



Tiziano Barone

**"NASCE
A VENEZIA
L'ACCADEMIA
DELLA
LOGISTICA"**

dir. itab. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - UV 7/1991

IMMOBILIARE LOGISTICO: MENO INVESTIMENTI

RICERCA

**Contract Logistics:
spunti per i 3PL**

ASSOLOGISTICA

**Carlo Mearelli
è il nuovo presidente**

MARITTIMO

**Tempi molto duri
per le bulkcarrier**

Il sistema di Transportation Management di Tesi...

IL NUOVO PORTALE DI FILIERA IN

CLOUD COLLABORATION

Nella filiera distributiva, il "booking dinamico degli slot" consente di abbattere i tempi di attesa allo scarico nei Cd. Di. 000: il 90% dei posti entra in 18 minuti!

Operatore	Da 01	Operatore	Da 10000
5	15	330	130

TC1

- INTEGRAZIONE DI FILIERA
- PIATTAFORMA WEB
- PORTALE "MULTI A MULTI"
- STRUTTURA MULTI-CARICO

WWW.GRUPPOTESI.COM/TC1

OLTRE
130
CLIENTI
ATTIVI

36
INSTALLAZIONI
INTERNAZIONALI

...per monitorare e gestire costi e performance di tutte le fasi del trasporto



L'unica piattaforma che garantisce l'integrazione di fornitori, spedizionieri e clienti

È la soluzione web che permette all'azienda di creare valore aggiunto gestendo e monitorando tutti gli elementi relativi al trasporto: planning, costing, performance.

Consente di operare in multicanalità attraverso: portale web, applicazioni mobile GPRS/SMS, e-Mail strutturata e PDF interattivo, flussi XML e EDI.

Alcune funzionalità sono oggi disponibili a servizio sul portale **TC1** Tesi Collaboration One per condividere dati ed informazioni tra tutti gli attori di una stessa filiera.

CONTROLLI AUTOMATICI FATTURE

PERFORMANCE/KPI E T&T

GESTIONE IMPORT

INTEGRAZIONE CORRIERE/SPEDIZIONIERI

BOOKING SLOT CARICO/SCARICO

ABBONAMENTI E PARCHEGGI

ANALISI IMPATTO CO₂



WWW.GRUPPOTESI.COM/NETMOVER

TESI S.p.A.
0172.476301 — info@gruppotesi.com

BRA TORINO MILANO PADOVA ROMA

AUTHORITY TRASPORTI

Per fare quali cose?

L'IDEA D'INTRODURRE UN'AUTORITÀ NEL SETTORE DEI TRASPORTI NON È CERTAMENTE NUOVA. S'INTERSECANO MOLTI TEMI CHE PORTANO A QUESTA PROPOSTA, AD ESEMPIO QUELLO STORICO D'INTRODURRE UNA REALE LIBERALIZZAZIONE NEL SETTORE FERROVIARIO, IN PRIMO LUOGO SEPARANDO, IN TERMINI REALI E NON ESCLUSIVAMENTE VIRTUALI, LA GESTIONE DELL'ATTIVITÀ DI TRASPORTO DALLA GESTIONE DELL'INFRASTRUTTURA. IN ALTRE PAROLE, "SEPARANDO" TRENITALIA DA RETE FERROVIARIA ITALIANA-RFI, OGGI UNITE ALL'INTERNO DELLA HOLDING FS. SU TALE PROBLEMA SI È GIÀ ESPRESSA DIVERSE VOLTE IN PASSATO L'AUTORITÀ PER LA CONCORRENZA, SOTTO LA DIREZIONE DELL'ATTUALE MINISTRO CATRICALÀ, SENZA MOLTI RISULTATI, COME DIMOSTRA LA LUNGA VICENDA DEL REGOLAMENTO DI ACCESSO ALLA RETE PREDISPOSTO DA RFI E RITENUTO DALLE IMPRESE CONCORRENTI DI TRENITALIA FORTEMENTE PENALIZZANTE. MOLTI ALTRI ARGOMENTI NECESSITANO DI UNA "REGOLAZIONE", DAL PROBLEMA DELLE LICENZE DEI TAXI, TEMA OGGI D'ATTUALITÀ, A QUELLO DELLE GARE PER IL TRASPORTO PUBBLICO LOCALE. MA RIMANENDO SUL TRASPORTO, E IN PARTICOLARE SU QUELLO MERCI, FORSE PRIMA DI UN'AUTORITÀ SERVIREBBE UNA POLITICA, SERVIREBBE CAPIRE E DECIDERE QUELLO CHE SERVE FARE, AD ESEMPIO PER I PORTI, PER RIPROPORRE L'INTERMODALITÀ, OGGI IN AGONIA, PER SVILUPPARE LA LOGISTICA.

