

www.unicar-yale.it

Italia: brusca frenata a settembre

Indice della produzione industriale

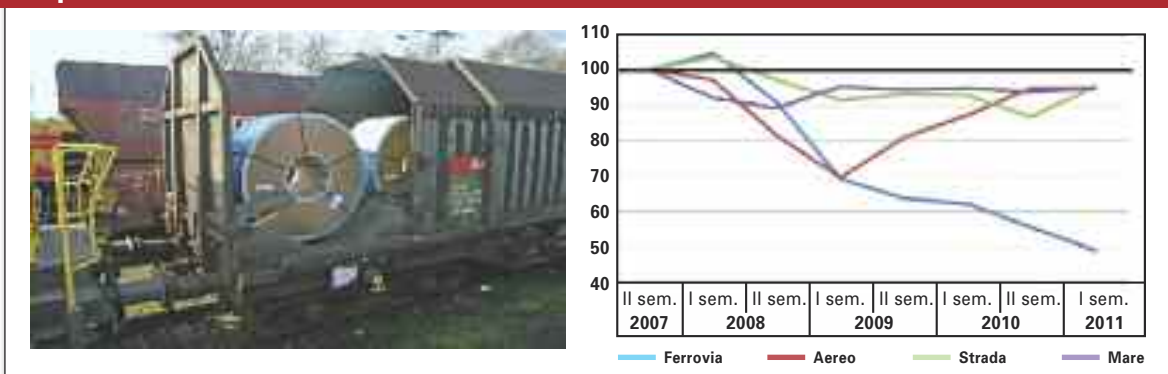
Fonte: ISTAT



Brutte notizie arrivano dai dati sulla produzione industriale italiana registrati in settembre: meno 4,8% rispetto ad agosto e meno 2,7% su base annua, ossia in confronto a settembre 2010. E' vero che il dato segue quello di agosto (più 3,9%), sorprendentemente positivo per le attese degli analisti. Un'alta positività che, come sottolineano diversi economisti, può essere dipesa anche dalla particolare stagione che ha ristretto, a causa delle ferie, notevolmente il campione. Quindi, anche il dato di settembre, paragonato a quello di agosto, potrebbe dare un risultato in qualche modo distorto. Resta, comunque, la notevole flessione nel confronto con settembre 2010 e anche la riflessione dell'Istat che sottolinea che il risultato di

Trasporto merci

Fonte: Centro Studi Confetra



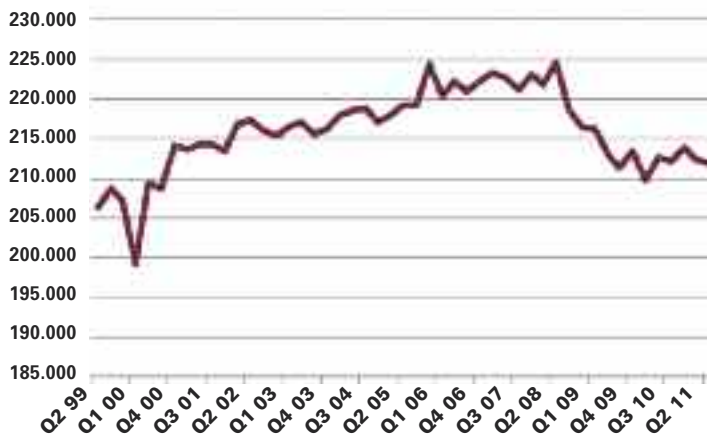
Trasporti nel 2011

Tipologia	Periodo	Variazione	Fonte
Traffico autostradale (veicoli x Km)	gen - giu 2011	+2,6%	AISCAT
Traffico ferroviario (t x km)			
Nazionale	gen - giu 2011	-21%	ASSOFER
Internazionale	gen - giu 2011	+10,0%	
Traffico aereo	gen - giu 2011	+8,6%	
di cui: Linate+Malpensa	gen - giu 2011	+11,2%	Assaeroporti
Ciampino+Fiumicino	gen - giu 2011	-3,7%	
Traffico marittimo container			
Genova	gen - giu 2011	+6,6%	Autorità portuali
Gioia Tauro	gen - giu 2011	-0,7%	
La Spezia	gen - giu 2011	+8,7%	
Livorno	gen - giu 2011	+2,0%	
Napoli	gen - giu 2011	-0,6%	
Ravenna	gen - mag 2011	+17,0%	
Taranto	gen - giu 2011	+17,5%	
Trieste	gen - giu 2011	+18,4%	
Venezia	gen - giu 2011	+21,6%	

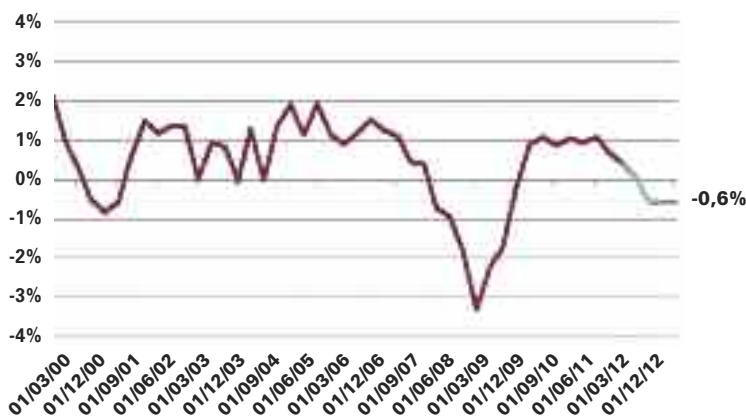
settembre 2011 è il peggiore dalla fine del 2009. Anche il dato del III trimestre non è certo incoraggiante: meno 0,1% sul trimestre precedente. Ciò significa che la nostra produzione industriale è da sei mesi in una fase stagnante.

Il risultato italiano di settembre, secondo i dati rilasciati dall'Eurostat, è il terzultimo tra i 27 paesi che compongono l'Unione europea. Peggio di noi hanno fatto solo l'Estonia (meno 10,9%) e il Portogallo (meno 5,8%). Globalmente, nell'Unione, il dato della produzione industriale di settembre su agosto è calato dell'1,3%, ma è aumentato, a differenza di quanto accaduto in Italia, del 2,2% rispetto a settembre 2010. In particolare, la Francia ha segnato una flessione dell'1,7%. Peggio è il rallentamento della "locomotiva" tedesca: meno 2,7%.

Potere d'acquisto delle famiglie



Consumi delle famiglie italiane



In questo contesto debole anche il trasporto merci si mantiene ben al di sotto dei livelli precrisi. Qualche segnale positivo, in confronto al 2010, viene dal trasporto marittimo, specialmente sul versante adriatico, che però è anche quello che ha dati di riferimento più bassi rispetto al versante tirrenico. Male invece il transhipment di Gioia Tauro, che persegue nella sua crisi.

Continua a crescere anche la nostra inflazione. In ottobre (dati provvisori), l'Ipca (l'indice dei prezzi al consumo armonizzato su regolamenti comunitari) sale al 3,8% dal 3,6% di settembre, mentre il Nic (indice dei prezzi al consumo per l'intera collettività, calcolato a campione tra famiglie e punti vendita) cresce ancor più, passando al 3,4% dal 3% di settembre. Su questo risultato ha inciso l'aumento dell'Iva dell'1%, non interamente scaricato in settembre, il rincaro delle sigarette e, in particolare, quello registrato nel settore abbigliamento. Secondo un'elaborazione del Monte dei Paschi di Siena su dati Istat, il potere d'acquisto delle famiglie va riducendosi: dopo il forte calo registrato nella seconda metà del 2008 e nel 2009 e il leggero aumento del 2010, l'andamento torna negativo. Secondo la banca senese i consumi dovrebbero continuare a flettere anche per buona parte del prossimo anno.

VENDESI / FITTASI

POLO DEL FREDDO
C/O INTERPORTO CAMPANO - NOLA (NA)



Caratteristiche

- 120.000 mc. di celle polivalenti da -30° a +7°
- Superficie totale: 15.000 mq coperti e 12.000 mq scoperti di pertinenza
- Raccordo ferroviario con banchina coperta per accostamento treno
- Punti di carico dock - shelter per trasporto gomma

Servizi

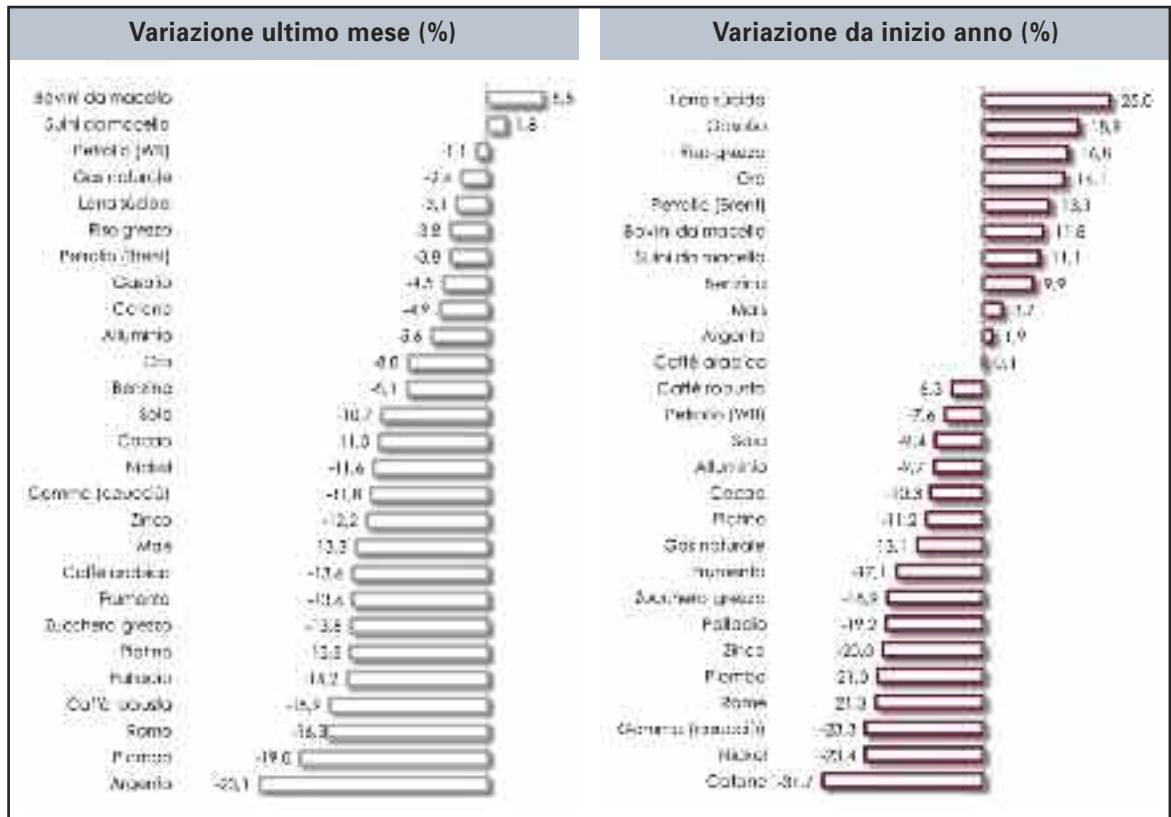
- Terminal intermodale 225.000 mq
- Stazione ferroviaria incassa collegata alla rete nazionale
- I.S.C. Servizio treni merci privato
- Oggetti e deposito doganale A3
- Sicurezza privata h 24
- Posto di Polizia di Stato
- Caserma dei Vigili del fuoco
- Guardia di Finanza

Collegamenti

- Accesso diretto alle autostrade **A1 A16 A30 A3**

Costo materie prime nel mondo

A livello mondiale, a settembre, si registra un calo, probabilmente temporaneo, dell'oro, mentre frenano notevolmente i metalli industriali (il rame in particolare che perde il 16,3% su agosto). Cala anche il frumento. Da sottolineare la flessione del cotone, dopo la sua inarrestabile ascesa, dovuta alle buone notizie sulla produzione provenienti sia dagli Usa sia dall'Australia.



Consumi

Fonte: MPS



Stati Uniti

Il buon andamento delle vendite al consumo rateizzate e gli investimenti crescenti nel settore produttivo stanno aiutando l'economia Usa a crescere: il Pil del III trimestre dovrebbe attestarsi a un più 2,5% rispetto ai tre mesi precedenti e a un più 1,3% sullo stesso periodo del 2010. C'è sempre lo scoglio del debito pubblico (salito anche a settembre) che dovrà essere affrontato ancora a breve termine, con le solite difficoltà, a livello politico. Altro freno continua a essere la disoccupazione: a ottobre il dato dovrebbe confermarsi al 9,1%, nonostante stiano recentemente diminuendo le richieste di sussidio. Sempre instabile il mercato immobiliare, con ancora in calo il prezzo delle case. ■



CARATTERISTICHE:

- Superfici modulari da 600 a 6.000 mq con uffici
- Altezza sottotrave da 8 a 12 metri
- Ampie aree di parcheggio
- Raccordo ferroviario
- Cablaggi in fibra ottica



COLLEGAMENTI:

- Accesso diretto
- 1 Km casello Verona Nord alla tang. Ovest di Verona
- 2 Km casello Verona Sud
- Impianto antintrusione perimetrale e telecamere
- Controllo accessi



Transporeon a Desenzano

La presenza di grandi aziende produttrici italiane e di esperti del settore, il patrocinio dell'università di Pisa, la scelta di dare spazio ai clienti (Lucart Group, Whirlpool Emea e Burgo Group) per illustrare la loro esperienza, sono alcuni degli elementi che hanno decretato, a Desenzano del Garda, il successo della seconda edizione dell'e-logistics networking firmato Transporeon, leader nella progettazione di piattaforme web per la logistica. Molte sono state, infatti, le aziende presenti. Ne citiamo alcune: Barilla, Candy, Daikin, Gewiss, Calzedonia, Cameo, Fassa Bortolo, Coca Cola. Presenti inoltre molti clienti Transporeon - come Ferrero, Arcelor Mittal, Cartiere Garda, Caviro, Gruppo Beltrame, Mondì, Wienerberger, Sofidel e Novelis - che si sono resi disponibili per rispondere a domande e per approfondimenti. Come hanno sottolineato molti interventi, la piattaforma Transporeon è uno strumento flessibile per ottimizzare i processi logistici nei trasporti, ridurre i costi e migliorare la comunicazione fra industria, commercio, trasportatori, autisti e destinatari. "Il successo dell'e-logistics networking 2011 dimostra l'interesse del mercato per la nostra piattaforma e siamo convinti che in futuro la domanda di soluzioni innovative per la logistica e di servizi attenti alle esigenze dei clienti non mancherà in nessun paese del mondo", ha detto Roberto Ostili, responsabile del mercato italiano.

Assologistica nel board Ela

Assologistica è stata nominata membro del board dell'European Logistics Association, che riunisce oltre trenta associazioni nazionali del settore dei paesi dell'Unione europea. Ela, presieduta da Jos Marinus del Gruppo Danone, è molto attiva nel campo sia della formazione finalizzata alla condivisione di standard comuni per lo sviluppo della cooperazione logistica sia per lo sviluppo delle imprese in conto terzi. Due settori di attività nei quali Assologistica è da sempre impegnata. Questo è uno dei motivi per cui l'associazione italiana è entrata nel board dell'organizzazione europea e ha ricevuto l'incarico di seguire le attività principali nei due settori di lavoro che abbiamo prima ricordato. Assologistica è presente in altre associazioni europee, oltre a Ela: European Cold Storage and Logistics Association-Ecsla; Federation of European Private Port Operator-Feport; International Federation of Warehousing and Logistics Associations-Ifwla.



Fotovoltaico a Novara

Nella sede del Cim Interporto di Novara è stato inaugurato l'impianto di produzione fotovoltaica realizzato sui tetti dei magazzini. Si tratta di uno dei maggiori impianti realizzati nel nostro paese, su una superficie di oltre 65 mila metri quadrati in grado di generare 4,7 Mw, ossia di soddisfare le esigenze di circa 1.700 famiglie. L'energia prodotta viene già interamente immessa in rete in un unico punto di consegna e viene distribuita nelle aree adiacenti l'interporto. L'impianto è stato realizzato dalla società Antares Tecnoenergy, una joint venture italo-coreana, che ha portato a termine i lavori in tre mesi. Una realizzazione imponente in termini di superficie e posta in essere con grande efficienza e rapidità. Presente all'inaugurazione il Console generale della Corea che ha dichiarato la volontà del suo paese e delle imprese coreane a investire in Italia.

Progetti Ue a La Spezia

I progetti europei "Eta Beta" e "Vento&Porti" sono stati esaminati e discussi in due seminari tenutisi a La Spezia: il primo presso la darsena Pagliari e il secondo presso la camera di commercio. Il progetto "Eta Beta", presentato all'interno del programma comunitario "Life", riguarda le soluzioni ambientali adottate dal punto di vista organizzativo, tecnologico e gestionale dalle piccole e medie imprese insediate all'interno di aree produttive omogenee dal punto di vista territoriale. Proprio come la darsena di Pagliari, che fa parte di un progetto complessivo che porterà alla



realizzazione di un vero "distretto della nautica". Il progetto "Vento&Porti" affronta lo studio del vento con tutte le implicazioni connesse al miglioramento della sicurezza delle persone, dei mezzi e delle strutture in tutte le aree operative del porto spezzino, talvolta esposte a venti molto forti. Il progetto si propone di individuare sistemi avanzati di monitoraggio e, soprattutto, di previsione del vento in ogni zona dello scalo. "Con questo progetto l'Autorità portuale metterà a disposizione uno strumento che, pur essendo diretto principalmente agli operatori portuali, sa-

rà fruibile tramite web dall'intera comunità portuale e non solo. Ne potranno beneficiare ad esempio battellieri, miticoltori, pescatori, scuole di vela, ma anche associazioni sportive, pescatori e velisti dilettanti", ha detto il presidente dell'Autorità portuale di La Spezia Lorenzo Forcieri.

Gestione dei container

L'interporto di Padova ha firmato con l'università cittadina una convenzione per lo studio di un modello innovativo di gestione dello stoccaggio e della movimentazione di unità di carico intermodali (soprattutto container) nei terminal interportuali. Lo studio, che sarà sviluppato nei prossimi tre mesi, sarà realizzato da un gruppo di lavoro guidato dal professor Alessandro Persona, ordinario di logistica e direttore delle scuole Dottorato in ingegneria meccatronica e dell'innovazione del prodotto. L'iniziativa permetterà all'interporto di disporre di un software gestionale avanzato in grado di migliorare le prestazioni in termini di contenimento dei costi, di maggiore velocità dei servizi e, aspetto fondamentale, otterrà un ulteriore miglioramento dei processi per la gestione della sicurezza. L'interporto padovano serve con il proprio terminal circa 4.000 treni merci l'anno: un'attività che contribuisce a spostare le merci dalla gomma alla ferrovia e permette di togliere dalle strade, sulle lunghe percorrenze, qualcosa come 200 mila camion l'anno, a beneficio dell'ambiente e della sicurezza stradale. ■

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



Stef-Tfe si espande in Italia

Il gruppo Stef-Tfe, presente in otto paesi (Francia, Gran Bretagna, Paesi Bassi, Belgio, Svizzera, Spagna, Portogallo e Italia), dove opera sia sul mercato dei prodotti a temperatura controllata al servizio dei produttori e dei distributori sia su quello della ristorazione fuori casa, ha acquistato l'intero capitale dell'azienda italiana Dispensa Logistics. Una società, quest'ultima, creata nel 1996, che è un operatore di riferimento, con cinque piattaforme (due a Milano e una rispettivamente a Noventa di Piave, Roma e Bari) per la logistica dei prodotti freschi nel nostro paese. Stef-Tfe ha un fatturato di 2,57 miliardi di euro, 14 mila collaboratori ripartiti su 215 siti. E' presente in Italia con tre società (Cavaliere Trasporti, Tradimar Italia e Tfe DA) e 22 piattaforme. L'acquisizione di Dispensa Logistics permetterà al gruppo di rafforzare la sua esperienza logistica nella filiera dei prodotti freschi.

Garofalo sceglie Number 1

Garofalo, una delle aziende italiane leader nel settore della pasta alimentare, ha siglato una partnership con la Number 1 per la distribuzione del prodotto sul territorio nazionale. L'accordo con Garofalo rientra nella strategia di consolidamento della Number 1 nel settore del food. "Un'azienda importante nel settore della pasta consolida la nostra leadership sul mercato del dry food. Garofalo è una delle icone del made in Italy nel mondo, con una grande storia e una lunga tradizione aziendale. Quella tra Garofalo e Number 1 è una collaborazione tra aziende che basano sull'eccellenza la propria mission", ha commentato Maurizio Bortolan, direttore commerciale e marketing dell'azienda logistica di Parma. A sua volta Gianni Schisa, direttore operations della Garofalo, ha sottolineato che "a fine 2010 abbiamo deciso di affidare la gestione logistica per l'Italia, magazzini esterni e distribuzione, a un unico partner. Abbiamo scelto Number 1 per la competenza professionale con la quale si è presentata e per la qualità delle sue strutture".

Nuovo show room Unicar

Unicar Yale, che ha da poco cambiato sede, localizzandosi a Nibionno, in provincia di Lecco, ha inaugurato il nuovo magazzino "Show room dimostrativo con trilaterale". Si tratta di un magazzino attrezzato con tutte le tipologie di macchine warehouse utilizzabili in un centro logistico della movimentazione complessa. E' dotato di una corsia per trilaterale, una per il retrattile e un drive-in. E' l'unico in Europa in grado di offrire ai clienti una prova anche continua-



tiva delle macchine. Fiore all'occhiello dell'iniziativa è il trilaterale Yale dotato di tutte le più moderne funzionalità tecnologiche. Inoltre, grazie al warehouse simulator, un software sviluppato da Nacco con lo scopo di simulare l'operatività specifica del magazzino del cliente, si potrà passare dalla realtà virtuale a quella vera, provando le macchine suggerite dai tecnici Unicar sulla base dei dati forniti dal cliente e secondo le necessità della movimentazione nel magazzino.

Scaffsystem al Made Expo

Scaffsystem, l'azienda che, nata nel 1957, ha iniziato a lavorare in maniera artigianale sulle scaffalature metalliche e che oggi, dopo oltre mezzo secolo d'impegno e di sviluppo, ha nel catalogo una vasta gamma di prodotti in acciaio che vanno, appunto, dalle scaffalature all'arredo, a impianti per lo stoccaggio, a soluzioni complete per la movimentazione e lo stesso stoccaggio automatico di unità di carico, a strutture ancora più complesse, ha presentato i suoi prodotti al Made Expo di Milano, svoltosi in ottobre. La fiera, che si pone sempre più come riferimento per i settori dell'architettura, del design e dell'edilizia, ha quest'anno, nonostante la crisi, ospitato 253 mila visitatori. La fiera, come sottolinea Scaffsystem, è stata un momento rilevante per "la rinascita creativa del settore, con un'attenzione particolare verso i nuovi linguaggi e i nuovi parametri che stanno già delineando il futuro: valutazione dell'impatto ambientale, ecosostenibilità, efficienza energetica". Su questa direttrice, Scaffsystem, in particolare, ha esposto nel suo stand le produzioni nel segmento del fotovoltaico, delle tettoie, delle coperture.

Ceva-Fiat: accordo esteso

Ceva Logistics ha ampliato la partnership con Fiat siglando nuovi contratti che includono la gestione delle attività logistiche per tutti i marchi del gruppo Chrysler LLC (Chrysler, Jeep e Dodge). Su tali basi, Ceva gestirà le attività di magazzino e di distribuzione dei pezzi di ricambio per i rivenditori che distribuiscono i marchi del gruppo. Le attività saranno svolte a Vatry, in Francia, e a Bielsko-Biala, in Polonia. ■

THE WASHINGTON POST

“Ferrovie Usa: il programma di Obama messo in dubbio”

Lo scorso febbraio il presidente Barack Obama aveva chiesto al Congresso di approvare lo stanziamento per il 2011 di otto miliardi di dollari per il potenziamento dei servizi ferroviari passeggeri e della rete infrastrutturale ferroviaria. Tale stanziamento avrebbe dovuto far parte del “piano ferroviario” pluriennale che il presidente ha varato, per un valore di 58 miliardi di dollari, con l'intento di arrivare nel 2036 a rendere disponibili servizi intercity su rotaia per l'80% della popolazione. L'obiettivo è quello di “rivitalizzare” tale modalità che ha vissuto un declino verticale negli anni '60-'70, soppiantata dall'aereo e dall'automobile (nel 1970, il presidente Nixon varò una legge, il Rail Passenger Service Act, per la nazionalizzazione del servizio ferroviario passeggeri che vide l'adesione di quasi tutte le compagnie che consegnarono all'Amtrak, a capitale quasi esclusivamente pubblico, materiale rotabile e diritti di transito sulla rete), e che dopo un recupero, dovuto anche agli effetti psicologici dell'attentato

dell'11 settembre, oggi soffre di una forte concorrenza dei bus low-cost. Obama vuole rilanciare il trasporto ferroviario, anche sulla base delle problematiche ambientali. Sta però incontrando forti difficoltà. Agli inizi di settembre ha sottoposto al Congresso un'altra richiesta, tramite l'American Jobs Act, di un ulteriore stanziamento di quattro miliardi di dollari da destinare all'infrastruttura ferroviaria. In risposta ha ottenuto che l'Appropriations Committee del Senato ha approvato uno stanziamento di soli 110 milioni di dollari da destinare al dipartimento dei Trasporti nel 2012. Se il programma non vede un'accelerazione, complicata data la situazione delle finanze pubbliche americane, il programma subirebbe un “taglio” drastico che metterebbe in dubbio anche il servizio alta velocità che dovrebbe essere realizzato in California. ■



 TimoCom

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 l'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 098000 8466266 (hotline gratuita da rete fissa).

www.timocom.com

di Paolo Gilardi

Uno scenario in chiaroscuro

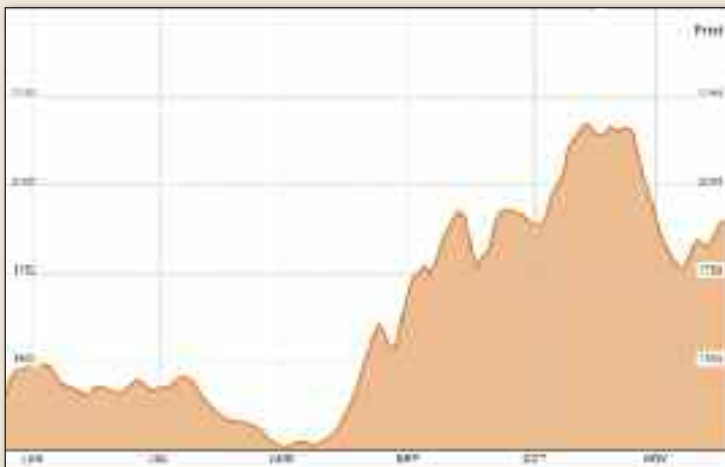
Le buone performance dei principali porti mondiali rappresentano un elemento positivo nelle attuali difficoltà che contraddistinguono le principali economie dei paesi avanzati, dagli Stati Uniti all'Europa. Proprio in Europa, il principale scalo, Rotterdam, ha segnato nei primi sei mesi dell'anno una crescita in termini di teu del 10% sul 2010. L'Autorità portuale di Amburgo, il porto leader tedesco, ha stimato che l'anno 2011 si chiuderà con una crescita del traffico container che si aggirerà intorno al 14%. Positivi anche i porti asiatici. Il volume di merce movimentato a Shanghai, nel primo semestre, ha raggiunto i 221,3 milioni di tonnellate in arrivo (più 8,3% sullo stesso periodo del 2010) e i 131,8 milioni di tonnellate in partenza (con una crescita del 14%). Per quanto riguarda i container, il porto cinese, che è il primo del mondo, avendo superato nel 2010 Singapore, ha movimentato da gennaio a giugno 15,3 milioni di teu, con un incremento sull'anno passato del 10,5%. Nell'ottobre scorso, Singapore ha mosso 2,6 milioni di teu, con un incremento rispetto a settembre del 6,6% e rispetto a ottobre 2010 del 7,4%. Hong Kong, che nella graduatoria mondiale dei traffici container si piazza al terzo posto, in ottobre ha realizzato una produzione di 2,1 milioni di teu, migliorando del 5,7% il risultato di settembre e dell'8,1% quello di ottobre 2010. Entrambi questi ultimi due porti stanno quindi "resistendo" alla crisi, seppure molto difficilmente riusciranno, dato il trend attuale, a superare i risultati record del 2008, quando raggiunsero rispettivamente

te i 29,9 milioni di teu e i 24,5 milioni. Ancora più vivace è la crescita degli scali che da vicino competono con Singapore e Hong Kong: il porto malese di Tanjung Pelepas è cresciuto a un ritmo quattro volte superiore a quello di Singapore, arrivando a totalizzare quest'anno oltre 3,6 milioni di teu, mentre i porti cinesi di Guangzhou e Shenzhen, prossimi ad Hong Kong, si stanno dimostrando forti competitori specialmente sulle rotte mondiali.

Non si collocano in questo quadro di crescita i porti nordamericani, particolarmente quelli della costa ovest, in California. Long Beach in ottobre ha fatto registrare una caduta verticale dei traffici rispetto allo stesso mese dell'anno scorso: meno 20,8% (per quanto riguarda la merce in esportazione il dato è ancora più negativo, in quanto tocca quota 21,4%). In particolare i teu movimentati sono scesi a 487,6 mila rispetto ai 613,6 di ottobre 2010. Un risultato così negativo è in parte spiegabile con la decisione di abbandonare il porto presa da Hyundai Merchant Marine che ha spostato i suoi traffici nel porto di Los Angeles (che infatti è cresciuto del 5%), ma ottobre 2011 è il quarto mese consecutivo di flessione per Long Beach. Dopo la costante crescita dei traffici registrata in tutto il corso dell'anno passato e nel primo semestre di quest'anno si è registrata una forte battuta d'arresto. L'Autorità portuale ha commentato: "Nonostante vi siano segnali che la domanda interna si stia risvegliando, i produttori di beni al dettaglio stanno affrontando le prossime feste natalizie con molta cautela". Ciò sembra essere confermato dalla flessione dei teu in impor-

tazione che sono diminuiti il mese scorso, rispetto a ottobre 2010, di circa 60 mila unità. Come abbiamo accennato, il porto di Los Angeles ha segnato miglioramenti in ottobre, ma se si sommano le prestazioni dei due porti californiani nel corso dei primi dieci mesi del 2011 si nota che sono cresciute, in confronto al 2010, solamente dello 0,7%. Ciò significa che il traffico è restato stagnante, come l'economia americana che soffre di una debole domanda interna, a sua volta effetto del problema disoccupazione. A conferma della "debolezza" statunitense, molte compagnie marittime mondiali hanno ridotto, se non tagliato, i loro servizi sulle rotte nordamericane. >

ANDAMENTO DEL DRY BALTIC INDEX





Solarelit per



impianto fotovoltaico da 198 kWp

Columbus Logistics ha installato un impianto fotovoltaico sulla sua sede di Cormano, in Provincia di Milano.

L'impianto, di 198 kWp è stato realizzato da Solarelit SpA, azienda italiana che progetta e installa impianti fotovoltaici "chiavi in mano".



Forte di 30 anni di esperienza, Solarelit S.p.A. garantisce professionalità nella gestione "chiavi in mano" di sistemi fotovoltaici e geotermici.

Supporta i clienti in tutte le diverse fasi, partendo da consulenze finanziarie e fiscali, fino all'assistenza post-vendita.

Solarelit S.p.A. - Impianti Fotovoltaici "chiavi in mano":

- Consulenza e incentivazione
- Progettazione
- Finanziamento
- Installazione
- Post Vendita

Solarelit si pone come partner di eccellenza per le aziende che vogliono aumentare la propria competitività scegliendo strategie di crescita ecosostenibili. Essere responsabili a livello ambientale diventerà quindi uno dei migliori investimenti, in termini economici e sociali.

Solarelit S.p.A.
Via C. Colombo, 12
20094 Corsico (MI)
Tel: 02 4862191
info@solarelit.it - www.solarelit.it



Il Dry Baltic Index, l'indice che indica il costo dello shipping per le materie prime, dai minerali ai fertilizzanti, alle granaglie, escluse però quelle liquide, che è un indicatore importante della situazione economica mondiale (infatti è stato forse il primo a dare un segnale drammatico sull'inizio della crisi quando nel 2008 è crollato dal suo picco di quota 11.700, raggiunto a giugno, a sotto quota 2.000 dopo pochi mesi) continua con un andamento altalenante: è arrivato nello scorso agosto a sfiorare quota 1.000 per poi risalire a 2.200 a metà ottobre e poi riscendere bruscamente. Negli ultimi giorni è risalito. Un andamento che può essere lo "specchio" dell'incertezza che sta governando l'economia mondiale. Ad esempio, timore nelle compagnie marittime che trasportano materie prime sta suscitando il rallentamento dell'economia cinese (la cui domanda è determinante sul mercato mondiale e sui suoi andamenti). Alcuni dati: in settembre l'importazione cinese di petrolio grezzo è calata del 12% sul 2010; l'inflazione continua a essere sopra il 6%, nonostante il governo abbia fissato un tetto del 4%, e i prezzi alimentari sono aumentati anno su anno di oltre il 13%; la domanda di acciaio salirà quest'anno, secondo la World Steel Association, del 7,5%, toccando i 643 milioni di tonnellate, un incremento però inferiore di un punto alla crescita registrata nel 2010 rispetto al 2009 e per il 2012 è prevista un'ulteriore frenata. Una previsione del Chinese State Council Development Research Centre, che di norma registra gli input del governo, fissa la crescita del Pil sotto l'8% nei prossimi anni a causa dell'aumento del costo del lavoro, dei prezzi del settore immobiliare e del denaro. Certamente, la Cina continua a crescere: nel

2010, il Pil è salito del 10,4% sul 2009 e quest'anno si prevede che raggiungerà quota 9%. Dati da capogiro per l'occidente, ma dati che, come dicevamo, indicano un rallentamento dell'espansione. Questo sta preoccupando le compagnie di navigazione, come sta avvenendo per quanto riguarda la flessione delle importazioni cinesi di carbone e dello stesso acciaio.

Un altro elemento d'incertezza per le principali compagnie marittime che dominano il mercato mondiale è dovuto alla loro crescente difficoltà a ottenere finanziamenti dalle banche. Un mercato quello del credito allo shipping che è dominato dagli istituti europei: si stima che dal nostro continente, in primo luogo dalla Germania e da Amburgo, considerata la piazza "principe" in questo settore, arrivi l'81,7% del finanziamento totale, mentre il restante proviene da banche asiatiche (che sul finire del 2010 hanno aumentato, seppure leggermente, la loro quota). La situazione delle banche europee, alle prese con i titoli di Stato e con l'effetto "contagio", com'è noto, è oggi critica. Il credito si restringe e le compagnie ne pagano le conseguenze, proprio in un momento nel quale devono fronteggiare, da un lato, la scarsa liquidità, dovuta all'abbassamento dei noli e all'aumento dei costi, e, dall'altro, i pagamenti del notevole numero di nuove navi che hanno ordinato ai cantieri. Ted Petropoulos dell'istituto di ricerca greco Petrofin ha sottolineato che "vede per lo shipping sul piano finanziario un 2012 molto difficile, notevolmente peggiore di quanto si era previsto sul finire del 2010". Questo non è per le compagnie e per il commercio mondiale un problema di poco conto. ■



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

La sfida da vincere

“Vogliamo sempre coniugare le nostre soluzioni logistiche per i centri di distribuzione con le strategie elaborate dal cliente”, afferma Andrea di Bella, managing director di SDI Group Italia.

di **Carlotta Valeri**



ANDREA DI BELLA

“Innovare è un termine molto usato, a volte ‘abusato’, ma è anche molto generico, spesso fuorviante”, ci dice Andrea di Bella nella chiacchierata di circostanza, che generalmente precede l’intervista. Dato che la pensiamo come Nanni Moretti, quando da protagonista del film “Palombella rossa”, con l’accappatoio addosso e in testa la cuffia da pallanuotista, seduto a bordo piscina, urla “le parole sono importanti”, apriamo l’intervista partendo da questa affermazione del managing director di SDI Group Italia.

AL POSTO D’INNOVAZIONE QUALE PAROLA UTILIZZEREBBE?

■ Mi spiego meglio, proprio perché come cita lei “le parole sono importanti”, nel contesto logistico, e in particolare in quello di un Centro di Distribuzione, se s’introduce un’“innovazione” come fattore stand-alone, spesso non se ne mi-

gliora la performance globale. Faccio un esempio, se intervengo cambiando una “fase” di un processo integrato, ho introdotto qualcosa di nuovo, ma non è assolutamente detto che lo abbia reso più efficiente. Il problema è ben più complesso. Mi chiede che termine userei al posto di “innovazione”. Userei “moderno”. Che può essere parimenti generico, ma introduce un concetto di “globalità”, di “visione”, di un percorso di sviluppo contestualizzato ed organico all’esigenza del cliente. Un concetto che noi poniamo alla base del nostro lavoro quando un’azienda c’incarica di fare un progetto per la realizzazione di una soluzione di material handling nel proprio Centro di Distribuzione.

APPROFONDIAMO QUESTO ASPETTO. APPARE COMPLICATO “COSTRUIRE” UN PROGETTO, PARTENDO DA UN “CONCETTO”...

■ Il punto centrale è il tipo di approccio che noi abbiamo quando si tratta di stendere un progetto. Non lavoriamo su dei “pezzi”, ma, come prima accennavo, con una “visione” complessiva del magazzino, attraverso una metodologia che in primo luogo coinvolga totalmente l’azienda committente, che deve credere nell’obiettivo e deve poter percepire, possibilmente misurandolo, un ritorno. L’obiettivo è di lavorare guardando al futuro dell’azienda, sulla base del suo business plan, e di come vorrà porre il prodotto che vorrà mettere sul merca-

to. Su queste “mete” dobbiamo modulare le logiche funzionali e distributive del Centro di Distribuzione. Andiamo così oltre il fattore meramente meccanico-tecnico. Per farlo occorrono molte informazioni, occorre lavorare fianco a fianco al committente, occorre analizzare le esigenze funzionali, i flussi delle merci, soprattutto in termini numerici. A conferma, le posso dire che nel nostro team comprendiamo due esperti dedicati unicamente all’elaborazione dei dati sia a livello di sintesi statistica che di scenario prospettico. Il nostro lavoro guarda in prospettiva, tende a trovare soluzioni che si leghino alle strategie delle aziende, alla loro crescita, anche, come accennavo, a nuovi tipi di prodotto che vogliono porre sul mercato. Pensiamo, quindi, in maniera dinamica, perché il business di cui ci occupiamo, il funzionamento di un Centro di Distribuzione, è “dinamico” per sua natura.

Archivio SDI Group



Particolare di un centro di distribuzione realizzato da SDI Group

FACCIAMO UN PASSO INDIETRO E PARLIAMO DELLA SDI GROUP. LA VOSTRA È UN'ESPERIENZA NEL SETTORE LOGISTICO CHE VIENE DA LONTANO, ANCHE A LIVELLO INTERNAZIONALE. CE LA VUOLE RACCONTARE?

■ SDI Group è stata fondata nel 1977 negli Stati Uniti come società di consulenza logistica per il settore tessile. Negli anni si è sviluppata come “system integrator” che progetta, realizza ed integra soluzioni automatizzate chiavi in mano, soprattutto nei settori del retail tessile e multimedia, GDO, ed e-commerce. Apprendo una breve parentesi desidero dirle che ci consideriamo, nonostante il fatturato e la nostra presenza in 15 Stati di essere un'azienda di nicchia. Per scelta. Perché quello che c'interessa è il massimo livello qualitativo, raggiungibile soltanto se ci si specializza a livello verticale. In seguito, nel 1995 SDI ha iniziato ad operare stabilmente in Europa. Oggi la sede centrale europea è in Inghilterra mentre la società è presente con propri uffici in quindici paesi tra America ed Europa. In Italia è diventata operativa nel 1998. In tutti questi anni abbiamo operato con continuità per i principali player nazionali ed internazionali operanti nel

nostro settore e questo è a suo modo il nostro biglietto da visita. Penso, tra i più recenti ad Abercrombie&Fitch, Levi's, Guess, Prada, Decathlon, TK Maxx, COOP, ASDA, Burberry e TNT.

ED È IL VOSTRO VALORE SUL MERCATO ITALIANO. IL VOSTRO VALORE AGGIUNTO?

■ La situazione italiana è un po' particolare, spesso difficile e talvolta provinciale. SDI ha deciso di operare su ogni Stato con un proprio ufficio e team di persone giovani ed allegre in grado di svolgere l'attività commerciale, progettuale e di supporto manutentivo nella lingua locale. Questo per essere percepiti come “nazionali” in Italia, Spagna, Francia, Olanda, Germania e Polonia per quanto fortemente europei con un canale aperto di comunicazione con gli USA. Questo però non deve distrarre dalla nostra fortissima connotazione internazionale, la nostra identità globale che ci permette di portare ai nostri clienti idee, spunti e soluzioni realizzate in CEDI magari dall'altra parte del globo, adattandole alle esigenze locali. Siamo quelli che gli esperti definiscono GLocal.

LE DIFFICOLTÀ ITALIANE POSSONO ANCHE DERIVARE DALLA PARTICOLARE ATTUALE SITUAZIONE ECONOMICA ...

■ E' indubbio che ci siano difficoltà ma anche molta voglia di fare. Certamente sono in rilevante aumento le progettazioni a livello europeo mentre quelle a carattere prettamente locale sono in affanno. Anche per questo noi ci stiamo impegnando non solo per fornire

alle aziende progetti di nuovi sistemi, ma anche per analizzare applicazioni e soluzioni di retrofit sulle tecnologie e sugli impianti attualmente esistenti che possano fornire vantaggi e miglioramenti competitivi. In molti casi l'obsolescenza del funzionamento di centri logistici e di magazzini non sta tanto nella meccanica, nelle apparecchiature, ma nella logica della loro progettazione e nel sistema informatico che le gestisce. Su questi aspetti si può lavorare per migliorarli, offrendo all'azienda soluzioni più efficaci. Tutto ciò in attesa di tempi migliori per “riprogettare” l'insieme.

RIPROGETTARLO, TORNANDO ALLE “PAROLE”, CON L'ANGOLAZIONE CHE GUIDA IL VOSTRO LAVORO, OSSIA “VISIONE”, “METODO”, “COMPETENZA”?

■ Sono parole pensate e scelte per darci una “linea guida”. Credo che l'insieme di tali “qualità” sia indispensabile per progettare una logistica moderna che sappia guardare al futuro.

L'intervista è finita. Ma al momento di salutarlo, Andrea di Bella ci rivolge a sua volta una domanda: “Cosa ha tratto da questa nostra conversazione?”. La risposta ci viene immediata: “Che voi lavorate per fornire al cliente, al committente qualcosa che non c'è, che bisogna creare”. Il managing director della SDI Group Italia è altrettanto pronto nella risposta: “Per certi versi è vero. Ogni progetto ha sempre una connotazione fortemente strategica per l'Azienda con cui dialoghiamo. Il nostro compito è mettere a fuoco le potenzialità e le criticità del cliente, e di tradurre tutto ciò in soluzioni efficaci, performanti e scalabili. Alla fine è questa la sfida che ci deve vedere vincenti”.



La stagione degli innesti

di Franco De Renzo

Se si visitano le Cinque Terre o la Valtellina o qualsiasi altro posto ove l'uomo si è impegnato non per sé ma per i suoi figli e i suoi nipoti, con la mentalità che abbiamo oggi, si rimane alquanto straniti. Non rimanete anche voi meravigliati di quanto lavoro sia stato necessario per ricavare le terrazze ove sia i liguri sia i lombardi hanno poi piantato le vigne che producono del vino ottimo? Ma avete mai riflettuto quante giornate e quante settimane siano state necessarie per ottenere una piccola terrazza? Partendo dal basso, e poi, passo dopo passo, salendo sempre più, e sempre più faticosamente, per portare la terra necessaria a sfruttare quanto la natura potesse dare. Com'è stato possibile che un uomo abbia potuto impiegare così tanto tempo e così tanto lavoro per ricavare un pezzo di terra coltivabile non utilizzabile immediatamente ma con la previsione di lasciarlo ai propri figli? I nostri grandi vecchi avevano una visione della vita molto più lunga di quanto potessero attendersi dalla loro esistenza.

Infine siamo arrivati noi, soprattutto quelli nati dopo la guerra, dopo tutte le angherie che i nostri avevano dovuto subire e le privazioni patite, è arrivato il '68 con la riformulazione di quanto si era potuto capire, comprendere e ottenere. E' arrivata la stagione "del tutto e subito", fino ad arrivare all'affermazione di quel ragazzo che, ripreso dalla televisione nei primi giorni di ottobre 2007, ha affermato che, pagando i suoi genitori le tasse scolastiche, la scuola avrebbe dovuto promuoverlo a prescindere dal suo grado di apprendimento.

Il bilancio dello Stato fa acqua da oltre un secolo. Agli inizi del 1900, il disavanzo era solo il 3%, nel 2007 abbiamo superato il 106%, e negli ultimi anni abbiamo viaggiato sempre intorno al 120%, e questo grazie ad una classe politica che ha sempre più guardato a coltivare il proprio giardino invece di governare pensando alle generazioni future. Ora, novembre 2011, abbiamo superato anche il 120%.

Non c'è opinionista che non abbia messo in risalto negli ultimi anni il cattivo comportamento di coloro che avrebbero dovuto occuparsi della cosa pubblica, di coloro che eletti dal popolo avrebbero dovuto gestire la cosa pubblica come bene primordiale da tramandare ai posteri. Com'è pensabile non portare l'avanzo primario piovuto dal cielo, perché inaspettato, non in diminuzione del debito statale stratosferico ma addirittura in aumento delle spese

correnti. Sissignori, in aumento delle spese correnti. Ci sarebbero stati problemi se si fossero utilizzati per costruire infrastrutture, ma impiegarli solamente per aumentare le spese già cospicue dello Stato non può che essere considerata un'assurda follia di tutti coloro che siedono in parlamento. E non sono bastati i richiami del Fondo monetario internazionale, dell'Unione europea e della stessa Banca d'Italia. I nostri parlamentari sanno tutto, possono tutto, decidono tutto, ma non hanno alcuna responsabilità, tant'è che si permettono di affermare tutto e il contrario di tutto, ritengono che nel loro mandato sia anche inclusa la possibilità di atteggiamenti che in altri paesi non avrebbero mai e poi mai potuto pensare. Ricordo che negli anni '60 il ministro inglese Profumo si dimise perché trovato in compagnia di una signorina in un hotel. Da noi pur essendo stati condannati in via definitiva, continuano a rimanere attaccati al loro seggio. Tanto che sembra incutere tenerezza, quando qualcuno si dimette.

Ma a chi dobbiamo la farsa che se si ruba una mela si finisce in galera, mentre spesso nulla accade a chi compie reati ben più gravi? Com'è possibile, ad esempio, che i Comuni abbiano avuto la possibilità di spendere milioni di euro in Swap e derivati senza poi esporli in bilancio, e tramandare ai posteri la grande patata bollente?