Rome is waiting for you...



www.ifwla-rome2012.com

IFWLA 2012 >

ROMA
MMXII

> 14 - 16 MAGGIO <
Palazzo dei Congressi, EUR

IFWLA 2012 >

ROME
LOWE

LOGISTICS AND
WAREHOUSING
EXHIBITION



Convention ed Expo, un'occasione unica per la Community logistica di incontrarsi, confrontarsi e fare business in un contesto internazionale. Il programma comprende convegni e workshop sui temi più attuali del settore. In calendario: parchi logistici e city logistics, modelli finanziari per la logistica ed e-logistics. Evento B2B: programmazione anticipata degli incontri per la personalizzazione e ottimizzazione della propria agenda appuntamenti. Un'opportunità per sviluppare il proprio business e creare rete.

... to increase logistic culture

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 a Tiziano Barone
È NATA A VENEZIA
LA LOGISTICS ACADEMY

12

Intervista a Carlo Mearelli
ASSOLOGISTICA DAVANTI
A IMPEGNI DECISIVI

20

Aziende
LA TECNOLOGIA,
CARTA VINCENTE DI TESI

26

Ricerca
CONTRACT LOGISTICS:
SPUNTI PER I 3PL

35

FOCUS 1 - Mercato dell'immobiliare logistico
INVESTIMENTI
IN CALO

45

Trasporto Marittimo
TEMPI MOLTO DURI
PER LE NAVI BULK CARRIER

51

Intervista a Orazio Stella
LA MAERSK HA CHIUSO
IN CRESCITA IL 2011

55

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

8

DALLE AZIENDE

10

REALTY IN MOVIMENTO
unicar

PARTNER NEI PROBLEMI
Leader nelle soluzioni

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

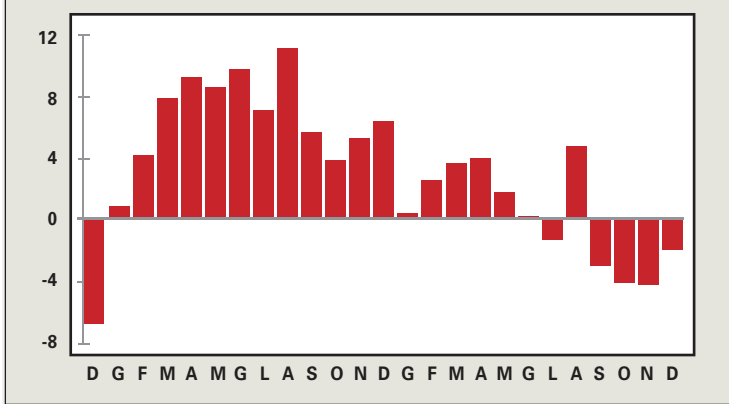
Sacer - Ud
Somet - No
Tecnamarca - Tv
Ve.Mo. Car - Va
Veyal - Pd
Filiale Ravenna
Filiale Torino

Yale
People. Products. Productivity.