La legge deve essere chiara, concisa, coerente. La pena deve essere congrua, adeguata. Il giudice deve essere imparziale e applicare la norma e non deve svolgere il ruolo di legislatore: è chiamato a verificare le ipotesi di reato. Non è pensabile che due giudici per lo stesso apparente reato emettano verdetti tanto diversi uno dall'altro. Se questo è reso possibile dalla legge, la legge è sbagliata, il parlamento intervenga perché questo non accada più. Un ex ministro della giustizia dice che i giudici dovrebbero pagare, quando sbagliano. Forse è anche giusto, ma sono i parlamentari a dover approntare una tale normativa. Siamo messi al corrente del depauperamento dei beni immobili da parte di una classe politica che li ha venduti a basso prezzo, per poi prenderli in affitto, e per dimostrare di aver incassato quanto, fortunatamente, le autorità sopranazionali ci impongono di incassare. Orbene dopo alcuni anni i soldi non ci sono più, ma gli affitti finora pagati sono stati superiori a quanto incassato dalla vendita degli stessi beni. Quando pagheranno i politici per queste scelleratezze? ■

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 vialini destinati alla distribuzione negli uffici 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.

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

www.citi-truck.com

Linde Material Handling

Linde

Le decisioni dell'Osservatorio sui costi minimi d'esercizio

di Marco Lenti e Martino Sternai*

Lo scorso 2 novembre 2011, l'Osservatorio sulle attività dell'autotrasporto ha finalmente deliberato i valori relativi ai costi di esercizio dell'impresa di autotrasporto di merci per conto di terzi (commi 1 e 2, art. 83 bis, L. 133/2008 e successive modifiche) ed ai costi minimi di esercizio che garantiscono il rispetto dei parametri di sicurezza (commi 4 e 4 bis, dello stesso articolo, riferiti al caso in cui il trasporto venga eseguito da un sub vettore): non sono pertanto più applicabili le precedenti determinazioni provvisorie effettuate dal ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti.

La norma non è chiara circa l'esatto momento in cui dovrebbe essere avvenuto il passaggio tra le due differenti modalità di calcolo dei "minimi", ma, poiché il predetto art. 83 bis prevede che le determinazioni ministeriali fossero applicabili solo fintanto che non fossero disponibili quelle dell'Osservatorio, se ne può desumere che, dal momento in cui le nuove tabelle tariffarie sono state pubblicate lo scorso 4 novembre e sono ora reperibili on-line sul sito del ministero, le stesse sono quindi applicabili a tutti i trasporti effettuati a partire da tale data, mentre per quelli effettuati prima della pubblicazione avevano ancora efficacia le tabelle di determinazione ministeriale.

Tali nuovi parametri di conteggio prevedono che il costo



minimo chilometrico, la cui principale variabile è sempre data dal costo del carburante, debba essere calcolato in funzione della massa massima complessiva a pieno carico del veicolo (di cui sono state mantenute le 5 classi previste dalle precedenti indicizzazioni ministeriali) con l'innovazione che, per quanto riguarda i veicoli di massa superiore alle 26 tonnellate, viene introdotta una seconda classificazione in funzione della categoria merceologica trasportata. L'Osservatorio, peraltro, si riserva di verificare le tabelle appena emanate già il prossimo 15 dicembre, data in cui la legge prevede debba avvenire l'aggiornamento semestrale dei costi minimi.

Come noto, il mancato rispetto dei costi in parola espone il committente non solo alle azioni da parte dell'autotrasportatore volte ad ottenere il pagamento delle differenze tra quanto effettivamente fatturato e quanto sarebbe previsto in forza delle tabelle, ma anche alle altre sanzioni previste dal comma 14 dell'art. 83 bis della L. 133/2008, ovvero l'esclusione per un anno da tutti i benefici fiscali, finanziari e previdenziali, l'esclusione semestrale dagli affidamenti pubblici per la fornitura di beni e servizi e, nella peggiore delle ipotesi, alla corresponsabilità del committente in caso di incidente stradale (si veda, in proposito, il nostro precedente articolo sullo scorso numero di Euromerci, n. 10, ottobre 2011, pagina 18). ■

*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



Archivio Volvo Truck

AutoStore, finalmente una soluzione di picking semplice e flessibile!

Swisslog, soluzioni e prodotti eccellenti per magazzini automatici e centri di distribuzione.

Sistema di stoccaggio automatizzato a basso consumo energetico che ottimizza lo spazio disponibile anche in edifici già esistenti. Strutture a griglia con configurazioni flessibili e contenitori di diverse altezze, ideali per la movimentazione di carichi leggeri.

VUOI SAPERNE DI PIÙ?

Inquadra il QR Code con il tuo Smartphone e guarda il video o visita la nostra pagina di YouTube Swisslog AutoStore.



QUICK MOVE



TORNADO



AUTOSTORE



SMART CARRIER



Swisslog Italia S.p.A.
Viale Fulvio Testi, 124
20092 Cinisello Balsamo (MI) - Italia
Tel: +39 02 27 07 111
info.italia@swisslog.com
www.swisslog.com

swisslog

Il deposito doganale

di Stefano Morelli

Oggi per le aziende è necessario, più che in passato, appropriarsi di conoscenze doganali e fiscali legate alle transazioni del commercio estero con l'obiettivo di verificare e approfondire vantaggi e limitazioni degli Istituti che la normativa doganale mette a disposizione.

L'esigenza di cui sopra è legata all'accelerazione dei processi d'internazionalizzazione e di globalizzazione dei mercati, alla conseguente ricerca di maggiore competitività nonché di riduzione dei costi di produzione, e all'esigenza di trovare nuovi sbocchi commerciali. Uno degli Istituti è il regime del "deposito doganale".

Funzioni economiche Il deposito doganale consente l'immagazzinamento di merce non comunitaria e, pertanto, risponde alle esigenze degli operatori economici cui non è nota la destinazione finale delle merci e che hanno interesse ad immagazzinarle, per periodi più o meno lunghi, senza che tali merci siano oggetto di dazi all'importazione e alle misure di politica commerciale. Il deposito doganale, quindi, consente di acquistare scorte di materie prime in momenti economicamente più favorevoli e di immetterli al consumo, ovvero sdoganarli, in periodi successivi, quando, ad esempio, si registra un aumento del prezzo originario dovuto all'andamento dei mercati; consente altresì di assicurare al cliente la fornitura in tempi rapidi delle merci richieste.

Questo Istituto consente di differire il pagamento dei diritti doganali al momento dello sdoganamento della merce depositata; consente risparmi di duplicazioni di operazioni doganali, ad esempio: è possibile, nelle negoziazioni commerciali "in transito", la rispedizione all'estero delle merci depositate in qualsiasi momento conclusa la transazione commerciale. La durata di permanenza delle merci in regime di deposito doganale non è soggetta ad alcuna limitazione.

I depositi doganali possono essere utilizzati anche *come depositi IVA* - Art 50 bis del D.L. n.331/1993, convertito dalla legge n. 427/1993 e successive modifiche ed integrazioni.

Fonti normative del deposito doganale: Codice Doganale Comunitario Reg.CEE 2913/92 successive integrazioni e modifiche Artt. 98 e seguenti; Disposizioni Attuazione Codice Reg.CEE 2454/93 artt. 524 e seguenti.

Le disposizioni normative consentono:

- lo stoccaggio di merci non comunitarie e comunitarie;
- lo stoccaggio comune di merci in colli identificabili e di merci alla rinfusa;
- l'assoggettamento al regime "vincolo" in un ufficio doganale diverso da quello di controllo del regime stesso, senza ricorrere alla procedura del transito;
- le manipolazioni usuali per assicurare la conservazione, migliorare la presentazione delle merci immagazzinate o la loro qualità, e/o di prepararle per la distribuzione o la vendita;
- la rimozione temporanea, per periodi di tempo limitati;
- il trasferimento da un deposito a un altro;
- le operazioni di perfezionamento attivo o di trasformazione sotto controllo doganale.

I depositi doganali sono suddivisi in due macrocategorie:

- i depositi pubblici, gestiti direttamente dalla pubblica amministrazione o gestiti da privati, dai gestori di magazzini generali, che sono utilizzabili da qualsiasi persona per l'immagazzinamento delle merci;
- i depositi privati, che sono destinati all'immagazzinamento di merci da parte dei soli destinatari. ■



- 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

Iracheni a lezione sui porti

di **Federica Catani**,
Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

L Autorità portuale della Spezia, in collaborazione con Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, Cisita Formazione Superiore e Università degli Studi di Roma 3, sta realizzando un importante progetto di formazione rivolto al futuro personale dirigente e tecnico del Grande Porto di Al Faw, che si sta costruendo in Iraq ad opera del Consorzio italiano delle Grandi Imprese. Il progetto formativo è finanziato dal ministero degli Affari Esteri italiano (Direzione Generale Cooperazione allo Sviluppo). Lo scorso 3 novembre è giunta in Italia la prima delegazione irachena - composta dai 20 futuri dirigenti del porto di Al Faw - per seguire a La Spezia il corso manageriale "Esperto in gestione portuale", della durata di cinque mesi d'aula e due di tirocinio.

Ali B. Jawad Al-Abbood, capogruppo della delegazione dei futuri manager, si è diplomato nel 1987 all'Accademia di Bassora. Ha avuto diverse esperienze in ambito marittimo-portuale, dalla progettazione di canali negli scali di Umm Kasr e Khor Abdallah al comando di rimorchiatori, alla direzione dello sviluppo marittimo per l'Agenzia dei porti irachena. E' stato inoltre comandante di una nave mercantile e direttore delle operazioni di carico e scarico al porto di Khor el-Zuber. Oggi è pilota del porto e l'obiettivo che persegue tramite il progetto è diventare dirigente di Autorità portuale.

PUÒ DIRCI COM'È NATA QUESTA PROPOSTA DI STUDIO IN ITALIA?

Alla fine del 2010 l'ufficio delle Relazioni Esterne del nostro governo ci ha comunicato che il governo italiano, tramite l'Autorità portuale della Spezia e gli altri enti organizzatori, stava lavorando a un grande progetto destinato a formare il personale dirigente e il personale tecnico del nuovo porto di Al Faw. Il nostro ministero dei Trasporti ha effettuato una selezione (principalmente volta a valutare i nostri studi, la nostra esperienza lavorativa e la nostra conoscenza della lingua inglese) al fine di individuare i due gruppi classe: quello dei manager e quello degli ingegneri. Tutti noi abbiamo un'esperienza nel settore marittimo-portuale e abbiamo ricoperto in questo settore diverse posizioni professionali. Per facilitare la possibilità della nostra esperienza in Italia c'è stata una collaborazione e una disponibilità molto forte da parte di tutti i soggetti istituzionali. Il Consigliere dell'Ambasciata d'Italia in Iraq nell'aprile di quest'anno ci ha convocato e ci è stato spiegato tutto, gli obiettivi del progetto, il programma, fino ad



aspetti culturali della vita in Italia. Abbiamo apprezzato davvero molto queste informazioni.

QUALI SONO LE VOSTRE PRIME IMPRESSIONI? E QUALI LE ASPETTATIVE?

Abbiamo sempre saputo che l'Italia è un paese che vanta porti importanti e che è un punto estremamente interessante dal punto di vista geografico. Sappiamo che per l'Europa l'Italia è "porta del Mediterraneo". E l'esperienza di formazione che stiamo vivendo è estremamente positiva. Incontriamo docenti ed esperti davvero bravi e preparati, che con le loro conoscenze arricchiscono tutto il nostro precedente bagaglio. Stiamo affrontando aspetti molto interessanti legati ai problemi logistici, con un'attenzione particolare a quelli informatici e tecnologici. Siamo grati di questa possibilità, in quanto per la prima volta abbiamo modo di approfondire aspetti sia teorici sia pratici legati alla moderna gestione di un porto. Ora più che mai, nel momento in cui si sta costruendo nel nostro paese una realtà portuale così importante, è per noi fondamentale acquisire opportune conoscenze legate alla gestione logistica e alle nuove tecnologie. Credo fermamente che questo possa aiutare me e i colleghi che con me frequentano questo percorso a crescere professionalmente. Chi desidera imparare, cresce necessariamente. E tutti noi abbiamo una gran voglia di apprendere.

COME GIUDICA IN SINTESI QUESTA OPPORTUNITÀ?

Non ho parole per questa accoglienza e per questa opportunità. Tutto ciò che vediamo arricchisce il nostro sapere. Desidero sinceramente ringraziare tutti i coordinatori e tutta l'organizzazione perché ci è data la possibilità di vivere un'esperienza unica.

Portale dedicato al progetto formativo:
www.portlaspeziastrainingforalfaw.it

**Non possiamo prometterti
il favore del vento**



**ma possiamo renderti
più forte del vento.**

 **ToolsGroup**

per prevedere la domanda, ottimizzare le scorte,
pianificare la distribuzione, la produzione e gli acquisti.

www.toolsgroup.it

Il successo di Amazon

L'azienda ha aperto un centro di distribuzione vicino Piacenza. Nel nostro paese l'e-commerce sta attraversando un vero boom.

di **Antonio O. Ciampi**

Amazon ha ufficializzato lo scorso 27 ottobre l'apertura del centro di distribuzione (circa 25.000 mq di superficie) a Castel San Giovanni, in provincia di Piacenza. Si tratta del primo centro di distribuzione Amazon in Italia e consentirà alla società di accorciare i tempi di spedizione per la clientela italiana, e va ad aggiungersi agli altri 16 in apertura nel corso del 2011 in tutto il mondo (il 1° novembre ha aperto Shanghai 2) e agli esistenti centri europei in Gran Bretagna, Francia e Germania. In totale Amazon dispone di 60 centri di distribuzione in tutto il mondo.

“In realtà il nuovo centro di distribuzione italiano sta già lavorando a pieno ritmo, dice Stefano Perego, General Manager Amazon Logistica Italia, e questa è l'ultima fase di un processo che abbiamo iniziato a marzo 2011. La prima consegna è stata effettuata il 22 settembre ad un cliente in Sicilia”. “Si tratta di un passo importante, aggiunge Diego Piacentini, Senior Vice President International di Amazon.com, a meno di un anno dall'apertura del sito internet italiano. Il tutto grazie anche al positivo riscontro ottenuto dai clienti italiani che hanno dimostrato di apprezzare la nostra offerta e di servizi come Prime, che consente agli utenti di beneficiare della spedizione gratuita e di ricevere gli articoli entro due o tre giorni dall'ordine o, addirittura, in un solo giorno pagando un leggero sovrapprezzo. Da marzo ad oggi abbiamo assunto 150 collaboratori e continueremo a selezionare nuovi candidati per

far fronte al picco della domanda previsto nel quarto trimestre. Ci aspettiamo di superare la soglia dei 350 prima di Natale con posizioni sia a tempo indeterminato che stagionale”.

Il centro di distribuzione ha 4 km di scaffali (di cui 3 solo per i libri) e 3.000 posti pallett “ma è espandibile, spiega Piacentini, man mano che l'attività crescerà”. Nessuna indicazione sull'investimento effettuato (“non è la policy di Amazon” dice Piacentini) anche se le autorità di Piacenza presenti all'inaugurazione ufficiale si dicono molto soddisfatte dell'investimento effettuato in loco, che consentirà un forte incremento dell'occupazione. Curiosa invece la denominazione della struttura: Centro MXP1 (ossia l'indicativo dell'aeroporto di Malpensa). Spiega Piacentini che “Amazon ha l'abitudine di denominare i suoi centri di distribuzione con una sigla aeroportuale legata all'aeroporto più vicino. In effetti quello più vicino a Piacenza è Linate, ma tant'è...”.

Per quanto riguarda il mercato e l'offerta, già a partire dal 1° settembre scorso i clienti di Amazon.it hanno accesso a oltre 200 mila libri, cd, dvd e blu-ray offerti direttamente dai venditori presenti su Marketplace. Un'offerta che si aggiunge ai milioni di pro-

dotti (per il 43% appartenenti alla classe “media”) venduti e spediti direttamente da Amazon. “Amazon s'impegna da sempre, dice Piacentini, a offrire ai propri clienti i prezzi più bassi. La nuova legge che impone un tetto massimo del 15% agli sconti sui libri non si applica ai titoli usati: oggi offriamo la possibilità di scegliere anche tra migliaia di questi libri, da un'economica brossura a un'edizione da collezione difficile da reperire, e di guadagnare vendendo libri usati. Chiunque infatti può diventare un venditore Marketplace di Amazon e vendere prodotti nuovi o usati. Amazon continuerà inoltre a scontare liberamente i titoli fuori catalogo o non interessati dalla legge e a offrire ottimi prezzi sulla selezione di milioni di titoli in lingua straniera”.

Per quanto riguarda la location, la posizione del centro di distribuzione Amazon “è ottimale, in un polo logistico attrezzato, vicino a Piacenza e Cremona, a pochissima distanza dai

**Il centro
sta lavorando
già a tutta
andatura,
confermando
la crescita
del settore**



Nella foto, Diego Piacentini, Senior Vice President International di Amazon.com

principali assi stradali e autostradali del nord, ed in grado di consentirci di raggiungere entro 3-4 ore il 60% delle destinazioni in Italia” dice Perego che rileva come la decisione di aprire nel nostro paese “è dovuta alla crescita vertiginosa dell’e-commerce in Italia. Amazon è in forte sviluppo ma lo è tutto il sistema e-commerce.”

Dati confermati dal recente studio dell’Osservatorio eCommerce B2C Netcomm-School of Management del Politecnico di Milano giunto alla decima edizione. Secondo lo studio, il 2011 ha fatto registrare una nuova accelerazione dell’eCommerce italiano che supera quota 8 miliardi di euro, in crescita del 20% rispetto al 2010. Crescono infatti le vendite sia di prodotti che di servizi, le prime (24%) a un ritmo superiore rispetto alle seconde (18%), nonostante i servizi pesino ancora per i due terzi del settore (5.383 miliardi di euro contro 2.758). In un clima di crescita collettiva, aumenta e si arricchisce l’offerta in termini sia di prezzo sia di gamma. Triplica (più 210%) il valore del mobile Commerce, superando nel 2011 circa quota 80 milioni di euro, pari all’1% delle vendite online. I Web shopper italiani, in crescita del 7% circa nel 2011, sfiorano quota 9 milioni di unità e rappresentano quasi un terzo degli utenti Inter-



net. Il 60% degli acquisti viene generato dai Web shopper residenti al nord, il 25% da quelli residenti al centro e il 15% al sud. La spesa annua online per acquirente passa dai 960 euro del 2010 ai 1.050 del 2011 (più 9% circa). Secondo l’Osservatorio, il settore editoria, musica e audiovisivi cresce a ritmi simili con un incremento del 35% annuo, riconducibile sia all’ingresso di Amazon sia alla crescita dei principali merchant già operanti nel settore (Bol, IBS.it, laFeltrinelli). Cresce anche l’abbigliamento (più 38%), grazie alle ottime performance di yoox.com e dei club online (come ad esempio BuyVIP, Privalia, Saldiprivati.com). Il comparto informatica ed elettronica di consumo fa registrare un tasso di crescita del 22%, doppio rispetto al 2010, frutto anche in questo caso dell’effetto Amazon e degli ottimi risultati dei grandi retailer attivi nel settore (Darty, ePrice, Euronics,

Marco Polo Shop, Media World, Monclick, Mr.Price). Per questo, dice Piacentini “se oggi la nostra attività riguarda principalmente libri, dvd, cd, nel futuro con ogni probabilità incrementeremo i servizi B2C relativi ad abbigliamento e food, i due settori che crisi o non crisi sono sempre in buona salute. Abbiamo voluto creare una piattaforma espandibile proprio perché quando il libro o il dvd caleranno (penso agli e-book) noi venderemo e distribuiremo altre tipologie di prodotto”.

“Stiamo anche lavorando, aggiunge Piacentini, a varie innovazioni per il mercato del futuro. Ad esempio, con i produttori della merce, per ridurre il packaging e i problemi connessi in termini di trasporto e scarti. Nel mercato dei libri, ma soprattutto dei dvd, dei cd o peggio degli accessori di elettronica (si pensi a una scheda per un telefonino), il packaging è stato realizzato per i negozi, in funzione anti-taccheggio e anche per una maggiore visibilità del prodotto. Ci sono oggetti di pochi centimetri quadrati raccolti in una confezione simile a un libro di medie dimensioni. Questo però comporta problemi a chi come noi agisce nel settore dell’e-commerce, e per questo stiamo lavorando ad una ottimizzazione dei volumi, che ci faciliterebbe il lavoro”.



La Convention Ifwla a Roma nel maggio 2012

Presentata alla stampa la prossima assise della Federazione internazionale degli operatori dei magazzini e della logistica.

di **Giovanna Visco**

Assistiti da una splendida giornata di sole sulla panoramica terrazza dell'Associazione Civita, da cui si colgono con un solo sguardo i monumenti simbolo della città, è stata presentata alla stampa la Convention IFWLA-International Federation of Warehousing and Logistics Associations, che si terrà a Roma dal 14 al 16 maggio 2012 al Palazzo dei Congressi EUR, sotto l'Alto Patronato della Presidenza della Repubblica ed il patrocinio della Direzione generale Imprese e Industria della Commissione Europea, di Roma Capitale, della Provincia di Roma e della Regione Lazio.

L'evento sarà l'apice di quanto avviato ad aprile scorso durante la Convention di Taipei (Taiwan), in cui per il biennio 2011-2012 la Federazione di livello mondiale degli operatori dei magazzini e della logistica ha assegnato la presidenza ad Assologistica, eleggendo alla

massima carica Carlo Mearelli, consigliere di Assologistica e AD di Argol Air Logistics. La Convention dell'industria del magazzinaggio logistico, tradizionalmente itinerante nell'ambito delle regioni dei 18 Stati che riunisce, è stata creata allo scopo di esplorare i differenti modelli di business e di stabilire relazioni di affari, ma quella che avrà luogo l'anno prossimo a Roma avrà una veste del tutto innovativa. Infatti, per la prima volta i lavori interni IFWLA saranno affiancati da una exhibition - ROME LOWE, Logistics and Warehousing Exhibition - organizzata dalla Fiera Roma ed alla sua prima edizione inaugurale, che avrà tra i suoi punti di forza un'agenda on line, basata su un software molto avanzato, che calendarizzerà gli incontri one to one, fornendo alle aziende espositrici di servizi logistici uno strumento di individuazione anticipata degli operatori esteri interessati. A vivacizzare e completare gli appro-

fondimenti, ci saranno anche seminari e dibattiti, che metteranno a confronto istituzioni, imprese logistiche nazionali ed internazionali, Università, istituti di ricerca ed esperti di settore su tematiche quali la city logistics, la sicurezza ed ambiente, le supply chains del freddo e la logistica dei beni culturali ed artistici, che in Italia rappresenta un settore di eccellenza specializzato.

Un'impostazione voluta dal presidente Mearelli e da Assologistica, che con questo doppio evento intendono cogliere l'occasione internazionale per dare maggiori opportunità all'Italia, creando un link proattivo tra la logistica italiana e la finalità dell'IFWLA, che è quella di promuovere l'intero settore attraverso lo studio e lo scambio di informazioni e vedute sulle questioni di interesse comune.

"La logistica è un settore strategico a livello mondiale" ha evidenziato Mearelli "ma nel nostro paese questo non si avverte, perchè banalmente confuso con il trasporto", chiosando in un passaggio successivo: "Abbiamo sempre interpretato la logistica con l'autotrasporto, ma il mondo chiede e va altrove, in direzione opposta per la riduzione di CO²".

Nella foto, un momento della conferenza stampa: da sinistra, Antonio Bruzzone, direttore commerciale Fiera Roma, Flavia Fratello, giornalista de LA 7, Carlo Mearelli, presidente Ifwla, e Jean Francois Daher, segretario generale Assologistica.



Anche Jean Francois Daher, segretario generale di Assologistica, ha focalizzato l'attenzione sul fatto che "la Convention IFWLA rappresenta per Assologistica un'occasione importante per riportare l'attenzione sull'impresa logistica, che, dando valore aggiunto alle merci, produce ricchezza". Riferendosi all'Exhibition RO-ME LOWE, Daher ha sottolineato: "In passato abbiamo avuto molte manifestazioni fallimentari dedicate all'autotrasporto. Diversamente, questa manifestazione nasce bene, perché mettendo al centro l'impresa logistica, che non può esporre perché organizza, è stata costruita sul Be2Be, che è molto importante per le nostre aziende". Ha poi concluso: "Con l'evento dell'anno prossimo il nostro obiettivo è vendere i nostri prodotti e le nostre eccellenze, nonostante si continui ad avere sovrapposizioni con proposte di ulteriori figure pubbliche nell'organizzazione logistica territoriale,

La Convention sarà una opportunità d'incontro tra le nostre imprese e quelle estere

la merce va dove deve andare e non dove dice il Piano della logistica". Il presidente Mearelli ha poi sintetizzato: "Se in Olanda vengono emesse 60 milioni di bollette doganali mentre in Italia solo 12 milioni, non è per mancanza di infrastrutture, che anzi sono molte e neanche utilizzate. Finora si è costruito senza considerare le reali esigenze logistiche, ma nonostante tutto nel mondo siamo apprezzati. Abbiamo molte positività che possono essere messe a fattor comune, prendendo spunto proprio da esperienze dei paesi logicamente evoluti, come Canada, Usa, Cina". Dopo aver poi lanciato ai futuri governanti (*ndr: in quel momento erano ancora in corso gli incontri del presidente Napolitano per il nuovo incarico di governo, dato successivamente al sen. Mario Monti*) la proposta di trasforma-

re il ministero delle Infrastrutture e Trasporti in ministero della Logistica, ha incalzato: "L'evento che terremo a Roma rappresenterà una pietra miliare nella modalità di scambio tra la logistica italiana e quella degli altri paesi" riferendosi non solo a quelli maturi, ma soprattutto a quelli emergenti - Cina, Brasile, India - con particolare attenzione al continente africano, definito in una precedente dichiarazione "il gateway del futuro degli scambi commerciali, in cui molte imprese di logistica stanno investendo". Infatti, nel corso dei tre giorni del doppio evento saranno dibattute le delicate relazioni e gli equilibri normativi ed infrastrutturali tra queste due diverse sponde. Poi riferendosi alle questioni aperte sul campo della organizzazione logistica sul nostro territorio nazionale, che incidono fortemente sulla competitività della nostra economia, Mearelli ha concluso: "Mi auguro che le istituzioni che prendono parte al processo complesso del sistema di trasferimento delle merci prendano atto che questo non può essere basato sulla concorrenza tra ■

PANATTONI EUROPE

SVILUPPO IMMOBILIARE PER LOGISTICA



Le piastrelle vanno soltanto su strada

Trasporto su gomma e franco fabbrica: due caratteristiche del “mondo della ceramica” che sembrano essere ferme nel tempo.

di Paola Argelli

Tra tutti i comparti produttivi, quello ceramico è indubbiamente tra i più colpiti dall'incidenza della voce di costo del trasporto, particolarmente incisiva per un settore dalla merceologia così “pesante”. Da un'analisi pubblicata nel “Libro bianco” di Confindustria Ceramica e aggiornata a settembre 2011, tale voce risulta pari a oltre il 24%, dunque in sostanza un quarto, del costo complessivo sostenuto dal cliente per l'acquisto di piastrelle. Tra i principali “indiziati” figurano ancora una volta la sproporzione delle merci affidate al trasporto su gomma a dispetto di quello su ferro e l'adeguatezza della rete infrastrutturale, inadatta a sopportare un tale viavai di Tir in aggiunta al normale traffico viario. Questi erano gli importanti “nodi da sbrogliare” già indicati in un convegno di Confindustria Emilia-Romagna a gennaio 2008, e questi restano. Da allora, nulla o quasi si è mosso. Le stesse “priorità” d'intervento valgono tuttora, a partire dalla necessità di “smistare” in modo più integrato un “mondo delle piastrelle” che viaggia ancora prevalentemente su gomma e che nel 2010 ha visto le ceramiche del polo modenese e reggiano viaggiare su ferro per un'incidenza del 15,8% sul totale dei flussi di

lungo raggio: nulla di fronte a 4.580 Tir - di cui 1.250 per il rifornimento di materie prime - che quotidianamente hanno saturato la viabilità del distretto attorno ai centri di Sassuolo e Scandiano (nasce qui l'81% della produzione nazionale, per un “peso” di 7 milioni di tonnellate). Seguono le

“grandi miglione” infrastrutturali ancora da realizzare, come i raccordi viari tra Campogalliano e Sassuolo, l'avvio dello scalo merci modenese di Marzaglia e la sua integrazione con la piattaforma intermodale di Dinazzano.

Quello della ceramica industriale è >



La sede di Cooperativa Ceramica d'Imola: un edificio che integra il moderno con l'antico



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



CERAMICA IMOLA: 130 ANNI DI STORIA

Una buona fetta della produzione nazionale “esterna” al distretto di Sassuolo viene sfornata dagli stabilimenti del polo ceramico di Imola e Faenza, dove si staglia l’eccellenza di Cooperativa Ceramica d’Imola, ottimo esempio di connubio tra industria e arte di cui è bella prova la valorizzazione e conservazione di parti dell’edificio storico originario incastonate nella struttura più moderna. Rappresentata nel proprio logo da un’ape, emblema dell’operosità, questa bella realtà emiliano-romagnola guidata dal presidente Stefano Bolognesi abbina la produzione di piastrelle industriali a quella di ceramiche artistiche, antica specializzazione aziendale che si rifà addirittura al 1874, e detiene quattro marchi (oltre a Imola Ceramica, l’altra storica “griffe”



LaFaenza, Leonardo Ceramica e Clip Tile). I sette stabilimenti del gruppo sfornano circa 31 milioni di mq di piastrelle, per un fatturato consolidato di oltre 380 milioni di euro.

un mondo dai grandi numeri, che anche in una fase di crisi epocale delle costruzioni pare non aver risentito della congiuntura, incrementando anzi la quota di piastrelle vendute nel mondo (alcuni dati della produzione italiana nel 2010: 9.000 milioni di mq, 387 milioni di mq pari a 8,7 milioni di tonnellate).

Con le aziende ceramiche impegnate a soddisfare una crescente esigenza di diversificazione e specializzazione e dunque con un numero sempre maggiore di “figure” coinvolte, va da sé che il miglioramento della logistica rappresenta una delle massime sfide per il comparto. Come accennato, la quota del trasporto ferroviario per il rifornimento è del tutto modesta se si stima ad esempio che su una potenzialità di 3,40 milioni di tonnellate di materia prima in entrata sul porto di Ravenna ben 3,11 raggiungono il distretto su gomma. Nonostante l’analisi dei flussi ribadisca l’importanza strategica del trasporto ferroviario, di fatto dal “porto della ceramica” solo una minima parte della materia prima prosegue infatti il proprio viaggio su rotaia.

Quale, dunque, la prospettiva della logistica di settore?

Ecco la “semplice” chiave di volta:

realizzazione del collegamento autostradale tra Campogalliano e Sassuolo (opera prioritaria, a completamento di un progetto di sviluppo della viabilità avviato negli anni ’70, e tutt’oggi non ancora appaltata); attivazione dello scalo merci di Marzaglia (che pare prossima) e suo collegamento con quello di Dinazzano e miglioramento della rete viaria; individuazione e disponibilità di siti su cui realizzare piattaforme logistiche; realizzazione di nuovi terminal ricordati nel porto di Ravenna, oggi carente nei collegamenti ferroviari, per trasferire i flussi col distretto ceramico dalla gomma al ferro. Pare invece avvicinarsi il raddoppio della capacità di Dinazzano. Un’ulteriore problematica legata alla lievitazione dei costi della piastrella è legata alla tendenza del settore a preferire ancora rese “franco fabbrica”.

Poco al di fuori del distretto modenese-reggiano, c’è comunque chi già riesce a fare del trasporto ferroviario

e anche su gomma un utilizzo più virtuoso, come nel caso di Imola Ceramica (importante realtà con 23 milioni di mq venduti stimati per fine 2011), intenta a improntare la propria logistica su rese “franco deposito”, facendo sì che il trasportatore su gomma possa effettuare il carico di diverse prese, che confluiscono in raggruppamenti. “Questo rappresenta al momento l’unico sostegno e alleggerimento - spiega Gabriele Tommasini, della direzione logistica - che come azienda stiamo dando al sistema del trasporto, e che per noi significa non più un ‘reso franco fabbrica’ ma ‘reso franco depositi’ di Sassuolo e Castellarano. Per il reperimento delle materie prime, invece, viaggiano pressoché totalmente su ferro le argille provenienti dalla Germania, che una volta giunte a Faenza (via Dinazzano) vengono solo qui trasferite su gomma per raggiungere i vicini stabilimenti produttivi; grossomodo uguale l’iter di viaggio delle argille francesi, che però ‘scendono dal treno’ a Dinazzano e una volta miscelate

proseguono per Imola su gomma. Dal porto di Ravenna arrivano le argille dell’Ucraina e i feldspati della Turchia, mentre su quello tirrenico di Livorno sbarcano le sabbie della Sardegna, che da lì proseguono poi su gomma, modalità che riguarda totalmente altre sabbie provenienti da Piemonte e Lazio. Con una mole tra i 500 e i 600 automezzi che settimanalmente presso i nostri siti arrivano, caricano e se ne vanno col prodotto finito, indubbiamente quello dei trasporti è un problema, e di certo negli ultimi tempi non è stato fatto granché per risolverlo.

Anche le materie prime, come l’argilla, vanno principalmente su strada, congestionando il traffico

L'unica cosa che ci differenzia almeno in parte dal polo di Sassuolo è la presenza dei caselli autostradali di Imola e Faenza in prossimità dei nostri siti di spedizione". "Per il futuro - annuncia poi Andrea Buscaroli, responsabile magazzino spedizioni - negli ultimi incontri della Commissione trasporti e materie prime di Confindustria Ceramica (di cui è membro, ndr) si è ragionato sull'opportunità di ipotizzare ad esempio un 'franco destino' su trasportatori fidelizzati, con tratte e ritiri certi, per gestire meglio i tempi di spedizione e dunque abbattere finalmente i costi". Quanto al "bilanciamento dei flussi" di trasporto, altro ipotetico fattore

I NUMERI DEL SETTORE

- **9.000 milioni** di mq di piastrelle vendute nel mondo (2010);
- **387 milioni di mq** la produzione italiana di ceramica industriale nel 2010 (pari a 8,7 milioni di tonnellate);
- **7,38 milioni di tonnellate** di materia prima rifornita al distretto di Sassuolo e Scandiano, pari a 1.250 Tir/giorno;
- **1.700 Tir/giorno** i flussi di collegamento tra le manifatture e l'indotto nel distretto di Modena e Reggio nel 2010;
- **15,8%** l'incidenza del trasporto via ferro in partenza e arrivo nel distretto di Modena e Reggio nel 2010, pari a 16,9 milioni di tonnellate;
- **oltre 170 Tir/giorno** per il trasporto della materia prima approdata dalla Sardegna nei porti del Tirreno.

strategico (un'opportunità la capacità di integrarsi in flussi di business extraceramico che scambino materiali con stesse regioni e necessità di trasporto?), nel 2010, Imola Ceramica ha tastato il terreno con un terminal logistico della zona, confrontando il trasporto delle sabbie dalla Sardegna a Imola con la necessità di trasporta-

re piastrelle verso la Sardegna, ma il risultato è stato "tutt'altro che incoraggiante, denotando un sostanziale disequilibrio. Tentare questa via nella gestione del franco destino come singola azienda è un po' come combattere contro i mulini a vento, l'unica soluzione è procedere con Confindustria Ceramica da traino". ■



NAV APRE OGNI GIORNO LE PORTE AL SUCCESSO DELLA VOSTRA LOGISTICA

NAV
system

DA OLTRE 45 ANNI COLLABORIAMO CON I PIÙ IMPORTANTI OPERATORI NEL MERCATO DELLA LOGISTICA. IL MOTIVO È SEMPLICE.

Progettiamo e Realizziamo, Come Frig orileri Industriali, Magazzini Autoportanti e Isolamenti su misura del DNA tutto italiano per aziende che considerano la qualità un elemento inalienabile.

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

Via S. Tomaso, 1370
47521 Cesena - FC - ITALY
Tel +39.0547.350505
Fax +39.0547.350500

WWW.NAV-SYSTEM.IT

CHEP: IL SUCCESSO LOGISTICHE A ELEVATO

La ricerca di continui miglioramenti e la riduzione degli sprechi è storicamente uno dei target principali di CHEP - leader mondiale nelle soluzioni di pooling di pallet e contenitori - in Italia e nel mondo; la strategia italiana in particolare si è sempre concentrata sulla ricerca di questi progressi offrendo efficienza, oltre che benefici economici e ambientali a tutti gli attori coinvolti nella supply chain, senza penalizzare il servizio o la qualità. In questo contesto, particolarmente degni di nota due progetti italiani lanciati in partnership con Nestlé Waters e un'importante azienda operante nel settore tissue tesi a generare ottimizzazioni logistiche a vantaggio di tutti gli attori della filiera: CHEP, l'azienda di produzione, la distribuzione (GDO), e l'operatore logistico.

Si tratta di collaborazioni ottenute creando flussi di trasporto "chiusi" gestiti da un unico operatore, ottimizzando attività di movimentazione e amministrazione e riducendo i costi e l'impatto sulle emissioni di CO₂, tramite l'azzeramento dei Km percorsi a vuoto. Due progetti dai cui sono emersi fattori di eccellenza quali: riduzione degli sprechi; condivisione costi/flussi con i clienti; focus su riduzione Km a vuoto; interfaccia sistemi (sms per la comunicazione del servizio per un tracking low cost); saturazione carichi; livello di servizio. "CHEP Italia ha fortemente creduto in questi progetti e collaborazioni" sottolinea Luca Rossi, General Country Manager di CHEP Italia. "Abbiamo messo a frutto la nostra vasta esperienza per rendere positive le inefficienze presenti,

volgendole in positivo. I frutti di queste collaborazioni non hanno tardato: vi è stato infatti un positivo riscontro sul livello di soddisfazione dei clienti e dei fornitori coinvolti, con una trasparenza sui costi prima impensabile e la condivisione di operatori".

1 Progetto treno con Nestlé Waters: impiego combinato di reverse logistic e intermodalità ferroviaria.

CHEP e Nestlé Waters hanno stipulato una collaborazione volta a unificare i propri flussi di trasporto utilizzando l'attività di reverse logistic e il sistema ferroviario. Da un lato, infatti, il 75% delle tratte di trasporto di CHEP è considerato opposto al flusso tradizionale di trasporto e il 60% dei volumi partono da zone dove il flusso di trasporto non è bilanciato, portando ad avere elevati volumi da movimentare da diversi punti con diverse destinazioni e con tempistiche ridotte. Dall'altro, NW spedisce acqua secondo il tradizionale flusso di trasporto Nord-Sud e secondo le condizioni economiche applicabili, con potenziali inefficienze di costo.

Ben si capisce come il surplus di pallet CHEP presente nel mezzogiorno e l'utilizzo da parte di NW di treni che ritornano verso Nord abbiano rappresentato una reale opportunità per entrambi gli attori. CHEP, infatti, può garantire l'occupazione dell'80% dei vagoni di ritorno per consegnare pallet in un unico sito

nel Nord Italia.

I risultati e i benefici di questa collaborazione sono stati notevoli:

- incremento del numero di vagoni medi ricaricati settimanalmente;
- riduzione del numero di operatori, delle tipologie di trasporto e delle destinazioni, sempre su base settimanale: anziché 3 operatori, 3 tipologie e diverse destinazioni e costi, attualmente si utilizza 1 operatore, 1 tipo di trasporto, 1 destinazione e 1 costo;
- efficienze di costo (-30% costi totali) e di servizio (treno dedicato);
- costi certi;
- stock dedicato e servizio di consegna su misura per il cliente;
- bilanciamento dei flussi inefficienti;
- ulteriore potenziale aumento del numero di vagoni oppure incremento della quantità di treni;
- riduzione delle emissioni di CO₂: stimata in 5.863 tonnellate in meno, pari al



DELLE PARTNERSHIP VALORE AGGIUNTO

66% di quanto ne viene spedito via gomma (fonte EcoTransit.org).

Vista la bontà della collaborazione e i risultati ottenuti, il Progetto Treno ha dato il via all'analisi di ulteriori tre aree sul territorio nazionale dove potenzialmente i benefici possono essere simili o superiori.

② Progetto Round Trip: ottimizzazione dei flussi con utilizzo dello stesso trasportatore.

CHEP è un'importante azienda operante nel settore tissue che ha messo in essere una collaborazione volta a condividere i propri flussi di trasporto utilizzando uno stesso trasportatore.

La situazione precedente vedeva i flussi di trasporto del cliente gestiti da 3 vettori differenti con relativi impatti economici, ambientali e operativi: nello specifico i pallet erano ricevuti da un trasportatore incaricato da CHEP, sui quali veniva poi caricata la merce; il cliente chiedeva poi al proprio trasportatore di consegnare la merce in distribuzione e da lì un terzo operatore recuperava i pallet vuoti per riportarli al Centro Servizi CHEP.

In questo contesto è nata l'opportunità di far gestire le attività di trasporto a un comune operatore per la gestione delle 3 tratte diventate un singolo flusso, permettendo così un'ottimizzazione dei flussi con conseguente riduzione delle tariffe di trasporto per entrambe le parti. È altresì evidente il beneficio ambientale derivante dalla riduzione di km a vuoto.

Numerosi i risultati e i benefici ottenuti tramite questa collaborazione:

CHI È CHEP

CHEP è il leader mondiale nei servizi di pooling di pallet e contenitori e serve molte delle maggiori aziende del mondo. L'azienda ha più di 7.500 dipendenti e opera in 45 paesi del mondo. Grazie a una tecnologia superiore e a una base di attrezzature di oltre 300 milioni di pallet e contenitori, CHEP offre ai propri clienti un valore aggiunto, una piattaforma che consente di ridurre i danni ai prodotti dei clienti e permette una soluzione logistica sostenibile per l'ambiente. Le supply chain servite comprendono i settori dei beni di consumo, dei prodotti agricoli, delle bevande e automobilistico. Con partner di livello mondiale tra cui Procter & Gamble, SYSCO, Kellogg's, Kraft, Nestlé, Ford e GM, CHEP è famosa per movimentare i prodotti più importanti del mondo. Ogni giorno.

www.chep.com

- eliminazione totale dei Km a vuoto;
- riduzione a un unico e solo operatore da gestire per 3 tratte;
- efficienze operative, gestionali ed economiche: -16% costi totali;
- offerta di un migliore servizio alla distribuzione;
- maggiori vantaggi di riduzione di CO₂ (circa 3,1 tonnellate di CO₂ in meno) e costi ottenuti nelle tratte brevi (<200km);
- semplificazioni contrattuali: il contratto per i trasportatori è lo stesso sia per il cliente sia per CHEP, consentendo così anche un miglioramento delle tariffe;
- integrazione dei sistemi informatici per l'invio degli ordini di collaborazione;
- ulteriore potenziale: se oggi il round trip è limitato a 7-8 punti della distribuzione, domani potrebbe essere esteso a oltre 5.000 punti.

Il Progetto Round Trip è replicabile sugli stessi punti della GDO con diversi clien-

ti e apre diverse opportunità su un vasto numero di Round Trip sulle migliaia di punti della GDO (a oggi 20 round con diversi clienti sono in fase di test o analisi).

Conclusioni

Progetto Treno e Progetto Round Trip sono un esempio di sinergie a elevato valore aggiunto che offrono un potenziale per lo sviluppo di ulteriori progetti futuri ad ampio raggio, considerando anche il fatto che si tratta di collaborazioni applicabili sia al trasporto intermodale sia a quello su nave. Ed è proprio la bontà di questi progetti che ha spinto CHEP a candidarli alla settima edizione del Premio "Il Logistico dell'Anno" all'interno delle innovazioni a livello ambientale e dello sviluppo sostenibile, temi molto cari a un'azienda che unisce funzionalità ed efficienza nei servizi logistici a una Responsabilità Sociale molto attenta alla sostenibilità ambientale. ■

La Sant'Agostino punta su design e tecnologia

Può contare, inoltre, su un magazzino verticale automatizzato che permette grande efficienza e di ridurre a zero gli errori.

di Paola Argelli



FILIPPO MANUZZI

La società Ceramica Sant'Agostino declina la sua storia di quarant'anni con il futuro, in un felice connubio tra arte, tradizione, design e tecnologia. La sua attività è iniziata nel 1964, a Ferrara, quindi fuori dal distretto della ceramica, e ciò ha permesso all'azienda di sviluppare una forte autonomia progettuale. Oggi, produce 23 mila metri quadrati di piastrelle al giorno, ad uso pavimento e rivestimento, in gres porcellanato e bicottura, per un totale di oltre tremila articoli in catalogo, estremamente differenziati nel gusto e nei formati. Difficile gestire una produzione di questa ampiezza e varietà. Su questo aspetto rivolgiamo alcune domande a Filippo Manuzzi, brand manager della società dal 2005, che troviamo al telefono mentre sta partendo per la Cina.

COME AVETE ORGANIZZATO LA LOGISTICA?

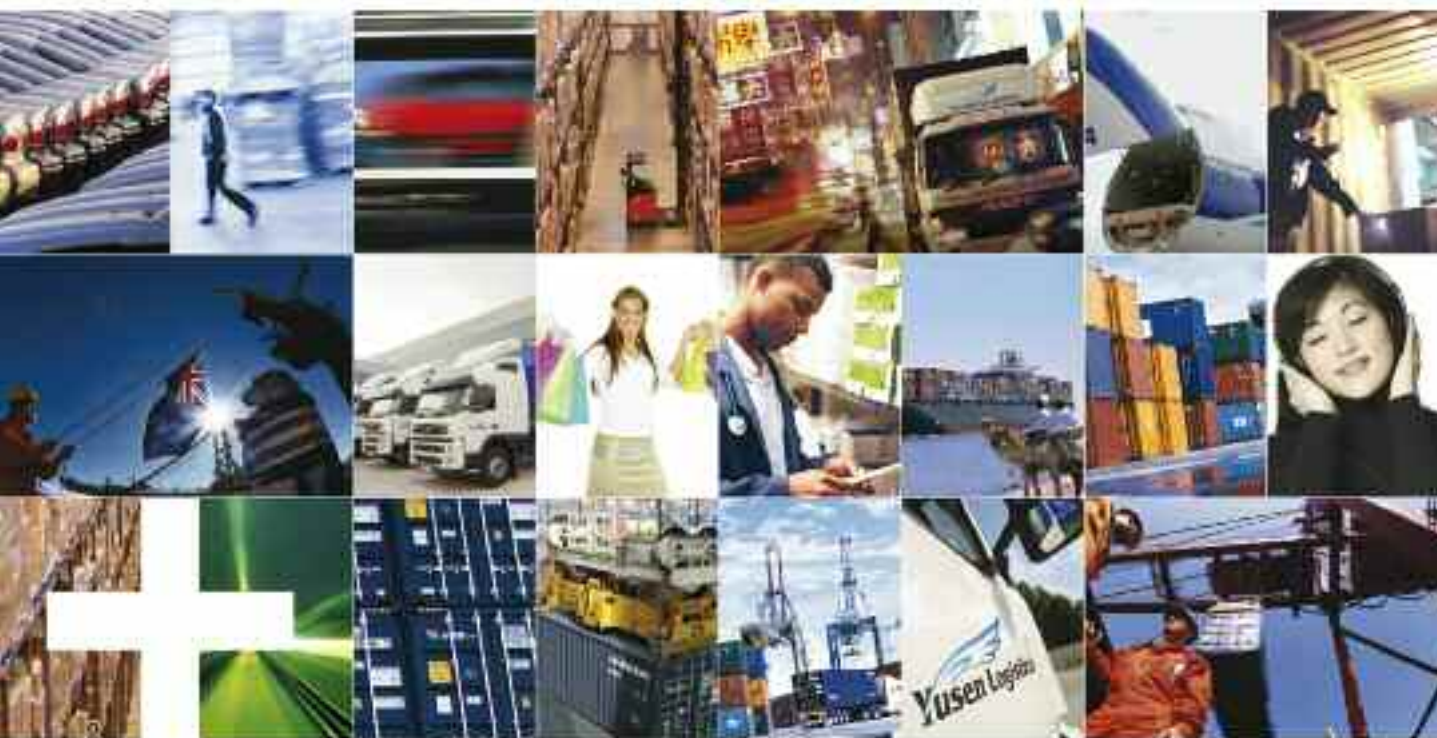
■ Possiamo contare su un magazzino automatico verticale in grado di contenere e gestire oltre 25 mila pallets di prodotto, che possiamo dire sia unico al mondo per il nostro settore. Un progetto studiato per ottimizzare gli spazi e semplificarne la gestione. Infatti, quando si evade un ordine, non è l'uomo che va dalla merce, ma viceversa, riducendo virtualmente a zero i margini di errore. Questo è un dato importante perché i nostri punti di forza sono la qualità sia del prodotto sia del servizio che offriamo pre e post vendita. Tutto ciò giustifica i nostri prezzi che sono più alti di quelli generalmente praticati dal settore.