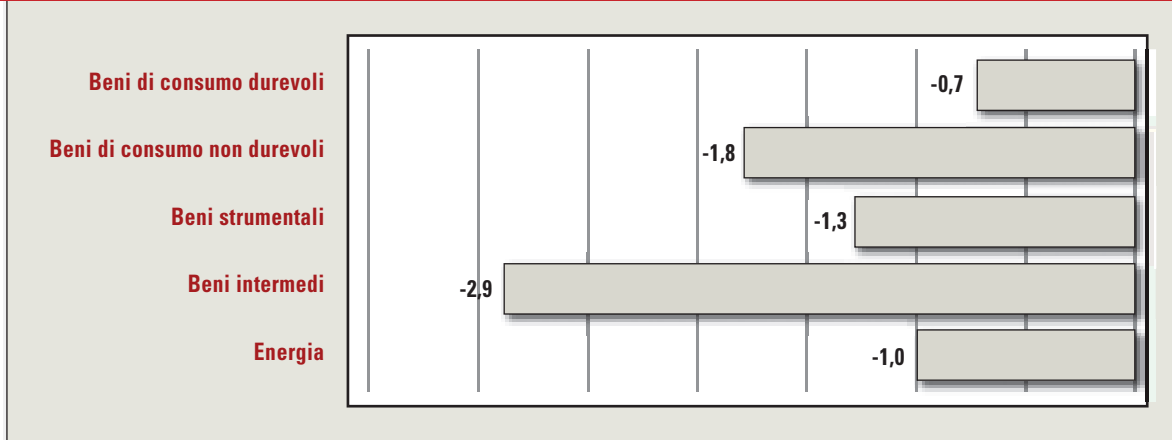
L'Italia in recessione

Produzione industriale (da dicembre 2009 a dicembre 2011) Fonte: ISTAT



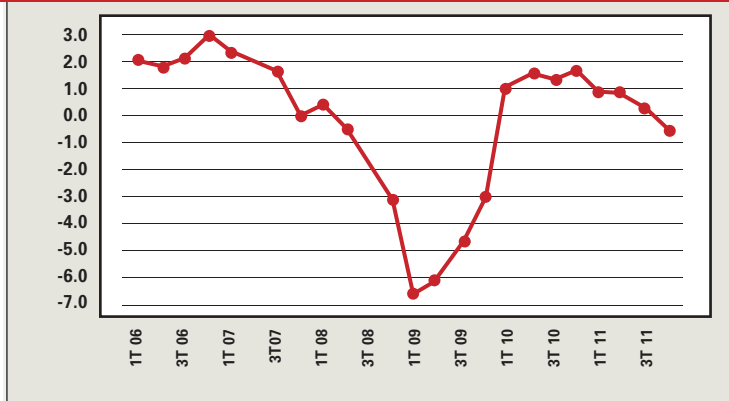
L'Italia è entrata in recessione anche sotto l'aspetto "tecnico", avendo segnato un valore negativo del Pil per due trimestri consecutivi. Infatti, secondo le stime preliminari, l'Istat ha rilevato che nel IV trimestre dell'anno scorso il prodotto lordo interno del nostro paese, corretto per gli effetti del calendario e stagionalizzato (ossia depurato dalle fluttuazioni stagionali dovute a fattori meteorologici, legislativi, consuetudinari), è diminuito dello 0,7% sul trimestre precedente e dello 0,5% rispetto al IV trimestre del 2010. Questo risultato è la sintesi di dinamiche settoriali del valore aggiunto positive per l'agricoltura, negative per l'industria e sostanzialmente stazionarie per il settore servizi. Complessivamente, nel 2011, il Pil, corretto per gli effetti del calendario (l'anno ha avuto tre giornate lavorative in meno ri-

Produzione industriale per raggruppamento principale di industrie (dicembre 2011) Fonte: ISTAT



Prodotto interno lordo

Fonte: ISTAT



spetto al 2010), è aumentato dello 0,4%. Il dato negativo del Pil del IV trimestre si è andato ad aggiungere a quello, sempre di segno meno, del III sul II trimestre, quando si verificò la flessione dello 0,2. Quindi, come dicevamo, si è registrato un "percorso" di sei mesi in "negativo", e ciò significa recessione.

Il tallone di Achille del nostro sistema produttivo è l'industria: nel trimestre ottobre-dicembre del 2011 l'indice della produzione industriale è sceso del 2,1% rispetto al trimestre precedente. Nella media dell'intero anno, la produzione non ha registrato variazioni rispetto all'anno precedente: è rimasta ferma. Esaminando i singoli settori di attività economica, nel dicembre 2011, in confronto allo stesso mese del 2010, si sono avuti in crescita il farmaceutico (più 10,1%), la fabbricazione di prodotti elettro-

Stime di crescita 2012-2013

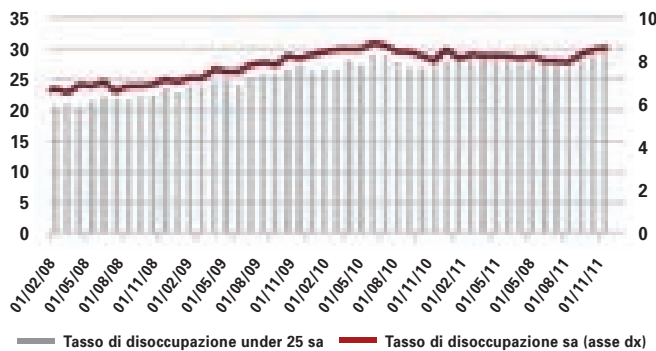
Fonte: BMPS

	Area Euro		Italia		Usa	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Citigroup	-1,2%	-0,2%	-1,9%	-1,1%	1,9%	1,9%
Morgan Stanley	-0,7%	0,9%	-1,0%	0,2%	2,2%	1,8%
J.P. Morgan	-0,7%	0,3%	-1,7%	-0,7%	2,5%	2,5%
Bank of America	-0,6%	NA	-0,7%	NA	2,1%	NA
BMPS	-0,4%	0,5%	-1,1%	0,1%	1,7%	1,6%

Stime di Banca Monte Paschi Siena a confronto con altre valutazioni

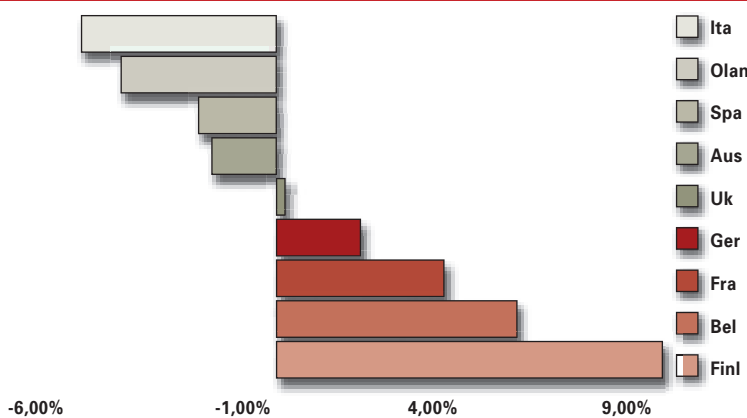
Il mercato del lavoro

Fonte: Istat



Potere d'acquisto delle famiglie (in rapporto al 2008)

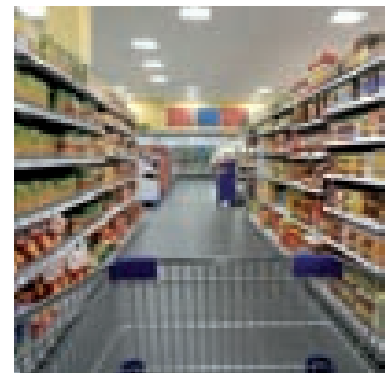
Fonte: Eurostat



nici (più 7,2%) e quella di macchinari e attrezzature (più 7,1%); in calo l'industria del legno (meno 0,9%), le attività manifatturiere (meno 1,2%), la metallurgia (meno 3,4%), la produzione chimica (meno 3,8%), la fabbricazione di apparecchiature elettriche (meno 9,3%), le industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori (meno 10,9%) e la fornitura di energia elettrica e gas (meno 12,9%).

Segnali più confortanti vengono dall'export-import: nell'ultimo trimestre 2011 si è avuta una crescita delle esportazioni dell'1,9% rispetto al trimestre precedente. Nell'intero anno l'export è aumentato dell'11,4% sul 2010 (con una crescita del 14,9% sui mercati extra Ue e dell'8,8% su quelli comunitari). A prezzi correnti, nel 2011, le esportazioni sono aumentate rispetto al 2008, ultimo anno di espansione prima della crisi, di circa il 2%. Per l'intero scorso anno, la bilancia commerciale è in deficit di 24,3 miliardi di euro (30 miliardi nel 2010), quella esclusi i prodotti energetici è in forte saldo per 37,1 miliardi (22 nel 2010), mentre quella energetica peggiora (61,4 miliardi contro 52).

Da questi dati emerge l'esigenza per il governo e per il sistema produttivo nazionale di rilanciare la domanda interna che non riesce a ripartire ed anzi registra continui segnali di debolezza: i consumi restano in forte affanno. Le vendite al dettaglio proseguono nel trend negativo (meno 1,8% anno su anno a novembre 2011 da meno 1,4% di ottobre) e la fiducia dei consumatori si mantiene invariata a 91,6 punti, contrariamente alle attese degli analisti che si attendevano un miglioramento, seppur minimo. Anche l'inflazione resta alta: a gennaio 3,2% anno su anno.



Indicatori a confronto

Fonte: BMPS

Indicatore	Periodo	USA		Area Euro		Italia	
		Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente
<i>Pil a/a</i>	Q4 2011	2,8	1,8	1,3*	1,6	0,2*	0,7
<i>Produzione industriale a/a</i>	dicembre-2011	2,9	3,8	-0,3	1,0	-4,1	-4,1
<i>CPI a/a</i>	gennaio-2011	3,0**	3,4	2,7	2,8	3,2	3,3
<i>CPI core a/a</i>	dicembre-2011	2,2	2,2	1,6	1,6	2,5	2,4
<i>Disoccupazione</i>	dicembre-2011	8,3***	8,5	10,4	10,4	8,9	8,8

*relativa al 3Q **relativa al mese di dicembre ***relativa al mese di gennaio
N.B. Per l'inflazione italiana si considera Nic+tabacco