SUL PIANO DELLA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI FINITI?

■ Vendiamo il 90% del prodotto franco fabbrica. Il restante, diretto all'estero, specialmente in aree non facilmente raggiungibili nella stessa Europa, attraverso grandi trasportatori continentali, ad esempio Db Schenker e Palletways. A quest'ultimo abbiamo recentemente affidato tutte le spedizioni destinate al mercato britannico, che per noi è strategico. Avevamo bisogno di spedire in tempi rapidi piccole partite di prodotto con destinazioni multiple a negozi, imprese edili e abitazioni private. Un compito che Palletways ha le capacità e i mezzi tecnici per svolgere bene nello spazio di 4/5 giorni lavorativi. Affidiamo all'esterno anche la distribuzione di tutto il materiale per il merchandising, ad esempio quello necessario per esposizioni e fiere. Sul quale spendiamo una cifra ingente, circa tre milioni l'anno. ■



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

Basta che sia utile

Presentato a Civitavecchia il nuovo progetto formativo Log-In, finanziato da Fondimpresa e dedicato a logistica e trasporto.

di Carlo Ponti

L'argomento "formazione" è, storicamente, nel nostro paese, da prendere, come si suole dire, "con le molle". Infatti, grandi dubbi vi sono sempre stati sulla sua efficienza, sulla sua reale utilità, sulla sua serietà d'intenti. L'ha detto con chiarezza nel convegno di Civitavecchia, dedicato alla nuova iniziativa di corsi di formazione professionale nel settore della logistica, previsti dal progetto Log-In finanziato da Fondimpresa, Gianpaolo Polichetti, vicepresidente della commissione Porti e Infrastrutture della Confindustria: "Ho avuto nella mia carriera professionale esperienze nel settore della formazione. Devo dire deludenti. C'era un vizio originale: i corsi erano più mirati alle esigenze dei formatori che a quelle dei lavoratori. Quindi, ero scettico su questa iniziativa. La cosa incoraggiante di questo progetto è che vede la partecipazione delle aziende e punta a formare su ciò che realmente serve". La debolezza del settore e "la necessità di farlo diventare una cosa seria, da un taglio prettamente assistenziale" sono stati due argomenti affrontati da Nereo Marcucci, presidente di Assologistica: "Occorre trasformare i corsi, dando loro utilità e finalità precise. Ad esempio, destinandoli con realismo ai settori in crescita. Tale evoluzione dipende da Fondimpresa, che deve coinvolgere in un deciso miglioramento le organizzazioni sindacali e le imprese. Bisogna tener conto che il nostro settore sta oggi 'sbandando' e ha precarie prospettive, quindi bisogna lavorare su

nuove opzioni, su nuove possibilità. Ad esempio, c'è da lavorare sui servizi tecnico-nautici che si apriranno alla competizione; nuove professioni si aprono nel campo dell'energia, dove attraverso le tecnologie dovremo abbassare i costi; nuove professioni si aprono anche nel settore dei sistemi per la security e per la safety, che potrebbero essere oggetto di nostre esportazioni verso i paesi mediterranei;

Occorre orientare i finanziamenti su quello che "serve" e sulle nuove professioni

altre possibilità esistono nel settore della logistica farmaceutica, della catena del freddo, dello smaltimento dei rifiuti pericolosi, specialmente se il Sistri, prima o poi, diventerà operativo. Serve

quindi molta attenzione". Marcucci ha sollevato anche un altro problema, da sempre tenuto "sotto silenzio": "Riguardo alla sicurezza c'è da affrontare, non so come, ma certamente non facendo finta di niente, l'aspetto dell'uso delle droghe. E' un aspetto che va regolamentato, sul quale le aziende possono poco perché riguarda gli stili di vita, la sfera privata delle persone e dei dipendenti. Questo è un problema grave che la formazione deve affrontare".

La "palla" sull'efficienza dei corsi, sul "voltare pagina rispetto a tante situazioni del passato" è stata raccolta da Gabriele Fasano, presidente di Stampa: "Credo che oggi la situazione sia diversa perché in primo luogo le imprese stanno ritrovando interesse nella formazione sulla base di fare, insegnare, formare su quello, come è sta-

Fotolia.com



IL PROGETTO LOG-IN


Il progetto Log-In, acronimo di "Interventi formativi per la LOGistica INtegrata", è stato proposto da Stampa, ente che opera da 25 anni nel campo dei servizi tecnico-amministrativi e aziendali, con una particolare attenzione rivolta alla formazione e alla "consulenza ad alto valore aggiunto", in temporanea associazione d'impresa con l'Ente regionale formazione e addestramento professionale-Erfap del Lazio, ed è stato finanziato dal fondo interprofessionale Fondimpresa (costituito da soldi provenienti dalle aziende e dai lavoratori), con il coinvolgimento delle Autorità portuali di Civitavecchia, Napoli e Salerno. Al progetto hanno aderito sindacati, Assologistica, il Gruppo Grimaldi Genova e circa cento aziende del settore trasporti. I territori interessati sono Campania, Lazio, Umbria. Le attività sono partite il 30 settembre scorso e hanno l'obiettivo di coinvolgere nelle cento azioni formative previste, con 3.400 ore complessive, circa 700 lavoratori. Le attività formative si sviluppano all'interno di sei aree tematiche: ambiente, sicurezza e innovazione organizzativa; sviluppo organizzativo; innovazione tecnologica; competenze tecnico-professionali; competenze gestionali e di processo; qualificazione/riqualificazione del personale.

to detto, che 'serve'. Nel progetto Log-In c'è la garanzia anche della presenza delle Autorità portuali. Siamo impegnati per fare della formazione un reale valore aggiunto. Sono le aziende, le istituzioni che devono delineare i percorsi, sui >



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



LA LOGISTICA È DA VENTI ANNI IL NOSTRO MESTIERE

TRADIZIONALE | FARMACENTICA | PROMOZIONALE | TRASPORTI

CORMANO | CINISELLO B. | S. S. GIOVANNI | DESIO

COLUMBUS

SERVIZI LOGISTICI

www.columbuslogistics.it

GEODIS FA DA SÉ

La divisione italiana dell'azienda francese Geodis Logistics ha aperto una scuola di logistica all'interno della sua sede. L'obiettivo dell'iniziativa, denominata Geodis Logistics School, è stata di dare a una selezione di giovani diplomati o laureati la possibilità di formarsi nei settori della logistica e dei trasporti. Quindi, far vivere loro, nell'ambiente aziendale, un'esperienza non solo teorica, ma anche pratica. Il progetto ha riscosso notevole successo perché hanno risposto all'appello ben 500 candidati tra i quali sono stati selezionati 15 giovani che hanno iniziato a frequentare corsi intensivi della durata di quattro settimane. Le lezioni sono state affidate a professori universitari, consulenti, manager della stessa Geodis. Al termine delle lezioni teoriche, è previsto uno stage retribuito di sei mesi nei siti logistici della Geodis a Carpiano (Milano), Landriano (Pavia) e Castel San Giovanni (Piacenza).



quali noi formatori ci dobbiamo impegnare, anche con fantasia, per trovare metodi formativi efficienti, per sviluppare l'innovazione, per essere un reale supporto alla crescita". Amarildo Arzuffi, responsabile dell'area formazione di Fondimpresa, ha espresso preoccupazione per i tagli della spesa pubblica che sta colpendo il settore della formazione con un calo notevole dei finanziamenti: "La situazione odierna e la necessità di essere più competitivi per affrontare la crisi economica e dare risposte richiederebbe invece un maggiore sostegno al settore. Non bisogna dimenticare che il 50% dei nostri lavoratori ha solo la terza media e ha quindi l'esigenza di essere qualificato e spesso riqualificato. Non bisogna dimenticare che la scuola non forma per il lavoro e tale ruolo deve essere svolto appunto dalla formazione. Inoltre c'è l'esigenza di aprirsi, com'è stato detto, alle nuove opportunità, alle nuove professioni". ■



Fotolia.com

Lo sviluppo è online

L'informatica si sta sempre più dimostrando la carta vincente per la crescita dell'efficienza logistica e questo sta avvenendo in tanti settori, dall'organizzazione dei magazzini e della filiera della distribuzione di prodotti finiti a quello della contract logistics. In questo Focus centriamo l'attenzione su tre specifici e diversi casi: Ceva, che sta "aggredendo" con il suo sistema informatico il mercato mondiale, Marchesi de' Frescobaldi, ossia vino&tecnologia, Viasat, che garantisce attraverso il satellite sicurezza al trasporto.

Ceva, come operare a livello mondiale

L'azienda ha ristrutturato i propri sistemi informatici, con un grande sforzo di sintesi, assemblandoli in un'unica piattaforma.

di **Stefano Pioli**



VITTORIO ARONICA

Intervistare Vittorio Aronica, Senior Vice President Information Services & Solutions per l'area SEMEA di CEVA Logistics, non è cosa semplice: la facilità con cui maneggia argomenti ostici ai più, la naturale complessità di un tema come le soluzioni informatiche per la logistica, che peraltro trova nell'inglese la sua lingua madre, possono mettere in difficoltà un povero cronista. Per fortuna il compito è stato facilitato dalla disponibilità dell'intervistato e dalla sua competenza. Nell'intervista si parla poi di una realtà, quella di CEVA, che fa della multinazionalità una delle sue bandiere, operando in 170 paesi con circa 50 mila dipendenti, che si muove con alta specializzazione in settori che vanno dall'automotive al farmaceutico, all'aerospaziale. Oggi si dice una "realtà globale". Noi siamo più abituati al famoso "piccolo è bello", alla trattoria

fuoriporta, sotto una tettoia fatta di viti, piuttosto che al megaristorante che serve dal sushi al riso cantonese, all'escargots. Proprio da questa "disonia" iniziamo l'intervista.

CEVA "GIOCA" SU UNO SCACCHIERE MONDIALE E COLLABORA CON AZIENDE CHE SPESSO HANNO GLI STESSI ORIZZONTI. COME S'INSERISCE L'ITALIA IN GENERALE IN QUESTO SCENARIO?

■ In Italia un'azienda con 250 dipendenti è considerata grande, mentre la dimensione di chi opera sullo scacchiere mondiale è ben diversa. Noi italiani siamo cresciuti con la filosofia e con il sistema dei distretti, che oggi possono essere strutturalmente deboli perché tante loro caratteristiche che un tempo, vent'anni fa, erano considerate "competitive" attualmente rischiano di essere fragili e insufficienti. Bisogna invece fare sistema, superando le barriere delle specifiche individualità. Questo è un obiettivo sempre più importante anche per aziende multinazionali che stanno standardizzando alcune parti delle loro filiere produttive e distributive per, come dicevo, fare sistema e crescere insieme. Oltre alla dimensione, c'è quindi in Italia anche un problema di cultura e "sensibilità" logistica, di come stare e penetrare nei mercati internazionali.

"STANDARDIZZARE" SIGNIFICA CONOSCERE. QUINDI C'È UN RUOLO CRESCENTE DELLE INFORMAZIONI E NATURALMENTE DEI

SISTEMI CHE LE FANNO CIRCOLARE?

■ E' così. La nostra azienda da sempre ha puntato sullo sviluppo dei sistemi informatici che devono essere sempre in grado di soddisfare le esigenze dei clienti, con l'obiettivo di permettere loro di potenziare la loro produttività e migliorare i risultati economici. Due anni fa abbiamo iniziato un percorso di revisione dei nostri hub informatici: dovevamo trasformare, attraverso uno sforzo di sintesi, quello che era un assemblaggio di sistemi diversi in una piattaforma unica. Compito difficile perché operiamo in contesti diversi, con modalità diverse - dalla nave all'aereo -, perché ci misuriamo con clienti da un lato e loro fornitori dall'altro e con offerte altamente specializzate, perché, cosa rilevante, lavoriamo in aree ben distinte ossia quella dei servizi di Contract Logistics, quella dei servizi Freight Management e della

Archivio Ceva



Nella foto, scorcio di uno dei circa 120 magazzini Ceva localizzati in Italia

distribuzione locale. Su quest'ultimo tema, basti pensare alle difficoltà che incontriamo, ad esempio, in Italia, nell'autotrasporto, settore in cui operano spesso vettori di piccole o piccolissime dimensioni e per i quali è necessario prevedere una estensione di servizi informatici 'ad hoc' per rendere tali soggetti nel contempo integrati e trasparenti all'interno della filiera. E' stato quindi un impegno importante e dal punto di vista tecnologico assai complesso. Il risultato è stato la piattaforma Matrix Supply Chain, che ci ha permesso di portare all'interno di un unico frame tecnologico, con un monitoraggio continuo, tutte le fasi della pianificazione, dell'ottimizzazione del trasporto e del flusso delle merci sull'intero nostro network. Ciò permette un netto miglioramento dei flussi, riduce gli errori e abbassa i costi dei clienti.

PER QUANTO RIGUARDA PIÙ SPECIFICAMENTE IL SETTORE DEI SERVIZI DI CONTRACT LOGISTICS?

■ Nell'ultimo anno abbiamo lavorato a un livello superiore, ancora più articolato, esteso e complesso, con la creazione della piattaforma Matrix Supply Chain. Ciò con l'intento di aiutare e assistere le aziende nei loro rapporti con i fornitori,



nella pianificazione degli ordini e nell'orchestrazione dei servizi. Oggi, le soluzioni informatiche hanno raggiunto una tale estensione, funzione e complessità di integrazione che CEVA ha deciso di offrire queste soluzioni anche in modalità gestita affiancando team di professionisti nelle varie discipline operative che, utilizzando le infrastrutture e le funzionalità tecnologiche dei sistemi informatici, sono in grado di offrire servizi di gestione completi in ottica di strategic outsourcing.

USCENDO DALL'ASPETTO PRETTAMENTE TECNOLOGICO, QUAL È L'OBIETTIVO CHE CEVA SI PONE CON QUESTO STRAORDINARIO SVILUPPO DELLA PROPRIA PIATTAFORMA INFORMATICA?

■ Ci muoviamo nell'ambiziosa ottica, come accennavo, di aiutare e assistere il nostro cliente. Le faccio un esempio per chiarezza. Oggi tante aziende guardano alla Cina come un enorme, potenziale mercato. Lo fanno anche molte aziende italiane, a prescindere dalla loro dimen-

sione. Non è però così semplice. In primo luogo perché ci si scontra molto spesso con elevati extra-costi, ossia costi non preventivati, dovuti alla complessità dell'operazione, alle difficoltà di muoversi in un mondo radicalmente diverso, con problematiche che vanno dalla scarsa conoscenza delle normative alle difficoltà di lingua. Grazie alla nostra piattaforma, al nostro intervento e al nostro supporto molti di questi problemi vengono risolti, poiché CEVA assume su di sé molte di queste incombenze, intervenendo sul fronte dei fornitori, degli ordini e della distribuzione. Il sistema è molto ben modulato: il cliente sa quello che deve fare, ciò che è di sua competenza ed è altrettanto chiaro ciò che dobbiamo fare noi. Tutto all'interno di un'economia di scala. A tutto ciò si aggiungono altri aspetti interessanti che completano il quadro.

DI COSA SI TRATTA?

■ Le faccio alcuni esempi. Un fattore importante è quello di aumentare, attraverso la tecnologia, il valore aggiunto derivante dalla tracciabilità delle merci. I percorsi sono lunghi e comprendono modalità di trasporto differenti e, quindi, miste. I sistemi sono spesso parcellizzati, con "zone d'ombra" che incidono sui costi. Stiamo lavorando su protocolli che consentano una semplificazione e più scorrevoli e automatiche interconnessioni tra le varie modalità. Ciò si può fare utilizzando strumenti e procedure standard. Tra i clienti sta crescendo questo desiderio, perché significa meno costi, e noi stiamo dando le risposte necessarie. ■



Un software dedicato al settore vitivinicolo

Marchesi de' Frescobaldi, grande azienda produttrice di vini, ha deciso di sviluppare il sistema informativo e gestionale affidandosi al programma "Microsoft Dynamics Nav" di Replica Solutions.

di **Maddalena Tufarulo**

Cosa unisce Marchesi de' Frescobaldi, azienda italiana produttrice di vini di qualità, a Replica Solutions, società nata dall'alleanza tra Replica Sistemi ed Eos Solutions? In tre parole: Microsoft Dynamics Nav. Infatti, Replica Solutions è partner Microsoft Dynamics, così da unire l'esperienza e la professionalità dei suoi specialisti, capaci di soddisfare ogni esigenza del cliente nel settore amministrativo e finanziario, con l'affidabilità dei software applicativi di Replica Sistemi per la pianificazione e il controllo del magazzino, nonché per la gestione delle spedizioni stradali, marittime, aeree e ferroviarie. Per tale motivo, l'azienda vinicola le ha affidato lo sviluppo del suo attuale sistema informativo. Questa decisione sigilla una collaborazione avviata oltre quindici anni fa con l'installazione del SG400 Cantine, il software gestionale verticale per il settore beverage.

Con l'intento di unificare all'interno del sistema gestionale tutti gli applicativi per la gestione degli agenti e dei distributori, per l'elaborazione di cruscotti statistici interfacciati all'attuale Erp, e dopo un'attenta ricerca e analisi delle soluzioni presenti sul

mercato, la scelta è ricaduta su Microsoft Dynamics Nav. "E' un prodotto di alta qualità, dotato di tutte le funzionalità indispensabili per un'azienda in continua evoluzione e con forte vocazione all'export qual è la nostra", sostiene Claudio Corgnati, responsabile dei sistemi informativi dell'azienda Marchesi de' Frescobaldi. "Ab-

Un prodotto di alta qualità con tutte le funzioni indispensabili a un'azienda in forte evoluzione

biamo fiducia nella verticalizzazione che Replica Solutions saprà proporci perché conosce sia le particolari esigenze del settore vitivinicolo sia le specificità della nostra realtà", aggiunge Corgnati.

Ed è grazie alla verticalizzazione del programma per questo specifico settore e dopo le installazioni, i test di verifica e la formazione al personale, che in gennaio 2013 è previsto il go-live ufficiale del progetto, che porterà vantaggi a entrambi i partner, come ha affermato Ferruccio Montesor, direttore generale di Replica Sistemi: "Il nuovo progetto con Marchesi de' Frescobaldi premia la nostra professionalità e il nostro know how. Strategicamente riteniamo che il verticale Microsoft

Dynamics Nav per le aziende del beverage favorirà il nostro sviluppo in questo mercato e ci consentirà di tornare a giocare un ruolo di primaria importanza in questo settore".

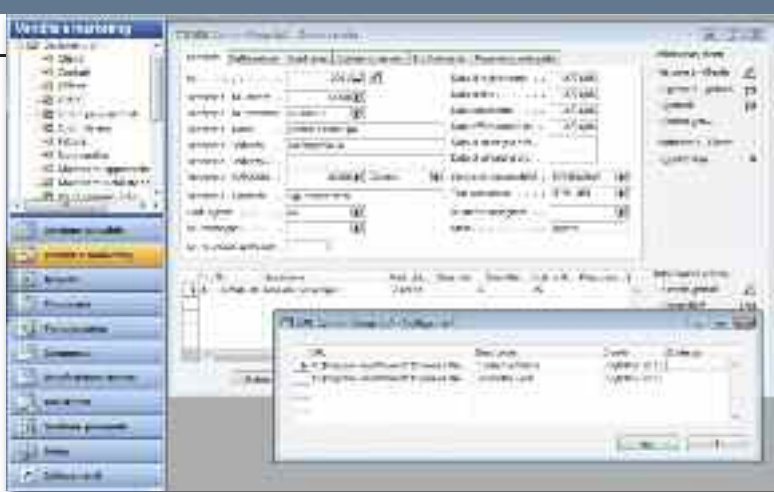
Ma cos'è precisamente Microsoft Dynamics Nav? Software gestionale Erp per le piccole e medie imprese, è una soluzione modulare, flessibile e intuitiva, volta a offrire un'ampia gamma di funzionalità completamente integrate per l'automatizzazione dei processi aziendali. Le 46 versioni localizzate lo rendono adatto alle aziende con filiali estere. Non solo. Sono disponibili verticalizzazioni per numerosi settori privati e pubblici.

Fotolia.com



Nella foto in basso, Ferruccio Montesor,
direttore generale di Replica Sistemi

Microsoft Dynamics NAV scrive nel database le transazioni solo di massimo dettaglio. Grazie alla tecnologia SIFT (Sum Indexed Flow Technology) i dati, i saldi, gli aggregati vengono istantaneamente calcolati dal sistema in base al tipo di interrogazione desiderata dall'utente, che può filtrare liberamente i dati anche in base alle dimensioni. Inoltre, sono possibili relazioni e analisi con un numero illimitato di criteri: per esempio, si può creare una dimensione chiamata "venditori" e aggiungervi tutti i venditori come valori appartenenti a tale dimensione. Si possono in questo modo creare report e analisi relative alle vendite per regione, venditore, data oppure in base a qualunque altro criterio impostato. Il risultato è una migliore valutazione dell'efficacia ed efficienza delle forze di vendita. Inoltre, il software offre ai clienti e ai fornitori un servizio migliore, fornendo loro le descrizioni di articoli, i report stampati e le fatture nella propria lingua e nella propria valuta. Restando nella videata, è possibile passare in ogni istante



**Il programma
permette analisi
e soluzioni
secondo
un numero
illimitato
di criteri**

a qualunque lingua installata. Quando poi si pianificano gli ordini di produzione, per esempio, è possibile raggrupparli per "famiglia" di prodotti che condividono lo stesso ciclo. Ciò consente di rendere più efficiente il piano di produzione. Non è tutto. Al fine di migliorare l'organizzazione del magazzino, Replica Sistemi ha ottenuto la certificazione dell'interfaccia tra Microsoft Dynamics Nav e il WMS StockSystemEvolution. L'interfaccia di StockSystemEvolution è certificata sia sulla versione Dyna-

mics Nav 5.1 sia sulla versione Dynamics Nav 2009 con Data Base SQL. Così, l'utente ha il vantaggio di poter godere della massima flessibilità nella parametrizzazione dei sistemi e nel trasferimento dei dati da Microsoft Dynamics Nav a StockSystemEvolution (e viceversa) per tutte le possibili tipologie di magazzino (produzione, distribuzione, lotti, seriali, items, etc).

Il portale Microsoft Dynamics Nav, Employee Portal, offre un'interfaccia intuitiva, basata sul Web, che consente ai collaboratori di accedere con maggiore facilità e tempestività sia alle informazioni presenti in Microsoft Dynamics Nav sia ai documenti condivisi, il tutto all'interno di un ambiente intranet protetto. Infine, si possono gestire le eccezioni grazie alle opzioni di pianificazione multipla, di tracciabilità, e ai messaggi d'azione. È possibile pianificare partendo dall'ordine di vendita, dall'ordine di produzione, dalla richiesta d'acquisto oppure dai metodi di pianificazione tradizionali MPS/MRP (Master Production Schedule/Material Resource Planning). Diviene anche lecito apportare cambiamenti dell'ultimo minuto, pianificando nuovamente da qualunque punto del ciclo di consegna.

Costi, materiali e operazioni vengono contemporaneamente allineati per rispettare il nuovo piano di produzione.



Viasat: la sicurezza viene dal satellite

“Lo sviluppo e l’uso dei sistemi satellitari di monitoraggio dei mezzi stradali possono garantire una viabilità più tranquilla”, sottolinea convinto il presidente della società Domenico Petrone.

di **Carla Vinci**



DOMENICO PETRONE

Un milione di contatti telefonici l’anno, oltre due milioni di sms, cento operatori specializzati pronti 24 ore al giorno a dare risposte, a risolvere i problemi degli automobilisti, due miliardi di chilometri percorsi dai propri dispositivi a bordo dei veicoli: alcuni numeri di Viasat, la società tutta italiana, oggi leader in Europa per i servizi satellitari dedicati alla mobilità sulla strada di automobili e di mezzi pesanti. Una storia che parte da lontano, esattamente dal 1974, quando nasce a Torino Elem, che progetta e realizza schede elettroniche. Le basi dello sviluppo futuro di Viasat nascono proprio dall’impegno di Elem, teso al “miglioramento tecnologico continuo”. Una capacità tec-

nologica che pone in grado, alla fine del 2002, il gruppo Elem di acquisire Viasat, nata nel 1987 come società del gruppo Telespazio e da una joint venture con Magneti Marelli e Seat-Telecom, che opera nel settore dei sistemi di sicurezza e della protezione satellitare. E’ un momento di svolta per l’azienda torinese. Ne parliamo con Domenico Petrone, il fondatore di Elem e attuale presidente e amministratore delegato di Viasat Group.

COSA VI HA PORTATO ALLA DECISIONE DI ACQUISIRE VIASAT?

■ Era evidente che, con lo sviluppo della motorizzazione civile e con il ruolo rilevante e preponderante che svolge l’autotrasporto nella mobilità merci nazionale, i sistemi satellitari avrebbero sempre più, in termini sia di sicurezza sia di efficienza del trasporto, acquistato rilevanza. Di questo eravamo convinti. Inoltre, noi avevamo alle spalle quasi trent’anni di esperienza industriale nel settore elettronico ad alta tecnologia. Elem è stata una delle prime aziende italiane ad avere la certificazione ISO9001; negli anni ’90 ha lavorato nell’assemblaggio di schede elettroniche per Olivetti, Canon, IBM, Ericsson; nel settore automotive ha

prodotto per Magneti Marelli centraline di telemetria destinate alle vetture di Formula 1, come quelle della Ferrari e della Renault. A quel periodo risalgono i primi studi d’integrazione dei microprocessori con moduli Gsm e con localizzatori satellitari-Gps. In sostanza, avevamo il know how necessario per impegnarci con successo a intraprendere in prima persona il cammino aperto da Viasat. E così è stato. Non dobbiamo dimenticare che noi investiamo in ricerca&sviluppo mediamente due milioni di euro l’anno per adeguare costantemente i prodotti che poniamo sul mercato e che offriamo ai nostri clienti.



Un’operatrice al posto di lavoro in una centrale Viasat

COM'È ORGANIZZATO IL VOSTRO LAVORO?

■ Possiamo dire che operiamo a livello continentale grazie a un'estesa infrastruttura telematica d'interconnessione che va dalla penisola iberica alla Gran Bretagna, dal nord all'est Europa. In Italia, attraverso le tre centrali operative collocate a Torino, Roma, Potenza, copriamo tutto il territorio in modo capillare. Nel 2010, abbiamo dato assistenza a migliaia e migliaia di clienti in difficoltà meccanica e anche medica. Senza

Attivare la protezione Viasat ha un impatto favorevole sulle polizze assicurative

contare le centinaia di auto e di tir recuperati in seguito a un furto. Abbiamo spesso anche recuperato la merce rubata. Infatti, ricostruendo attraverso il satellite la strada e le fermate fatte dal camion dopo il furto, abbiamo localizzato il luogo dove la merce rubata era stata scaricata e lo abbiamo comunicato alle forze dell'ordine. Quest'opera di "recupero" è particolarmente apprezzata dalle società d'assicurazione che, infatti, praticano sconti anche del 50% per la voce furto sulle polizze destinate agli automobilisti che hanno a bordo la protezione satellitare. E' evidente, inoltre, sempre sul versante assicurativo, che il fatto di tenere sotto controllo tutto ciò che avviene intorno al veicolo rende praticamente impossibile denunciare un falso incidente. Noi lo scopriremmo con facilità.

IL SATELLITE È UTILE ANCHE IN TERMINI, DICIAMO, "LOGISTICI"?

■ Assolutamente sì. Nel 2007, abbiamo creato la società TrackySat in collaborazione con Fai Service, con l'obiettivo di fornire agli autotrasportatori servizi a valore aggiunto e servizi di >

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

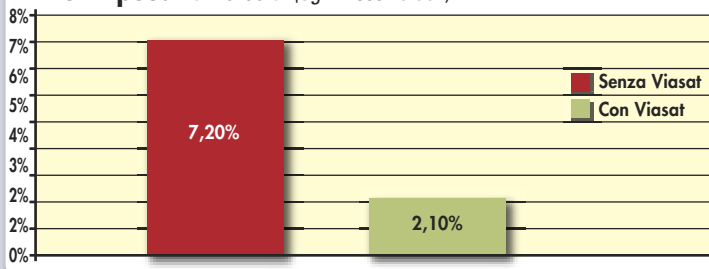
GAZELEY



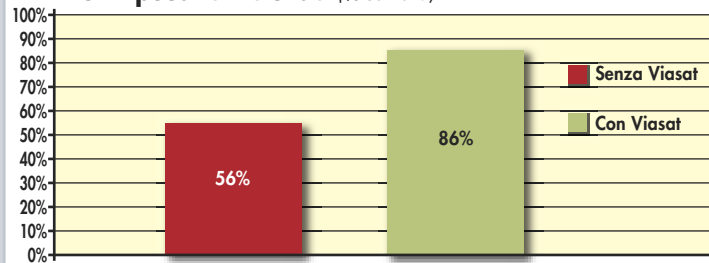
L'UTILIZZO DEL SATELLITE VIASAT SUI MEZZI PESANTI

I sistemi Viasat riducono la frequenza dei furti e rilevano un rischio di oltre sei volte inferiore alla media nazionale e spesso permettono di recuperare la merce rubata.

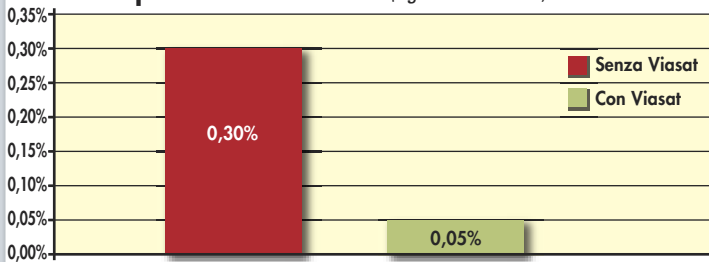
Mezzi pesanti rubati (ogni 1.000 veicoli)



Mezzi pesanti ritrovati (% sui furti)



Mezzi pesanti non ritrovati (ogni 1.000 veicoli)



Fonte: Viasat

sicurezza specifici per il settore e anche per il Fleet Management, per la gestione delle flotte di camion. Offriamo soluzioni, dati, informazioni per monitorare e gestire in sicurezza il trasporto e la tracciabilità delle merci. Un tema, quest'ultimo, di grande e crescente rilevanza in una logistica che mira sempre più al just in time e nella quale il fattore qualità del trasporto va acquisendo maggiore importanza. L'aspetto sicurezza è poi, credo, determinante: i benefici della tecnologia si trasferiscono a livello sociale,

basta pensare alle tragiche immagini d'incidenti stradali in cui sono coinvolti mezzi pesanti guidati da persone spesso motivate a restare al volante senza riposo, ben oltre i tempi di guida e, appunto, di riposo stabiliti per legge. Ciò non può accadere se il mezzo è monitorato via satellite. Certificare i viaggi e il trasporto delle merci è veramente anche un'esigenza d'interesse collettivo. Oltretutto, se spostiamo l'attenzione a livello europeo, la commissione ha lavorato molto nel decennio passato per ri-

duurre gli incidenti stradali e il numero delle vittime di tali incidenti, raggiungendo anche importanti risultati. Ad esempio, in Italia, il numero dei morti sulla strada è diminuito nel decennio di oltre il 40%. L'impegno comunitario è stato rivolto essenzialmente a sviluppare l'uso sugli autoveicoli di dispositivi di sicurezza "passivi", come le cinture di sicurezza e gli airbag, per i prossimi dieci anni il programma è invece mirato su sistemi "intelligenti", su sistemi di "sicurezza attiva". Fra questi, un ruolo importante svolgono anche i controlli satellitari.

QUALI SONO I VOSTRI PROSSIMI OBIETTIVI?

■ Siamo impegnati per aumentare la nostra presenza sul territorio nazionale, ma guardiamo anche fuori dai confini del paese, a livello internazionale. L'anno scorso siamo entrati nel capitale sociale della società israeliana Pointer Telemetry, della quale siamo diventati il terzo azionista di riferimento. La società è quotata al Nasdaq e alla borsa di Tel Aviv ed è un provider leader nel mondo di tecnologie e servizi per l'industria automobilistica e assicurativa, operando nel campo dell'assistenza stradale, dello Stolen Vehicle Recovery e del Fleet Management. Come dicevo, è un operatore di livello mondiale, presente con i suoi prodotti dall'Argentina al Brasile, dalla Gran Bretagna alla Russia, dall'India a Hong Kong, a Singapore. Ciò sta a significare la nostra volontà di replicare il nostro sistema di business in altri paesi, in sinergia con altre imprese, nel rispetto delle culture e delle economie locali. Crediamo fortemente che la "protezione" satellitare sia un valore da sviluppare e da diffondere. ■

Integrated Materials Handling Solutions



Visione Metodo Competenza

SDI GROUP progetta, realizza e supporta sistemi di movimentazione e distribuzione integrata per il settore del Retail, GDO, Tessile, Multimedia ed @Commerce.

L'esperienza e la competenza del Gruppo pongono le specifiche esigenze del Cliente al centro dell'obiettivo progettuale.

SDI implementa e realizza soluzioni "chiavi in mano" ponendosi come unico referente per la totalità del progetto, sia nella fase progettuale che esecutiva.

- CONSULENZA E PROGETTAZIONE
- SOLUZIONI INTEGRATE "CHIAVI IN MANO"
- SORTER DI DISTRIBUZIONE
- SISTEMI DI MOVIMENTAZIONE
- STOCCAGGI AUTOMATIZZATI
- PROJECT MANAGEMENT
- INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE

SDI...
GROUP

SDI GROUP ITALY S.R.L.U.
S.S. dei Giovi, C.so Genova 16/B - 35050 Carbonara Scrivia (AL) - ITALY
Tel: 011 893103 Fax: 011 893130 Web: www.sdi-group.it Email: info@sdi-group.it

Il caso dell'Amplifon

L'azienda, leader nelle soluzioni uditive, alla luce delle nuove esigenze, ha riprogettato completamente il processo logistico.

di Sara Perotti

Il Gruppo Amplifon è leader mondiale nella commercializzazione, applicazione e personalizzazione di soluzioni uditive. Nata a Milano nel 1950, negli anni l'azienda ha assistito ad una crescita continua del proprio business, grazie anche alla sua presenza capillare sul mercato. Dopo aver consolidato la leadership sul territorio nazionale, a partire dagli anni '90 ha avviato un processo di internazionalizzazione che, mediante acquisizioni, le ha permesso di entrare nei principali mercati europei, nel mercato americano e, più recentemente, in quello dell'Asia e Oceania. Il Gruppo Amplifon, che nel 2010 ha registrato un fatturato di oltre 700 milioni di euro, detiene una quota del 9% del mercato globale ed è attualmente presente in 18 paesi (Italia, Francia, Olanda, Germania, Svizzera, Spagna, Portogallo, UK, Irlanda, Belgio, Lussemburgo, Ungheria, Egitto, Usa, Canada, Australia, Nuova Zelanda, India). Con oltre 3.000 punti vendita - di cui più di 400 in Italia - un network di 1.500 negozi affiliati ed oltre 2.200 centri di servizio, Amplifon impiega circa 9.000 persone in tutto il mondo e distribuisce apparecchi ad alto contenuto tecnologico, offrendo alla clientela soluzioni personalizzate e all'avanguardia.

Il catalogo prodotti conta oltre

7.000 referenze attive; si tratta prevalentemente di protesi acustiche di varie tipologie ed accessori a supporto, quali telefoni, sveglie ed orologi, amplificatori, sistemi audio e Tv, sistemi per la sicurezza, filtri acustici.

All'interno della sede storica milanese, Amplifon ha recentemente portato a termine una re-ingegnerizzazione del processo logistico, accompagnato da una completa riprogettazione e ottimizzazione del layout delle aree di magazzino esistenti. Le ragioni che hanno spinto l'azienda a una scelta di

Una scelta dettata dalla importante crescita delle movimentazioni e del numero delle filiali

questo tipo sono dovute in primo luogo a un aumento delle movimentazioni e dei volumi da gestire (sono circa 1.600 le righe d'ordine ricevute ogni giorno e oltre 125.000 i pezzi venduti all'anno). Ciò è stato dettato, da un lato, dal progressivo aumento del numero di filiali (punti vendita) in Italia, che negli ultimi 3-5 anni è passato da 280 a oltre 400. Dall'altro, l'introduzione della politica di

"prova gratuita" dei prodotti prima dell'acquisto ha comportato un incremento degli item movimentati, in larga parte causato dalla resa dei prodotti dopo il periodo di prova. Secondariamente, lo sviluppo tecnologico che ha caratterizzato il comparto delle protesi acustiche ha determinato un'esplosione della gamma da gestire; alcune tipologie di dispositivi risultano infatti mediamente composti da 4-5 pezzi, a loro volta disponibili in differenti dimensioni, che vengono spediti alle filiali e lì direttamente assemblati in base alle caratteristiche del cliente. Infine, un'ulteriore motivazione che ha spinto al progetto di revisione e reingegnerizzazione del processo logistico si deve al cambiamento nella tipologia dei prodotti gestiti, che dall'offerta tradizionale (protesi acustiche) si è spostata anche verso il mercato dei consumer products (accessori).

La soluzione precedentemente in uso era caratterizzata da processi manuali; i sistemi informativi in essere disponevano di funzionalità limitate e si

VEDUTA ESTERNA DELLA SEDE
DI VIA RIPAMONTI A MILANO



erano rilevate inefficienze nel trasporto, con basse saturazioni dei mezzi ed elevati costi di spedizione. Il processo di re-design intrapreso da Amplifon ha consentito una mappatura dell' "as is" ed una definizione dei processi logistici "to be". La nuova soluzione di magazzino vede una parziale automazione delle attività di stoccaggio/prelievo, smistamento, etichettatura e confezionamento, grazie all'introduzione di un armadio verticale automatico, un sistema put-to-light per il sorting ed un fine linea automatizzato. La soluzione, interamente supportata dalla gestione in radio-frequenza e coordinata dal WMS (Warehouse Management System) di magazzino, è stata realizzata con il supporto di Incas, referente unico per le parti hardware e software (si veda box fornitore a lato).

Le aree di magazzino. Il magazzino risulta di dimensioni contenute; la superficie coperta complessiva è pari a 1.350 m² sviluppati su due livelli, con un'altezza utile per livello pari a circa tre m, cui si aggiunge un piano interrato, collegato ai precedenti mediante montacarichi. La merce in ingresso al magazzino - in prevalenza proveniente da sette grandi fornitori internazionali - viene letta in radiofrequenza; una volta superati i controlli, essa è quindi trasferita a stock. L'area di stoccaggio è organizzata secondo quattro zone logicamente distinte: (i) stoccaggio dei prodotti ingombranti; (ii) area batterie (prodotti alto-movimentati); (iii) armadio verticale automatico per la gestione della componentistica (protesi acustiche); (iv) area accessori.

La revisione completa del layout ha mirato in primo luogo a razionalizzare l'uso degli spazi

ne di un armadio verticale automatico a bocca singola per la gestione di spare parts e componentistica, in sostituzione alla precedente soluzione costituita da un'ampia area attrezzata

IL FORNITORE DELLA SOLUZIONE: INCAS S.P.A.

Dalle materie prime al consumatore finale: soluzioni integrate per la supply chain, con un unico interlocutore. ■ Dal 1981 impianti sempre state of art aggiornando solo le parti in end of life

■ 150 collaboratori integrati per competenza con l'esperienza di 2000 impianti

■ Componenti di mercato scelti per affidabilità e prestazioni, curati da un servizio con SLA operative su 1500 clienti

Incas: soluzioni IT ed automazione del material handling nei settori industriali e distributivi. Sistemi pensati per aziende che fanno del servizio una loro strategia competitiva. Velocità, flessibilità ed efficienza disegnando impianti su misura che integrano tecnologie R.F., voice, pick to light con il monitoraggio delle linee produttive, la movimentazione interna, i magazzini automatici e lo smistamento veloce finale senza dimenticare la consegna: pianificazione viaggi, tracciabilità, controllo costi e prove di consegna. Completano la suite Incas le soluzioni di security: controllo accessi, antintrusione, antincendio, supervisione remota/telecontrollo, gestione piazzali. Le soluzioni fornite - aggiornabili e assistite nel tempo - si completano con un servizio di customer care: le competenze dei tecnici Incas al servizio del cliente per risolvere ogni esigenza sugli impianti (Performer, KPI di impianto, PAMS analisi predittiva guasti potenziali, servizi a contratto: on site e on center).

Info: www.incasgroup.com

E' interessante osservare che la revisione completa del layout ha comportato, a parità di superficie, una razionalizzazione nell'utilizzo degli spazi, che ha permesso di incrementare la capacità ricettiva complessiva (grazie anche all'introduzione di nuove scaffalature) e nel contempo rendere più efficienti le movimentazioni. Un ruolo di particolare rilievo in questo senso è stato rivestito dall'introduzione

di un armadio verticale automatico a bocca singola per la gestione di spare parts e componentistica, in sostituzione alla precedente soluzione costituita da un'ampia area attrezzata con cassettiere. Caratterizzato da 51 vassoi (dimensioni nominali 1.500x800xh=100 mm), il nuovo armadio verticale (dimensioni 3,9x3,2xh=3,2 m) dispone di una postazione di prelievo dotata di un terminale video, collegato con il WMS, in cui vengono di volta in volta visualizzate le operazioni di prelievo.

Infine, occorre ricordare che all'interno dell'area batterie è operativo un sistema a gravità che gestisce in modalità FEFO (First Expired First Out) i blister di batterie confezionati in colli da circa 10 pezzi.

Le operazioni di allestimento ordini sono guidate da terminali in radiofrequenza; durante il giro di picking si effettua un pre-sorting contestuale al prelievo mediante carrelli che gestiscono fino a 4 box diversi. La merce così prelevata è successivamente >



PARTICOLARI DELL'ARMADIO VERTICALE AUTOMATICO



SISTEMA PUT-TO-LIGHT PER LO SMISTAMENTO A VALLE DELLE ATTIVITÀ DI PRELIEVO



smistata in altrettanti corridoi, dotati di scaffali con tecnologia put-to-light; la merce è posizionata all'interno di cassette riutilizzabili di plastica riciclata, destinate alle filiali. Il sistema gestisce le precedenza/urgenze e mediante segnalazione luminosa indica gli ordini cui dare priorità.

L'intero sistema si completa con una linea di spedizione automatizzata che effettua l'etichettatura automatica, i controlli ponderali e, a valle dell'inserimento della bolla, la chiusura dei colli mediante sigilli ed il posizionamento su pallet per la spedizione (sono oltre 400 i colli out al giorno). Per il trasporto ci si affida a corrieri espresso, che ritirano la merce intorno alle 17.00 e consegnano alle filiali già dalla mattina successiva.

Conclusioni Si è presentato il caso di Amplifon, leader mondiale che opera nella commercializzazio-

ne, applicazione e personalizzazione di soluzioni uditive. Alla luce delle nuove esigenze di business rilevate,

L'operazione ha permesso un incremento dell'efficienza e della rapidità nell'evasione degli ordini

magazzino e dall'introduzione di una parziale automazione a supporto del-

le attività di stoccaggio/prelievo, smistamento ed etichettatura/ confezionamento. Fra i principali benefici finora rilevati, l'azienda ha evidenziato un generale incremento dell'efficienza e della rapidità nell'evasione delle richieste delle filiali (ora gestite il giorno stesso, contro i 6-7 giorni lavorativi medi della soluzione precedente), una riduzione della percentuale degli errori, e un complessivo aumento del livello di servizio. Per il prossimo futuro l'azienda prevede una fase di post-implementazione e fine-tuning del sistema, con la parziale revisione di alcuni processi ad oggi particolarmente critici. ■

2010**Logistics Awards****Premio 2010 "Il Logistico dell'anno"
Winner 2010 "Logistics Awards"****World Capital**
REAL ESTATE GROUP
AGENCY · CONSULTING · PROPERTY · INVESTMENT**VENDESI****PROVINCIA DI VERONA**
Vic.ze SS Transpolesana VR-RODistanza: 16 km A4
Terreno: mq. 47.000Note: terreno industriale/logistico urbanizzato pronto
all'edificazione. Possibilità di frangimentari in lotte da mq.
10.000**VENDESI****PROVINCIA DI MILANO**
Comune di MilanoDistanza: fronte
lunghevole Est A4-A50
Magazzino: mq. 4.200H: mt. 7,00
Rilabte: mono fronte
Uffici: mq. 800Note: Guida di ottima visibilità e dotato di ampia area
esterna**VENDESI****PROVINCIA DI MILANO**
Comune di RhoDistanza:
15 km da Milano centroArea: mq. 13.000
Uffici: in base esigenzeNote: Ottimamente posizionato nel comune di Rho, l'area
è ideale per attività di tipo produttiva o di logistica**AFFITTASI****PROVINCIA DI MILANO**
Comune di Peschiera BorromeoDistanza: 15 km da
Milano, vicinanza
lunghevole Est a A7
Magazzino: da mq. 5.000
a mq. 40.000H: mt. 10,00
Rilabte: mono o doppio
fronte
Uffici: in base esigenze

Note: In fase di realizzazione

**VENDESI
AFFITTASI****PROVINCIA DI MILANO**
Comune di MelegnanoDistanza: 12 km da Milano
(sred. A1/A7/A4)Magazzino: da mq. 4.000
a mq. 13.000H: 10,00
Rilabte: mono e
doppio fronte
Uffici: in base esigenze

Note: Servizi integrati all'attività logistica

AFFITTASI**PROVINCIA DI MILANO**
Comune di San GiulianoDistanza: fronte lunghevole
West, 5 km da A1
Magazzino: mq. 3.000
H: mt. 7,00Rilabte: in base esigenze
Uffici: mq. 600 disposti su
tre livelliNote: Immole le guide di ottima visibilità ed è dotato di
impiantistica completa**VENDESI****PROVINCIA DI LODI**
Comune di Pieve FissiragaDistanza: 2 km da A1
Magazzino: mq. 11.000
H: mt. 11,00Rilabte:
in base esigenze
Uffici: in base esigenzeNote: Immole in via realizzare su indicazioni
dell'indicatore finale, ottima posizione, prezzi molto
interessante. Possibilità frangimentari**AFFITTASI****PROVINCIA DI NOVARA**
Comune di BiandrateDistanza: 50 km da Milano
1 km da A1
Magazzino:
mq. 40.000 frangibileH: mt. 10,50
Rilabte: a
Uffici: in base esigenzeNote: Possibilità frangimentari da mq. 5.000. Carri di
ricambio, accessori, Pronta consegna. Offerta finanzia.**VENDESI
AFFITTASI****PROVINCIA DI GENOVA**Distanza:
50 km da Genova
Magazzino: mq. 70.000Rilabte:
in base esigenze
Uffici: in base esigenzeNote: Area industriale di mq. 200.000 pronta per essere
edificata**VENDESI****PROVINCIA DI BOLOGNA**
Comune di MalalbergoDistanza: 1 km da casello
autostrada A13 RO-PO
Magazzino: mq. 33.000
con mq. 17.000 edificabiliRilabte: possibilità di
realizzare doppio fronte
Uffici: in base esigenzeNote: Ottimamente, immole in via realizzare su indicazioni
dell'indicatore finale, ottima posizione per messaggia**VENDESI
AFFITTASI****PROVINCIA DI ROMA**
Comune di RomaDistanza: zona Torloni
Magazzino: mq. 7.000Rilabte: doppio fronte
Uffici: in base esigenzeNote: Immole ideale per attività di distribuzione o
spedizione**VENDESI
AFFITTASI****PROVINCIA DI ROMA**
Comune di FiumicinoDistanza: 4 km da
aeroporto
Area: circa mq. 300.000
H: mt. 10,50Rilabte:
in base esigenze
Uffici: in base esigenzeNote: Possibilità vendita tutti terreni a partire da mq. 1.000. Urbani
zoni e pronti per edificazione. Servizi integrati all'attività logistica

Quadrante Europa guarda verso il mare

Matteo Gasparato, nuovo presidente dell'interporto veronese, ha nel suo programma la volontà di potenziare i collegamenti con la modalità marittima: "è un'importante occasione per crescere".

di Anna Mori



MATTEO GASPARATO

A Matteo Gasparato, nuovo presidente del Consorzio Zai Interporto Quadrante Europa, abbiamo chiesto progetti e obiettivi che intende realizzare nel corso dei cinque anni del suo mandato. Gasparato ha 36 anni, è laureato in giurisprudenza e dirige un'agenzia di banca. È consigliere comunale del Pdl a Verona, dopo essere stato per dieci anni consigliere in VII circoscrizione (S. Michele, Porto San Pancrazio).