USA: indice PMI sulle aspettative

	Dato Gen. 2012	Dato Dic. 2011	Scostamento	Direzione prevista	Andamento	Trend*
<i>PMI</i>	54,1	53,1	+1,0	Crescita	Più veloce	30
<i>Nuovi ordini</i>	57,6	54,8	+2,8	Crescita	Più veloce	33
<i>Produzione</i>	55,7	58,9	-3,2	Crescita	Più lento	32
<i>Occupazione</i>	54,3	54,8	-0,5	Crescita	Più lento	28
<i>Consegne fornitore</i>	53,6	51,5	+2,1	Rallentamento	Più veloce	31
<i>Rimanenze</i>	49,5	45,5	+4,0	Contrazione	Più lento	4
<i>Scorte clienti</i>	47,5	42,5	+5,0	Rallentamento	Più lento	2
<i>Prezzi</i>	55,5	47,5	+8,0	Crescita	Da flessione	1
<i>Ordini inevasi</i>	52,5	48,0	+4,5	Crescita	Da contrazione	1
<i>Esportazioni</i>	55,0	53,0	+2,0	Crescita	Più veloce	3
<i>Importazioni</i>	52,5	54,0	-1,5	Crescita	Più lento	2
ECONOMIA IN GENERALE			Crescita	Più veloce		32
Settore manifatturiero			Crescita	Più veloce		30

*Numero di mesi nei quali il dato segue la stessa tendenza

Gli ultimi 12 mesi

Mese	PMI	Mese	PMI
Gen. 2012	54,1	Lug. 2011	51,4
Dic. 2011	53,1	Giù. 2011	55,8
Nov. 2011	52,2	Mag. 2011	54,2
Ott. 2011	51,8	Apr. 2011	59,7
Set. 2011	52,5	Mar. 2011	59,7
Ago. 2011	52,5	Feb. 2011	59,8

Media per 12 mesi = 54,7
Dato più alto = 59,8
Dato più basso = 51,4

Stati Uniti

Gli Usa continuano in una lenta crescita, giudicata "moderata" e "vulnerabile". In aiuto c'è sempre la Fed che ha annunciato che i tassi d'interesse resteranno "eccezionalmente bassi" sino alla fine del 2014. Intanto sta crescendo la fiducia nel paese: l'indice Pmi riferito a tutto il territorio nazionale è in recupero, negli ultimi tre mesi è salito di 2,3 punti, ritornando sui valori segnati nel maggio 2011. Anche i nuovi ordini all'industria sono considerati in progressione. A sorpresa, passi avanti si sono registrati sul piano del lavoro: a gennaio il tasso di disoccupazione è sceso a 8,3%.

LES ECHOS

Al tramonto le ambizioni della Loi Grenelle?

In Francia, il Consiglio economico, sociale e ambientale ha emesso il 15 febbraio un "verdetto" molto pesante sulle grandi ambizioni contenute nella famosa Loi Grenelle, voluta nel 2007 dal presidente Nicolas Sarkozy e da lui considerata come un "fiore all'occhiello" della Repubblica. I saggi del Palais d'Iena, sollecitati dal primo ministro Francois Fillon a esprimere un parere sull'attuale bilancio e sul "percorso" della legge, non hanno avuto dubbi e si sono espressi

nella loro dichiarazione, assunta quasi unanimemente (si sono registrati 180 voti a favore e 12 astensioni), in maniera tanto chiara quanto dura. "Le dinamiche messe in moto dalla legge si sono arenate, in primo luogo, a causa di un processo legislativo molto complicato - due leggi, più di 200 decreti, se-

guiti da circa mille testi attuativi - al quale si sono aggiunte le difficoltà sorte con la crisi economica. Nel corso del tempo la legge ha progressivamente perso il suo slancio, trovando grandi difficoltà su due dossier fondamentali: l'abbassamento delle emissioni nocive industriali e il trasporto. Su quest'ultimo tema, l'ambizione di sviluppare il trasporto merci su ferrovia e la possibilità di avere mezzi di trasporto collettivi e una mobilità più 'dolci', più ecosostenibili paiono abbandonate. Il calo del trasporto ferroviario merci è un rivelatore delle difficoltà nell'applicazione della legge", ha sintetizzato Pierrette Crosemarie, portavoce del Consiglio. Il problema centrale, ha proseguito Crosemarie, del trasporto merci su rotaia è che la tassa prevista per il suo sviluppo non ha ancora visto la luce, nonostante fosse stata programmata per il 2010. "È stata così tante volte procrastinata che appare coerente oggi chiedersi se mai diverrà una realtà", ha detto il portavoce del Consiglio. Tale tassa avrebbe dovuto alimentare l'Agenzia nazionale per il finanziamento delle infrastrutture per una quota di 800 milioni annui. Sulla reale volontà di introdurre la tassa c'è un altro interrogativo: tre regioni hanno già ottenuto, prima della sua esistenza, un'esenzione, data la loro lontananza con i grandi assi europei. ■