IN QUALITÀ DI NEO-PRESIDENTE DI CONSORZIO ZAI INTERPORTO QUADRANTE EUROPA QUALI SONO GLI OBIETTIVI E QUALE IL PROGRAMMA CHE INTENDE REALIZZARE NEL SUO MANDATO?

■ Intendo dotare il Quadrante Europa della quarta modalità, ovvero il colle-

gamento con il trasporto marittimo. Ci sono da tempo rapporti avviati con La Spezia per collegarsi al Tirreno, ma adesso si guarda all'Adriatico, a Venezia. Se saremo in grado di dare servizi significativi come 'porto secco', ovvero come interporto di smistamento verso 25 destinazioni europee, l'Adriatico può diventare un'occasione importante. C'è poi il piano urbanistico dell'area Marangona con un potenziamento infrastrutturale del 30%. Il masterplan, il progetto di espansione dell'interporto, prevede quindi un ampliamento della superficie interportuale da 2,5 milioni a 4,2 milioni di mq. Complessivamente ci sono 10 mila persone che ogni giorno lavorano nella logistica nel sistema Quadrante Europa; siamo intenzionati a crescere sempre di più in questo ambito.

QUALI - TRA LE OPERE DI RECENTE REALIZZAZIONE - REPUTA STRATEGICA PER LA VOSTRA STRUTTURA?

■ Lo scorso 10 giugno è stata inaugurata la nuova sede di Verona della concessionaria Iveco Officine Brennero situata all'interno dell'Interporto in spazi di proprietà del Consorzio Zai dati in utilizzo ad Iveco con contratto di concessione trentennale. Il nuovo insediamento nasce da un accordo di programma stipulato a fine 2007 con il Comune di Verona e il Consorzio Zai. L'at-

tività delle officine si fonda sulla logistica di parti meccaniche di veicoli e sulla riparazione e trasformazione di automezzi industriali. Nel sito scalgiero lavorano oltre 100 persone, che dovrebbero arrivare presto a 150. Sull'area di 30 mila mq, di cui 6 mila coperti occupati dal capannone industriale e dagli uffici, corredata da piazzali per le manovre, zone verdi e un ampio parcheggio, sorgono anche una strada e un ponte-viadotto. Il tutto per un investimento complessivo di circa 25 milioni di euro a carico del Consorzio Zai.

COSA INTENDE FARE PER POTENZIARE I RAPPORTI DI COLLABORAZIONE (GIÀ SIGNIFICATIVI) TRA INTERPORTO E OPERATORI LOGISTICI?

■ Vogliamo richiamare l'attenzione degli operatori che si muovono sui corridoi 5 e 1 dove siamo posizionati con la nostra piattaforma. A tal proposito stiamo informando su questa possibilità tramite la nostra partecipazione alla creazione della rete nazionale Uirnet, coinvolgendo destinazioni ferroviarie con la massima trasparenza, cosicché le imprese utilizzino sempre di più il traffico su rotaia. Il Brennero sarà la vera porta tra Europa e Mediterraneo, noi ci collochiamo su tale crocevia, per noi risulta quindi prioritario il traforo, che sarà terminato tra il 2030 e il 2035.

Panoramica dall'alto del Quadrante Europa, considerato leader tra gli interporti continentali

QUADRANTE EUROPA È IL PRIMO INTERPORTO IN ITALIA PER VOLUMI DI TRAFFICO COMBINATO DI MERCI E RICONOSCIUTO MIGLIORE INTERPORTO IN EUROPA. INDICHI DUE PRIORITÀ PER CONTINUARE A SVOLGERE TALE LEADERSHIP.

■ Il Consorzio Zai Quadrante Europa è l'interporto italiano più grande, movimentata 26,4 milioni di tonnellate di merci trattate di cui 20 su gomma, su trecentomila mq di piattaforme logistiche a ridosso dei terminali ferroviari. Il nostro obiettivo è spingere il traffico su ferro e a questo proposito abbiamo in programma molti investimenti. Per essere all'altezza dovremmo avere anche noi terminato la rete dell'alta capacità ferroviaria, altrimenti avremmo una grande opera pubblica senza le capacità di sfruttarla. Verona servirà per raccogliere, lavorare e ridistribuire le merci; è evidente che le opere fondamentali sono quelle verso il mare.

SONO PREVISTI INVESTIMENTI O NOVITÀ IN AMBITO TECNOLOGICO?

■ Voglio ricordare in particolare il progetto Uirnet, cioè la realizzazione di un sistema di gestione logistica nazionale con l'obiettivo di progettare e creare - grazie a una convenzione stipulata con il ministero dei Trasporti - un sistema che permetta la connessione dei nodi di interscambio modale, al fine di migliorare la sicurezza dei trasporti all'interno delle strutture logistiche interportuali di primo livello, che sono azioniste della stessa Uirnet. Si tratta di una piattaforma IT che consentirà la tracciabilità dei percorsi in funzione delle esigenze delle singole strutture e integrati con i sistemi già operanti.

L'ATTUALE CRISI ECONOMICO-FINANZIARIA STA AVENDO EFFETTI SUI VOSTRI PRO-



GETTI INFRASTRUTTURALI?

■ Fortunatamente la crisi è stata assorbita bene: il Quadrante Europa ha retto, registrando un leggero calo complessivo. Ora sembra che il peggio sia passato e che i trend stiano cominciando a stabilizzarsi. La cosa più importante è che il momento di difficoltà non ha avuto ricadute sulla gestione dei cantieri né sulla loro programmazione. Poco tempo fa abbiamo inaugurato il nuovo terminal gate: carica e scarica merci in tempi più rapidi; è una struttura tra le più innovative in Europa e in grado di affrontare l'incremento di traffico che arriverà con

I margini per l'industria oggi possono giungere solo dalla ottimizzazione della logistica

il potenziamento del corridoio 1. Si estende su un'area di circa 50 mila mq, suddivisa in tre settori per lo stoccaggio e la movimentazione di casse mobili e container. Il terminal è dotato di 5 binari, lunghi complessivamente 3 mila metri, serviti da 2 gru a rotazione completa, con modulo per la movimentazione trasversale. Posto all'incrocio delle autostrade del Brennero (diretrice nord-sud) e Seregnissima (diretrice ovest-est), nonché all'incrocio delle linee ferroviarie Verona - Brennero e Milano - Verona - Venezia, l'interporto Quadrante Europa si estende, come già detto, su un'area di

2,5 milioni di mq con un'espansione prevista a medio-lungo termine fino a 4,2 milioni. Rappresenta quindi il crocevia ideale per il trasporto merci stradale, ferroviario e aereo, nazionale e internazionale. In particolare l'interporto gestisce merci provenienti o dirette al centro-nord Europa attraverso il Brennero, oltre a traffici da e per Francia, Spagna e Paesi dell'est europeo.

RIFORMA DELLA LEGGE QUADRO SUGLI INTERPORTI: UN SUO PARERE SU QUANTO FIN QUI SVOLTO DAL GOVERNO.

■ Il Piano della logistica è stato definito attraverso 10 linee strategiche di intervento caratterizzate da 51 azioni che interessano i diversi settori dei trasporti e della logistica; terrà conto di norme, regole e valutazioni degli effetti degli interventi che saranno realizzati. Tale Piano sarà così costantemente aggiornato e monitorato e ogni 6 mesi portato all'attenzione del comitato esecutivo della Consulta per gli opportuni affinamenti e aggiornamenti che si rendono necessari. La recessione ha reso ancora più evidente che il processo produttivo dei paesi è legato in modo determinante all'organizzazione logistica. L'unica possibilità di ottenere dei margini sulla produzione e l'unica possibilità di essere competitivi è legata alla capacità di ottimizzare proprio il processo distributivo e quindi la logistica. Il Piano darà un contributo alla maggior crescita del paese. ■

Un Piano senza risorse, un Piano senza futuro

Il programma nazionale della logistica prevede tanti incentivi, ma senza adeguata copertura. Resta l'incognita dell'opzione ferrovia.

di **Valeria Penna**

Jean Francois Daher, segretario generale di Assologistica, nonché direttore di Euromercati, intervenendo nel recente convegno "Forum internazionale della logistica e dell'autotrasporto", svoltosi a Milano, ha fatto un sommario elenco degli "incentivi previsti dal Piano nazionale della logistica". Ne citiamo a caso qualcuno: incentivi per favorire il passaggio dalla vendita franco fabbrica a quella franco destino; incentivi all'intermodalità e al trasporto fluviale; incentivi per stimolare gli investimenti logistici in tecnologia e innovazione; incentivi per far aggregare le imprese nell'autotrasporto e per favorire l'outsourcing logistico; incentivi o riduzio-

ne degli oneri sociali nel settore dell'autotrasporto e nel cluster portuale per far diminuire il costo del lavoro; incentivi per ridurre i viaggi a vuoto. Potremmo citarne altri. A fronte di queste "azioni incentivanti", quali sono le risorse previste? Un quesito che è rimasto da sempre senza risposte e che oggettivamente, al di là di tutte le buone intenzioni, riduce il Piano a strumento più che altro "d'indirizzo", di "studio". Se

questo è vero, si va ad aggiungere al Piano del 1986, a quelli del 2001, del 2006, del 2008, tutti "programmatici", "analitici", pieni di teorizzazioni sulle cose che si "devono fare", senza che qualcuno dica "quando" e "come" si faranno. Tutti questi Piani, quindi, sono rimasti a livello teorico, mentre nella realtà la logistica e il trasporto hanno continuato ad andare avanti nel solito, storico modo (e non sarebbe potuto avvenire diversamente). Ovviamente, nel convegno di Milano si è parlato di tutto, ma non di scadenze, di tempistiche, anche perché, con tutta la buona volontà, la situazione politico-economica del paese oggi vieta discorsi di questo genere. Lo ha detto nel suo breve intervento anche l'ex ministro Matteoli: "Non ci sono le risorse, neppure per realizzare le infrastrutture". Una sentenza che, come ben sappiamo, condiziona pesantemente anche il nuovo governo che si accinge a guidare il paese.

Dal dibattito milanese sono emerse però alcune interessanti indicazioni. Ad esempio, Andrea Boitani, professore ordinario di Economia Politica all'Università Cattolica del Sacro Cuore >

**Infrastrutture:
occorre fare
un'attenta
analisi dei
costi/benefici
delle opere
in progetto**

Fotolia.com



Le Fs stanno chiudendo tanti scali, quasi tutti quelli del sud.

Tecnica

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

Flessibilità

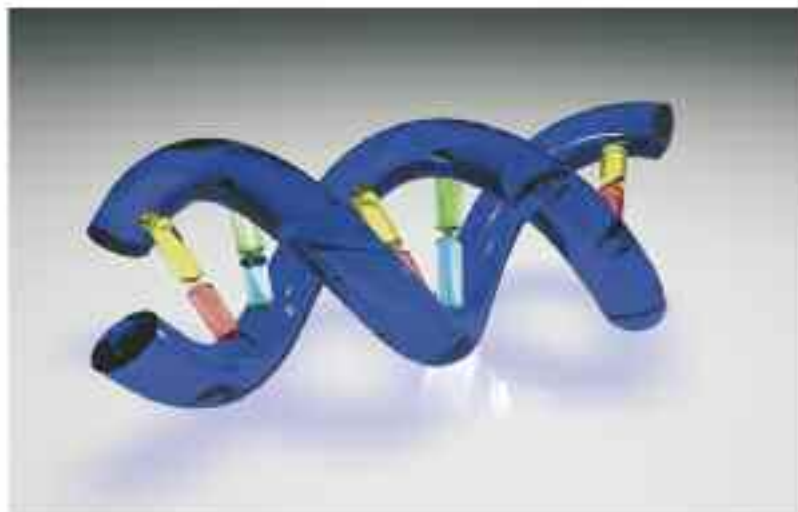
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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

di Milano, presentando lo studio “Logistica e trasporti per lo sviluppo”, ha parlato anche delle situazione infrastrutturale italiana, sottolineando che: “E’ bene chiarire subito che l’intreccio tra politiche per le infrastrutture e politiche per i servizi deve essere e restare sempre strettissimo. Il miglioramento della logistica italiana deve avvenire nei prossimi 5/10 anni e quindi bisogna realizzare rapidamente infrastrutture utili per i servizi di logistica in contesti di sistemi logistico-territoriali capaci di dare valore aggiunto ai singoli investimenti se operati in una logica di sistema”. Occorre cambiare l’“angolazione” con cui viene decisa una realizzazione infrastrutturale. La legge obiettivo (varata nel 2001) ne è un esempio: le opere realizzate sono state il 21,1% di quelle previste con una percentuale di spesa pari all’8,6% del totale. Se poi si restringe il campo, come ha detto Boitani “alle sole opere approvate dal Cipe tra il 2002 e il 2010, che comprendono anche interventi estranei al settore dei trasporti, si ricava che quelle realizzate o almeno cantierate rappresentano il 23% del totale”. “Sarebbe ora - ha aggiunto Boitani - di abbandonare la strada di uno sviluppo infrastrutturale esclusivamente affidato alle ‘grandi opere’ finalizzate soprattutto al trasporto di medio-lunga percorrenza. Tra l’altro vale la pena ricordare ancora una volta che le grandi opere più di qualsiasi altro intervento infrastrutturale soffrono di un ben noto paradosso: i loro benefici, calcolati ex ante, risultano quasi sempre sovrastimati rispetto alla realtà, mentre i costi risultano quasi sempre sottostimati”. Altro punto: “Soprattutto in un conte-

sto di scarsità delle risorse è assolutamente necessario prendere la strada della corretta analisi costi-benefici dei progetti, per selezionare le vere priorità. I vincoli del patto di stabilità europeo e la limitata dotazione di fondi non lasciano grandi dubbi sulla rilevanza del problema di allocare le risorse nel modo più efficiente possibile”.

Altro tema centrale emerso dal dibattito è stato quello dei servizi ferroviari merci. L’amministratore delegato del gruppo Fs, Mauro Moretti, con grande chiarezza ha illustrato, per l’ennesima volta, il “progetto Trenitalia Cargo”: riduzione

drastica del numero degli scali (chiusi quasi tutti quelli del sud), blocco del traffico diffuso, treni completi su lunghe distanze (prioritariamente internazionali) da far viaggiare su assi principali di traffico connessi con un numero limitato di porti e interporti. Ne esce un’Italia divisa in due: nord da una parte, centro-sud dall’altra. Il nostro paese, per Trenitalia, più o meno, finisce a Bologna. Un disegno che dovrebbe portare, secondo Moretti, nel 2013, “al breakeven, al pareggio di bilancio del settore merci Fs”. Le conseguenze di tale azione sul sistema logistico nazionale, su un tessuto produttivo come quello italiano fatto di piccole e medie aziende, non in grado di mettere insieme una massa di merci tale da usare treni completi, non vengono prese in considerazione. Ci si avvia a una logistica “senza treni” e con

la maggior parte del paese tagliato fuori dal poter usare la ferrovia? Questo non è un problema di Moretti, che fa il suo mestiere, ma è un centrale problema di gestione politica del settore. E’ l’azionista delle Fs che deve decidere in materia. L’ha sottolineato Nereo Marcucci, presidente di Assologistica: “L’azionista delle Fs, azienda pubblica, ha fatto nel settore ferroviario merci poco, e quel poco che ha fatto, l’ha fatto male. Il regolatore della concorrenza si è comportato ancora peggio. Il risultato è che quel poco di ferroviario che c’è, anche grazie alle imprese private, è tutto al nord”. Marcucci ha così proseguito: “Siamo in presenza di una sovrapproduzione d’indirizzi, da quelli comunitari a quelli nazionali, contenuti dal Piano della logistica che può essere considerato una base di partenza, a quelli regionali, locali. Manca una sintesi, un ‘consolidamento’ delle politiche e un’attenzione per le aree deboli, come il Meridione. Dobbiamo essere conseguenti: dobbiamo fare meno convegni e più azioni. E in primo luogo dobbiamo impegnarci a ragionare con quello che abbiamo a livello infrastrutturale, che dobbiamo riuscire a organizzare meglio, a utilizzare in pieno. In termini informativi, si deve lavorare sul ■

L'azionista del Gruppo Fs ha fatto poco, e male, per lo sviluppo del merci ferroviario

POSA
SUPERSTRADA



PRIMA PIETRA PER LA PEDEMONTANA VENETA

Il 10 novembre, presso il cantiere base dell'associazione temporanea d'impresе che dovrà realizzare i lavori, a Romano d'Ezzelino, in provincia di Vicenza, si è svolta la cerimonia della posa della prima pietra della Pedemontana Veneta. Una superstrada, lunga oltre 94 chilometri, che congiungerà l'area vicentina con quella trevigiana. Partirà dall'A4, nell'area del comune di Montecchio Maggiore, incrocerà l'A31 a Valdastico e terminerà sull'A27 a Spresiano, undici chilometri da Treviso. L'opera interesserà 36 comuni: 22 nella provincia di Vicenza e 14 in quella di Treviso. Alla cerimonia è intervenuto il presidente della Regione Veneto, Luca Zaia (nelle foto), che ha sottolineato: "La situazione odierna del nostro paese ci dà la possibilità di essere un campo di prova per il futuro, dal punto di vista istituzionale e della coesione sociale. La superstrada Pedemontana Veneta è una delle tante opere delle quali abbiamo bisogno per consolidare il nostro impegno allo sviluppo e per svolgere in un'economia internazionalizzata un ruolo da protagonisti, forti delle nostre capacità e del nostro storico ruolo di cerniera fra i popoli. Noi queste opere le vogliamo e le dobbiamo fare, perché ragioniamo per le future generazioni, considerando a pieno titolo, nella progettazione e nella realizzazione di tali infrastrutture, tutti gli aspetti legati alla mitigazione del rischio ambientale del nostro territorio". Da parte sua, l'assessore regionale ai Trasporti, Renato Chisso, ha aggiunto: "Manteniamo un altro degli impegni presi con i veneti oltre dieci anni fa: recuperare il forte ritardo dovuto a tanti anni d'inattività, per dotare la regione delle infrastrutture che servono al suo sviluppo e alla sua sicurezza. Il percorso del fare continua".

(Federico Paluan)

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/19 (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 record ferroviario della tratta Rovigo-Verona, che sarà utilizzato per la realizzazione del terminal intermodale per il trasporto delle merci su rotaia.



**COSTA
VILUPPO**

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

PRIMA PIETRA
PEDEMONTANA VENETA



Mancano i “progetti”

“Si parla molto di infrastrutture e poco di quello che occorre fare, costruire sopra tutte queste opere”, sottolinea Zeno D’Agostino.

di Sergio Porta



ZENO D'AGOSTINO

C'è, in generale, soddisfazione per il fatto che quattro “corridoi” o “grandi assi di trasporto” o come oggi vengono chiamati (hanno nel tempo spesso cambiato nome, com'è consuetudine della commissione europea), passino attraverso l'Italia e, in particolare, si concentrino nell'area padana. Sono il Palermo-Berlino (con un punto d'origine singolare, nessuno, crediamo, sia in grado di dire quali e quante quantità di merci dovranno essere portate dal capoluogo siciliano a Berlino, che oltretutto non è certo destinazione finale “felice”, perché dovrebbe essere Amburgo in una reale logica di trasporto), il Lisbona-Kiev (che passa a sud delle Alpi: il “corridoio” sì, ma le merci è sicuro?), il Genova-Rotterdam (importante, ma che dovrebbe avere per essere “decisivo” il Terzo Valico) e il “nuovo” Baltico-Adriatico. Molti di questi corridoi non sono certo una novità, sono stati disegnati a Bruxelles in un'ottica “geografica”: grandi “linee rosse” che attraversavano la cartina del continente in tutte le

direzioni, formando una “maglia” o, come si dice, una “rete”. Il concetto geografico, parlando di logistica, non è così rilevante. Quindi, recentemente, la commissione ha cambiato approccio, cominciando a mettere nel suo mirino gli effettivi percorsi che fa la merce. Se bastasse la geografia, l'Italia sarebbe già la “piattaforma d'Europa”, perché, come si ripete da anni, per arrivare via nave nel nord Europa, passando da Suez, si risparmierebbero giorni di navigazione, e soldi, sbarcando i container a Gioia Tauro o Taranto e facendoli proseguire via treno. Ovviamente, nella realtà, così non è e le navi e le merci provenienti dal Far East continuano ad andare a Rotterdam, Anversa, Amburgo. Con tutto ciò non vogliamo dire che non sia rilevante il fatto che assi europei passino per l'Italia, vogliamo soltanto sottolineare che non è un fatto “sufficiente”. Ne parliamo con Zeno D'Agostino, attualmente direttore generale dell'interporto di Bologna, che oltre a essere stato amministratore delegato di Logica, l'agenzia campana per lo sviluppo della logistica, e segretario generale dell'Autorità portuale di Napoli, ha una notevole espe-

rienza proprio in progetti comunitari, ai quali ha partecipato come consulente. Lo troviamo, casualmente, all'uscita dal convegno organizzato a Bologna dal Freight Leaders Council proprio sul tema “Vision 2020: la possibile crescita della competitività europea della supply chain”. Quale occasione migliore per parlare del tema “assi”?

DOTTOR D'AGOSTINO, CHE CI DOBBIAMO ASPETTARE, IN TERMINI LOGISTICI, DAL FATTO CHE QUATTRO “CORRIDOI” EUROPEI ATTRAVERSINO IL NOSTRO PAESE?