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

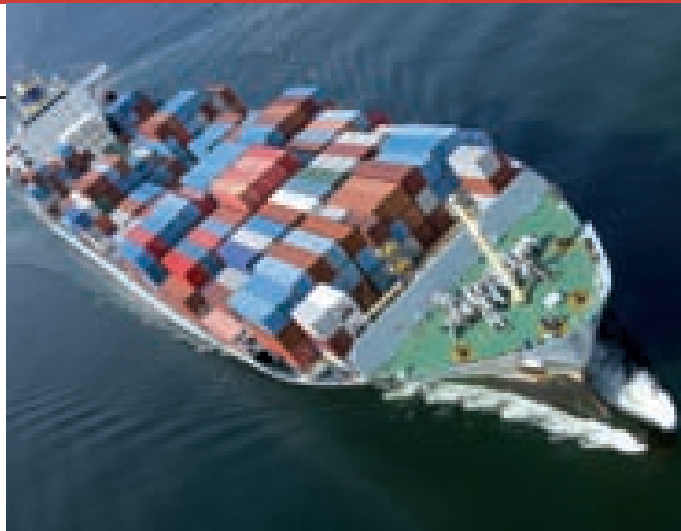
In memoria di Sergio Rossato

Il rettore dell'Università di Padova Giuseppe Zaccaria ha consegnato i riconoscimenti del premio Sergio Rossato rivolto a tesi di laurea con a tema la logistica. Il premio è stato istituito dall'interporto padovano per ricordare Sergio Rossato, direttore generale dal 1992 fino alla sua prematura scomparsa nel maggio del 2010. Ad aggiudicarsi il premio sono stati Alessandro Ceriani ed Eleonora Simone, studenti della facoltà di ingegneria dell'Università Carlo Cattaneo Liuc di Castellana, Varese, per la tesi "Caratterizzazione dei flussi logistici nel settore del largo consumo". "Il premio intitolato alla figura di Sergio Rossato ha una duplice valenza: da un lato, ricordare il nostro direttore generale, una figura eccezionale sia sotto l'aspetto umano che professionale, e, dall'altro, contribuire alla diffusione di una cultura della logistica attraverso un sostegno ai giovani", ha detto il presidente dell'interporto Sergio Giordani.

Sergio Rossato era nato a Volterra nel 1945. Laureato in architettura alla Luav di Venezia, iniziò a lavorare subito nell'ufficio tecnico del Consorzio Zip. Nei primi anni '70, collaborò attivamente all'ideazione e alla realizzazione delle prime strutture interportuali padovane, fra le quali poi passò con ogni impegno il resto della sua vita. Oltre che direttore generale dell'interporto, fu anche amministratore delegato di Padova Container Service, la società che inserì pionieristicamente l'interporto nel settore della terminalistica.

Incontro Uir-Uic a Parigi

Alessandro Ricci, presidente dell'Unione Interporti Riuniti-Uir, ha incontrato a Parigi Jean-Pierre Loubinoux, direttore generale dell'International Union of Railways-Uic. Nell'incontro sono stati individuati una serie di percorsi sui quali sviluppare azioni comuni. Information Technology, best practices, corridoi di trasporto merci, dialogo con la commissione europea sono solo alcuni dei capitoli sui quali le due associazioni lavoreranno insieme nei prossimi mesi per migliorare l'intermodalità che in Italia ha in gran parte base nelle strutture interportuali. La Uic ha al suo interno un gruppo di lavoro, Combined Transport Group, costituito da esperti e rappresentanti del mondo ferroviario che si occupa di trasporto combinato: è soprattutto con tale gruppo che inizierà a collaborare la Uir. "Gli interporti italiani sono una realtà unica in Europa che vanta numerosi tentativi di imitazione, ma la nostra storia, il nostro ruolo, le nostre specializzazioni, il nostro stretto legame con il settore produttivo nazionale fanno dei nostri interporti infrastrutture determinanti per il sistema logistico del paese", ha detto Ricci.



Richieste dell'Assoporti

Il consiglio direttivo dell'Assoporti si è riunito per valutare le recenti norme varate dal governo, in particolare il decreto "Milleproroghe" e quello sulle liberalizzazioni, per tutti gli aspetti che potevano riguardare il settore portuale. Dopo un giudizio complessivamente positivo sulle manovre, il consiglio ha deciso di chiedere al governo di integrare le misure decise con altre centrate sul riconoscimento dell'autonomia finanziaria alle Autorità portuali, da anni al centro del dibattito sulla riorganizzazione dell'attività negli scali nazionali, la semplificazione delle procedure per le autorizzazioni dei dragaggi nei porti, la rivisitazione delle norme relative all'extragetito dell'Iva e alle tasse portuali, per ottenere lo sblocco sul loro adeguamento. Al centro della discussione poi ulteriori proposte da inviare al governo in merito al cosiddetto decreto "Semplificazioni". Tra queste la questione della non applicabilità dell'Ici nell'ambito portuale. Gli interventi richiesti - ha sottolineato il consiglio - sono sempre più necessari per la ripresa della competitività del sistema paese e per la stabilizzazione sociale.

La Db Schenker in Gran Bretagna

Alexander Hedderich, amministratore delegato di Db Schenker, parlando all'ambasciata polacca a Londra, ha annunciato che nel prossimo settembre verrà raddoppiato da parte della compagnia tedesca il servizio merci tra Londra e Wroclaw, in Polonia. Il primo servizio su questo percorso, a scadenza settimanale, è stato avviato nel novembre dell'anno scorso e ha avuto notevole successo. Da qui l'intenzione di raddoppiarne la frequenza. La distanza viene coperta in 60 ore. La puntualità del servizio nei primi tre mesi di attività è stata alta, i treni dalla Polonia viaggiano a pieno carico verso la Gran Bretagna e nel ritorno sono riempiti per il 70%. Regolarmente viaggiano componenti automotive della Hyundai e cioccolata della Cadbury e

della Kraft Food. "Questo treno è la dimostrazione pratica che quando i servizi su rotaia vengono svolti con qualità non hanno difficoltà a trovare clienti", ha commentato Hedderich, che ha anche aggiunto l'intenzione dell'impresa ferroviaria tedesca di incrementare la propria presenza in Gran Bretagna.

Assollogistica, nuove nomine

Dopo la recente assemblea, pubblichiamo di seguito il nuovo organigramma dell'associazione: Carlo Mearelli (Argol) è stato eletto presidente; cinque sono i vicepresidenti: Sebastiano Grasso (Sogemar), Nereo Paolo Marcucci (Medcenter Container Terminal), Giancarlo Russo (Taranto Container Terminal), Alvaro Spizzica (Cim Interporto Novara), Damaso Zanardo (Zanardo Servizi Logistici); membri del consiglio: Uccio Albarelli (Albarelli), Antonio Ascari (Nd Logistics Italia), Paolo Baracchi (Kuehne+Nagel), Luigi Bartelloni (Porto industriale di Cagliari Cict); Stefano Bianconi (Columbus), Giuseppe Bongiorno (Fbh), Giuseppe Bortolussi (Interporto Centro Ingresso Pordenone), Marco Buslacchi (Magazzini Generali Doganali Vercelli), Paolo Catalano (Fiege Logistics Italia), Gabriele Cornelli (Logistica Uno Europe), Fabrizio Coscione (Interporto Santa Palomba), Francesco Pietro Crivelli (Hupac), Nicola Di Sarno (Interterminal), Carlo Dolza (La Ticino Trasporti), Adriano Federici (Central Frigor Marconi), Milena Fico (Tcr), Marcello Fremura (Sintermar), Flavio Gandini (Bio), Fabrizio Gandino (Ceva Logistics Italia), Andrea Gentile (Doks Cereali), Luciano Greco (Interporto Padova), Pierre-Jean Lorrain (Gefco Italia), Giorgio Maranzana (Terminal Intermodale di Trieste Ferneti), Carlo Mistretta (Sdag), Michele Montalti (Magazzini Generali Raccordati Cesena), Eugenio Muzio (Polo Logistico di Mortara), Gian Paolo Naef (Ceva Logistics Holding Italy), Angelo Piffer (Class), Vittorio Poggio (Interporto Rivalta Scrivia), Roberto Prada (Number1 Logistics Group), Renato Praduroux (Autoporto Valle d'Aosta), Alessandro Ricci (Interporto Bologna), Giuseppe Rocco (Solacem), Aldo Rosada (Consorzio Gestione Servizi), Roberto Rubboli (Sapir), Marco Simonetti (La Spezia Container Terminal), Giorgio Spadoni (Omtra), Francesco Tavassi (Temi), Luigi Terzi (Fastlog), Pier Luigi Toffalori (Consorzio Zai - Interporto Quadrante Europa Verona), Sergio Treichler (Sviluppo Chimica), Paolo Zampieri (Servizi Logistici), Aurelio Zilio (Geodis Logistics); collegio revisori dei conti: effettivi, Mino Buslacchi (Magazzini Generali Doganali Vercelli), Giorgio Farneti (Sapir), Aldo Morgavi (Interterminal); supplenti, Carola Bosetto (Cim Interporto Novara), Gaetano Frangi (Magazzini Generali Raccordati Cesena); collegio dei probiviri: Luciano Valbonesi (Tcr); segretario generale: Jean-Francois Daher. ■