■ Occorre fare una distinzione. Un “corridoio” è il risultato di due componenti, una infrastrutturale e una di progetto imprenditoriale. Quest'ultima sta a significare cosa si vuole fare sull'infrastruttura, ossia quali progetti logistici, di movimentazione delle merci, si vogliono collocare sull'asse. E su questo argomento le strade si divaricano, molti parlano sempre, anche nei convegni, dell'infrastruttura e molto raramente dei progetti. L'Unione europea, oggi, dà anche forti contributi per la realizzazione delle infrastrutture. Quello che mi preoccupa è che la merce si muove “sopra”

Archivio Interporto Bologna



i corridoi, attraverso progetti condivisi tra attori fondamentalmente privati (spedizionieri, terminalisti, trasportatori, imprese ferroviarie, MTO, caricatori) e noi continuiamo a parlare delle infrastrutture, ma ciò che io non vedo sono i progetti di "sovrastuttura". Si parla di Project financing, che è un tema assai complesso perché molto spesso si tratta d'investimenti che hanno un ritorno lento nel tempo, oppure nessun ritorno. Lo vede lei, ad esempio, un privato che in un porto dove è insediato si mette a finanziare i dragaggi, che del resto sono indispensabili? Il vero problema è quella che potremo chiamare "sovrastuttura", che diventa anche l'essenza del "corridoio". Inoltre, proprio sul piano sovrastutturale vedo tanti altri ostacoli nel nostro paese per un funzionamento corretto di un asse europeo.

AD ESEMPIO?

■ I container non vengono in Italia, ma vanno nel nord Europa. Ciò avviene, non solo, per problemi infrastrutturali, ma per le nostre lacune gestionali, amministrative, quindi di "sovrastuttura". In Europa, prima che la nave arrivi in porto, si sa quali container saranno verificati, si applica il cosiddetto "preclearing". Da noi non accade. Il terminalista non sa

mai quando avrà disponibile la merce: il container viene sbarcato e poi può succedere di tutto, può anche essere sottoposto a tutti i controlli, fatti da entità diverse che rispondono ad autorità a ministeri diversi. Poi c'è la dogana e la finanza. Il controllo di uno non esclude l'altro, nel nord Europa ciò non esiste. Solo a Genova nei collegamenti ro-ro con la Tunisia si sa prima

**Può accadere
che un porto
non possa
crescere perché
manca il
personale a
chi fa i controlli**

quali camion verranno esaminati, il preclearing in Italia esiste solo in pochissime realtà e solo in fase sperimentale. Per il resto dei porti molto dipende dalla lungimiranza del direttore della dogana. Può addirittura accadere che il porto non possa crescere perché gli enti di controllo non hanno personale sufficiente. Difficile attrarre traffico estero in queste condizioni e l'infrastruttura non c'entra niente. Abbiamo potenzialità che non possono esprimersi per problemi d'inefficienza, che non siamo in grado di governare. Altro aspetto è un'insufficiente apertura culturale verso l'esterno: spesso gridiamo all'"invasione", alla "colonizzazione" se si presenta un investitore straniero. Oggi, dove troviamo le capacità finanziarie se non vengono dall'estero? >

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS Sp.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBII

SE CI DOBBIAMO MUOVERE "CON" L'EUROPA, NON DOVREBBERO ESSERE ESSENZIALI ANCHE I SERVIZI FERROVIARI IN PRIMO LUOGO DENTRO I PORTI, DOVE DA ANNI COMBATTIAMO PER RISOLVERE IL PROBLEMA DELLE MANOVRE?

■ Credo che su questo tema ci sia un vizio d'origine che rende la questione assai difficile da risolvere: la legge 84/94 ha stabilito che l'Autorità portuale, in nome della liberalizzazione, non possa avere la maggioranza nelle società responsabili delle manovre all'interno dello scalo. Ed è sbagliato, perché l'Autorità è soggetto pubblico e unico nel porto assolutamente neutrale. La maggioranza viene così acquisita in generale da una società ferroviaria, che neutrale ovviamente non è perché, giustamente, fa i propri interessi. Il vero problema è che la legge

affida un interesse generale a chi ha interessi particolari.

RIMANIAMO SULLA FERROVIA. COME STA ANDANDO L'INTERPORTO DI BOLOGNA COMPLESSIVAMENTE E SU QUESTO TIPO DI TRAFFICO?

■ Stiamo andando bene. Ricollegandoci a quanto detto in precedenza, noi siamo un "progetto" baricentrico, ossia operiamo, con infrastrutture efficienti, mi riferisco sia alla parte logistica vera e propria sia ai terminal intermodali gestiti da Terminali Italia e CoGeFrin, con corrette e dinamiche relazioni verso il mondo del business, su una posizione che ha sbocchi su tutte le direttrici europee, Brennero, Svizzera, Olanda. Facciamo treni con Italcontainer per la Germania, Duisburg e Bonen, collaboriamo con Hupac e NordCargo per la

Svizzera, con ISC entriamo nella rete Kombiverkehr da Verona, con GTS inoltriamo treni per Rotterdam e Zeebrugge. Siamo collegati a tutta l'Italia interportuale e portuale con i servizi di FER, Serfer, Trenitalia Cargo, Rail Italia, ISC, Italia Logistica, Sogemar. A settembre 2011 abbiamo fatto traffico come in tutto il 2010, con un aumento previsto per la fine dell'anno del 30% in termini di carri e del 40% in termini di treni. Siamo tornati ai numeri del 2008. Importante è il fatto che da noi la liberalizzazione sta funzionando: sette sono le imprese ferroviarie presenti nell'interporto e nessuna trova particolari difficoltà nell'accedere al terminal di Rfi. Nonostante Trenitalia Cargo sia passata da un precedente 90% all'attuale 30%. Reggeremo? Me lo auguro, perché significherebbe che "regge" il paese. ■

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



Vanderlande Industries International B.V. | Via O. F. Zanussi, 21 | 41012 Soriano (MO) | Italia | info@vanderlande.it | +39 052 9719101 | fax +39 052 9719107

La sostenibilità può essere un business

Occorre puntare su un sistema economico che ottimizzi i temi ambientali: qualità che dà valore aggiunto all'esportazione.

di **Ottavia Valli**



GIULIO AGUIARI

Affrontiamo il tema della sostenibilità logistica con l'ingegner Giulio Aguiari, past presidente dell'Ailog e presidente onorario di Sos-Logistica. Studia questi problemi da sempre e, come sottolinea, "con alterna fortuna, perché il paese, e chi lo ha governato, non ha fatto molta attenzione a tali problematiche che oggi si ripresentano tutte insieme con l'aggravante della crisi economica". Già in questa affermazione "di partenza" ci sono racchiusi molti temi dell'intervista. Andiamo per ordine.

INGEGNERE, UNO DEI PROBLEMI DI CUI IL PAESE SOFFRE È RAPPRESENTATO DALL'INSUFFICIENZA DELLE INFRASTRUTTURE. QUESTO È UN LIMITE PER LA SOSTENIBILITÀ, POICHÉ CIÒ MOLTIPLICA LE OCCASIONI, PENSIAMO AL

TRAFFICO PRIVATO, AL TRASPORTO MERCI SU STRADA, PER AVERE FENOMENI DI CONGESTIONE E D'INQUINAMENTO?

■ Non è soltanto un problema di mancanza d'infrastrutture, anche se nei confronti di altri paesi europei nostri concorrenti soffriamo in questo campo di un gap assai notevole. Il problema vero è come l'Italia si è mossa negli ultimi decenni su questo versante. Mi ricordo che nella lunga fase di preparazione del primo Piano Generale dei Trasporti, approvato il 10 aprile del 1986, esperti e tecnici si confrontarono sul

In Italia, si è sottovalutata la crescita della domanda di mobilità di persone e merci

grande tema della mobilità di persone e merci nel nostro paese. Non solo, ma fu chiamato a collaborare anche il professor Wassily Leontief, che nel 1973 era stato insignito del premio Nobel per l'economia. Proprio Leontief ci mise in guardia su quello che prevedeva essere il nostro futuro: saremmo stati al centro di una costante, progressiva crescita della domanda di mobilità sia nelle aree urbane sia in quelle extraurbane, sia per le persone sia per le merci. Previsione dimostratasi esatta, ma non presa in seria considerazione, non valutata in tutta la sua portata. Leontief sottolineò anche, argomento già da decenni sul tavolo, la necessità di realizzare il Terzo Valico. Sono passati più di venticinque anni, ma le >



PORTI E INTERPORTI "VERDI"

Sempre più numerosi sono gli interventi tesi a realizzare una "logistica sostenibile", in primo luogo negli interporti e nei porti. Ad esempio, nell'interporto di Padova, come abbiamo dato notizia sull'ultimo numero della nostra rivista, è stato realizzato il più grande impianto fotovoltaico del paese, così è stato fatto al Cim di Novara (vedere la notizia a pagina 8 di questo numero). Sulla stessa linea si sono mossi e si stanno muovendo i porti nazionali, piccoli e grandi, commerciali e turistici. Il primo a farlo è stato quello di Civitavecchia: nel marzo 2008, l'Autorità portuale ha firmato un protocollo d'intesa con l'Enel per la stesura di un progetto teso all'elettrificazione delle banchine, ossia per realizzare il sistema chiamato "cold ironing" in grado di fornire da terra l'elettricità necessaria alle navi mentre stanno in porto, consentendo loro di spegnere i motori e, quindi, di ridurre le emissioni nocive e di abbattere, portandolo a zero, l'inquinamento da rumore. Questo è già stato fatto in diversi porti del mondo, ad esempio negli Stati Uniti a Los Angeles e Seattle, in Canada a Vancouver, in Svezia a Goteborg, in Germania a Lubecca, in Belgio a Zeebrugge. In febbraio 2010, hanno preso la stessa strada di Civitavecchia, i porti di La Spezia e di Venezia, anche loro firmando accordi con l'Enel. Accordi tesi non solo a elettrificare le banchine, con una conseguente riduzione delle emissioni di CO₂ del 30% e del 95% per quanto riguarda l'ossido di azoto e il particolato, ma anche a favorire lo sviluppo della mobilità elettrica e del ricorso a fonti energetiche rinnovabili nelle aree portuali, così come a introdurre sistemi d'illuminazione a basso consumo. In particolare a Venezia, il progetto prevede di elettrificare le banchine della stazione Marittima, dedicata alle navi da crociera, che sono "divoratrici" di energia: ognuna può assorbire una potenza massima di energia pari a 16 Mw, ciò vuol dire che il progetto prevede di fornire simultaneamente 64 Mw, cosa che farebbe dell'impianto il più grande del mondo. Il progetto di fattibilità veneziano, secondo i tempi previsti, è stato presentato dall'Enel il 28 ottobre scorso. E' stato anche ultimato il piano per il trasporto "verde" di personale e di crocieristi all'interno dell'area portuale con l'installazione delle due prime stazioni pubbliche di ricarica per veicoli elettrici, mentre Enel Sole, specializzata nell'illuminazione pubblica e artistica, ha creato la copertura luminosa a basso consumo del complesso architettonico della chiesa di Santa Marta, ubicata nell'area dello scalo. Parlavamo in precedenza di "porti piccoli". A Genova, nel corso del recente Port&ShippingTech, il presidente di Assomarinas, Roberto Perrocchio, ha assicurato che i porti turistici italiani "diventeranno verdi". L'associazione,

Porto di La Spezia



che ha agito negli ultimi anni con decisione sul versante della raccolta dei rifiuti, sta affrontando il tema delle energie rinnovabili, anche perché, ha detto Perrocchio, "è stato già stipulato un accordo con Enel Green Power e stiamo informando gli associati, gente che, andando per mare, sempre più spesso applica alle proprie imbarcazioni infrastrutture per sfruttare le fonti alternative, che i porti stanno investendo in questo settore".

cose affrontate allora sono quelle che dobbiamo affrontare oggi, ovviamente ingigantite e aggravate. Faccio un altro esempio: abbiamo organizzato tempo fa, era il dicembre 2008, un convegno sulle infrastrutture da realizzare in previsione dell'Expo. Erano presenti importanti personaggi anche di livello internazionale, come Jean-Paul Fitoussi. Non è intervenuto nessuno degli amministratori locali, neanche la Regione Lombardia, che poi tre mesi dopo, in vista delle elezioni, hanno fatto in fretta e furia un'iniziativa simile. Con questo voglio sottolineare la sottovalutazione italiana sulle problematiche della mobilità. E' la prima questione da affrontare e superare, se si vuole realmente impostare una logistica sostenibile.

LA CRISI ECONOMICA È UN'AGGRAVANTE SU QUESTO FRONTE?

■ Dipende dall'angolazione con cui si guarda al problema. Lo è se si vogliono affrontare e risolvere tutti i problemi insieme, cosa ovviamente impossibile, specie nel settore delle infrastrutture, nelle condizioni in cui ci troviamo, che richiedono un'attenta selezione delle cose da fare, che richiedono priorità. Ma la sostenibilità e "anche" un'importante occasione di business per il nostro paese e per la nostra industria. Può essere un grosso affare. Abbiamo il know how per esportare nei paesi emergenti, penso a quelli del Brics, tecnologie "verdi". E', del resto, l'obiettivo principe della logistica sostenibile: fornire quello che serve per migliorare la vita dei cittadini, per accrescere la loro qualità di vita. Questa è un'occasione da

L'industria italiana dovrebbe anche potenziare il settore dei prodotti destinati alle energie rinnovabili

non perdere, perché, altrimenti, fra dieci anni, probabilmente, sarà la Cina che ci insegnerà come fare "sostenibilità".

SU QUALI COSE CI DOVREMMO IMPEGNARE?

■ Per prima cosa su quali prodotti lavorare e sul come farli. E' necessario tener presente la loro vita e il loro recupero. La Rank Xerox, ad esempio, lo fa da trent'anni, ponendo al centro la tematica del recupero delle fotocopiatrici. Bisogna, quindi, pensare a tutto il ciclo del prodotto e rivedere le modalità di produzione, che devono



tener presente la possibilità di recuperare una buona parte al momento che dovrà essere smaltito. Bisogna pensare un'economia che aiuti la sostenibilità, che ne faccia un obiettivo centrale. Questo può divenire un valore aggiunto sui mercati internazionali. Poi c'è tutto il settore dei prodotti per le energie rinnovabili.

TORNIAMO SULL'ARGOMENTO LOGISTICA...

Credevo che su questo punto occorra venire incontro alle esigenze delle piccole e medie imprese, che sono elemento cardine della nostra economia. Dobbiamo diffondere una "district logistics", mirando a un'organizzazione più capillare e più sostenibile. ■

Artoni.
I nostri servizi disegnati
intorno alle tue esigenze.



Artoni Trasporti S.p.A.

Via Romagna 22 - 42124 Reggio Emilia - Tel. +39 0522 389111 - Fax +39 0522 389130 - info@artoni.com
www.artoni.com

Artoni
delivery goods

Trasporto fluviale, una realtà possibile?

Nel nostro paese la migliore e più sostenibile modalità merci, alternativa alla strada, è da sempre quasi del tutto ignorata.

di **Pierluigi Coppa**

La modalità di trasporto più sostenibile per l'ambiente è, senza alcun dubbio, quella di utilizzare i canali navigabili. La forbice, infatti, tra i costi del trasporto su gomma e della navigazione interna si allarga ulteriormente giorno dopo giorno. Sicurezza, ecologia, sostenibilità: tre caratteristiche che la navigazione interna di fiumi e canali consente di coniugare facilmente. L'aspetto sicurezza è, ovviamente, il più scontato, dal momento che le vie navigabili non essendo congestionate come le strade e le autostrade del nostro paese sono intrinsecamente più sicure, mentre sul fronte dei costi l'impegnata del prezzo dei carburanti aumenta inesorabilmente il "gap" tra le due modalità di trasporto, gomma e acqua.

Ogni container trasportato via fiume è un container "strappato" alla strada con minori costi e inquinamento (l'ambiente ringrazia!), anche se la principale tipologia delle merci che viaggiano con questa modalità è ancora quella delle granaglie e degli sfusi in genere che non hanno la necessità di "correre" velocemente. In campo informatico si utilizza spesso il termine "killer application" che intende l'applicazione che rende possibile il successo di una qualsiasi cosa: nel tra-

sporto idroviario la killer application è la stessa domanda che potrebbe innescare una richiesta tale da giustificare gli ingenti investimenti ancora necessari per il successo del trasporto idroviario nel nostro paese. Tutte queste tematiche sono state affrontate e ana-

**Nel nord
dell'Europa
le reti idroviarie
sono una
realtà da lungo
tempo
consolidata**

lizzate in un convegno svoltosi a Rovigo, organizzato dall'Alot, Sustainable Transport Competitive Logistic, che ha visto anche una nutrita partecipazione straniera. Nel "vecchio continente", e più precisamente nel nord Europa, le reti idroviarie sono una realtà ormai consolidata. In Belgio, la gestione delle vie navigabili è svolta a livello regionale, non a livello federale, e, sebbene le Fiandre non siano una regione molto estesa, vi sono attualmente circa mille chilometri di vie navigabili. Nelle Fiandre le aziende che utilizzano il servizio idroviario (circa l'80%) si trovano distanti pochi chilometri l'una dall'altra (ultimo miglio) e il volume delle merci movimentate (nel 2010) ha toccato quota 70 milioni di tonnellate. In Europa attualmente

vi sono circa 38 mila chilometri di idrovie con una storia che può ricordare alcune realtà presenti nel nostro paese. Un esempio? Il fiume Neckar, affluente della riva destra del Reno (Stoccarda) che si può paragonare al Po, "può contare" su circa 203 chilometri navigabili (in classe V) con 15 chiatte (quattro container in parallelo da 1.300 tonnellate) che lo percorrono in entrambe le direzioni. Le merci mo-



Il porto di Ravenna: una "base" per il trasporto merci sul Po

vimentate sono costituite principalmente da sfusi, prodotti chimici, legno da riciclo e acciaio per circa otto milioni di tonnellate/anno. L'intero sistema idroviario è servito bene con la rete ferroviaria e con centri logistici. Il percorso del fiume, inoltre, viene utilizzato anche per modalità turistiche.

**In Francia
si lavora
per collegare
sempre
più porti
marittimi e porti
interni**

Anche nella vicina Francia, e più precisamente nella rete delle vie navigabili di Parigi, vi sono circa 170 chilometri d'idrovie, "affiancate" perfettamente da tutte le modalità (acqua-ferro-gomma). L'ultimo miglio, in questo caso, è stato affrontato e risolto magistralmente. Aspetto davvero interessante è come i porti marittimi, come il porto di Marsiglia (con nove porti interni), stiano attualmente cooperando con i porti interni per fare "sistema". In questo caso le tipologie delle merci movimentate vanno dagli sfusi sino ai trasporti eccezionali, come le pale destinate ai generatori >



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



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.

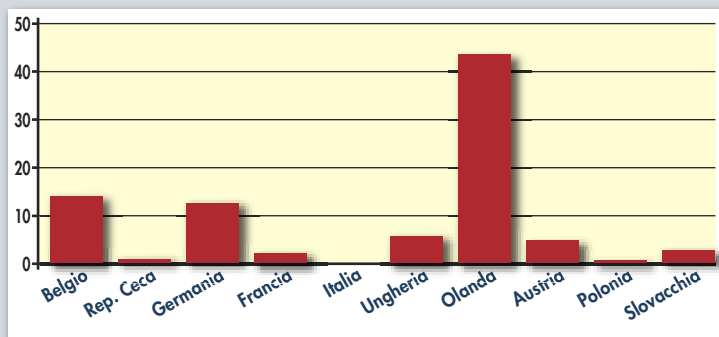
GSE Group offre oggi in qualità di General Contractor un servizio globale che include:

- 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.**

IL TRASPORTO FLUVIALE

(quota percentuale di merci trasportate sul totale per alcuni paesi europei)



Fonte: Commissione europea

eolici che, in tal modo, abbassano sulle strade gli ingorghi e l'inquinamento.

Osservando la realtà idroviaria del nostro paese, la situazione rispetto al nord Europa si presenta radicalmente diversa. Iniziamo con l'analizzare cosa il trasporto fluviale dovrebbe offrire idealmente e che cosa i clienti si attendono: sicurezza, ecosostenibilità, regolarità, affidabilità e puntualità. Per i primi due aspetti non vi sono particolari problematiche, dal momento che tutti (enti e associazioni) sono concordi nel definire il trasporto idroviario più sicuro ed ecologico rispetto al trasporto su gomma. Sono gli ultimi tre punti che non possono purtroppo essere soddisfatti, perché nel nostro paese non esiste ancora l'adeguamento delle infrastrutture. La convenienza economica per alcuni player specializzati nel particolare trasporto è inesistente e molti operatori italiani attualmente lavorano in perdita. E' prioritario, quindi, sviluppare l'intermodalità, riconoscere incentivi al sistema idroviario per gli innumerevoli vantaggi che offre all'ambiente e a tutti noi, incentivi che d'altronde sono riconosciuti al trasporto su gomma. Il fondale del Po deve ancora essere, in alcuni tratti, adeguato alla classe V (circa tre metri) ed è necessario eliminare le limitazioni fisiche (altezza inadeguata

dei ponti) alla navigazione e degli orari. Infine sviluppare adeguatamente le infrastrutture, ovvero l'intermodalità ac-

Sul Po servono opere aggiuntive per garantire la continuità della navigazione alle chiatte

qua - gomma - ferro. Last but not least, l'ultimo miglio, aspetto da tenere assolutamente in evidenza. La competitività, è stato infatti sottolineato da un player (Fluviomar), una società pubblico/privata

che ha iniziato ad offrire un regolare servizio fluviale Marghera-Mantova, si concretizza e si realizza con il trasporto su tratte di oltre 200-250 chilometri,

mentre si devono affrontare e risolvere velocemente le problematiche che gli operatori specializzati giornalmente incontrano. Quali? Durante la navigazione sulla tratta Marghera-Mantova, ad esempio, le chiatte sono costrette attualmente ad uscire a Chioggia per poi rientrare a Porto Levante perché alcuni canali di gronda non sono ancora pronti per la classe V. La navigazione forzata in ambiente marittimo comporta, in questo caso, disagi per le condizioni meteo spesso difficili da affrontare con le chiatte da trasporto.

Durante il convegno sono stati presentati esempi virtuosi e non, ed è risultato assai chiaro che enti e associazioni come Aipo (Agenzia interregionale per il fiume Po), Unii (Unione navigazione interna italiana), Alot, Ine (Navigazione interna europea), oltre al positivo apporto di operatori specializzati come la Fluviomar, stentino nell'affrontare e risolvere criticità arcinote. Mancanza di coordinamento? Forse ... Abbiamo chiesto se esiste una data per un trasporto fluviale con destinazione Milano. La risposta ■



NUOVO POLO DI SANTA PALOMBA LA LOGISTICA NON È PIÙ UN ROMPICAPPO



Far quadrare tutte le proprie esigenze di distribuzione non è affatto facile: supply chain sempre più allargata ed internazionale, tempi di ordine e consegna sempre più stretti, modelli operativi sempre più complessi e costante esigenza di ottimizzare costi ed attività. Il nuovo polo logistico di Santa Palomba è la mossa giusta per risolvere il rompicapo logistico, 80.000 metri quadri di struttura logistica all'avanguardia, una posizione geografica strategica (20 km a sud di Roma, 45 km dall'Aeroporto Internazionale di Fiumicino, 80 km dal porto di Civitavecchia) e la ventennale esperienza di Gruppo LDI.

Polo Logistico di Santa Palomba, la logistica di domani costruita sull'esperienza di una vita.


**Gruppo
Logistico**

www.logd.it



STILL



OM E STILL PRESENTANO

PATTO DI FORZA

SCELTA, SERVIZIO
ED EFFICIENZA

IN 3D

BENVENUTI NELLA LOGISTICA IN 3D.

OM E STILL SI UNISCONO PER DARVI PIU' SCELTA, PIU' ASSISTENZA, PIU' SERVIZI, DUE GRANDI MARCHI DEL MOVIMENTO MERCI DANNO VITA A UNA RETE PIU' AMPIA E DIFFUSA, DOVE LA SOLUZIONE PIU' ADATTA ALLE VOSTRE ESIGENZE E' SEMPRE A PORTATA DI MANO, DAL MAGAZZINO DELLE PICCOLE E MEDIE AZIENDE FINO ALLA GRANDE INDUSTRIAL LOGISTICA. DA OGGI POTETE GUARDARE ALLA LOGISTICA CON OCCHI DIVERSI.

PRESSO TUTTI I CONCESSIONARI



MAI GIORNI INFORMAZIONI

www.om-ital.com - www.still.it