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS SpA

Via Idiomì, 3/24 - 20090 Assago (MI)

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

Nuovi transpallet Cgm

La Compagnia Generale Macchine-Cgm, distributore unico di Cat Lift Trucks in Italia, ha presentato la nuova gamma di transpallet elettrici Cat "uomo a terra", completamente ridisegnata, che comprende tre modelli con portate di 16, 18 e 20 quintali, denominati rispettivamente Npp16n2, Npp18n2 e Npp20n2. Grazie all'adozione di numerose soluzioni tecniche innovative, i nuovi transpallet offrono una maggiore robustezza, una più lunga durata e una significativa riduzione dei costi complessivi di manutenzione. Molti anche i miglioramenti tesi ad aumentare la comodità d'uso e la sicurezza. Ad esempio, tra le innovazioni finalizzate all'aumento della robustezza e della durata sono comprese l'adozione di un telaio completamente chiuso; il gruppo trazione con i riduttori a bagno d'olio; un nuovo controller unificato per le funzioni di trazione e sollevamento; il nuovo disegno delle forche; le ruote stabilizzatrici, che preven- gono danni sulle pavimentazioni sconnesse. Nel corso del 2012 questa nuova gamma sarà arricchita da varianti con pedana e "ergolift", ossia da forche sollevabili per picking leggero.

Hormann: pedana di carico con tecnologia Rfid

Hormann, azienda leader nella produzione di tecnologie di carico-scarico, ha presentato di recente una pedana di carico con tecnologia Rfid integrata che permette un sicuro riconoscimento dei tag Rfid applicati ai pallet. Spesso questi tag, se si trovano nella parte inferiore dei pallet, non vengono letti dalle antenne posizionate nella parte superiore o laterale della stazione di carico, sia perché il percorso del segnale è troppo lungo sia perché la trasmissione è disturbata dalla merce posizionata sul pallet. Le antenne integrate nella pedana di carico sono invece più vicine, cosicché i dati possono essere letti in maniera affidabile. A seguito di investimenti e accurate ricerche, l'azienda è oggi in grado di equipaggiare pedane di carico con antenne speciali, ottenendo due importanti risultati: i segnali non vengono schermati dall'acciaio e la stabilità nonché la durata della pedana non vengono compromesse. Con questa tecnica Rfid integrata nella pedana di carico viene offerto anche un altro vantaggio: il sistema, a differenza di altre soluzioni, non può essere danneggiato. Inoltre, la comunicazione tra pedana e software dell'antenna avviene via cavo, garantendo una trasmissione dati più sicura rispetto ai sistemi basati sulla trasmissione radio.



Dal primo febbraio, come ha sottolineato in particolare Cargolux ai propri clienti, sono diventate più severe le norme di sicurezza sulla posta e sulle merci trasportate per via aerea in ingresso nel territorio dell'Unione europea provenienti da paesi terzi. Infatti, da febbraio è entrato in vigore il regolamento comunitario 859/2011 che impone in materia misure più rigide.

Ups, risultati record

"Ups ha registrato risultati record nel quarto trimestre del 2011 in termini di volumi, ricavi e redditività", ha dichiarato Scott Davis, presidente e amministratore delegato della società. Nel trimestre, infatti, ha consegnato 1,13 miliardi di pacchi con un incremento del 3,6% sullo stesso periodo dell'anno precedente. In particolare, durante le festività, i volumi a livello mondiale sono stati superiori alle aspettative superando in cinque giorni diversi i 25 milioni di pacchi, incluse due giornate nelle quali ne sono stati consegnati oltre 27 milioni. Grazie al traino dell'e-commerce, Ups ha consegnato durante la stagione di punta delle spedizioni 480 milioni di pacchi. Il volume medio giornaliero per il trimestre in esame è aumentato del 3,8% trainato da un'intensa attività di acquisti via internet. Infatti, Ups My Choice, la nuova soluzione per consegne dedicate al cliente finale, ha registrato un successo notevole: nei tre mesi, il servizio, una novità assoluta per il settore, ha superato le aspettative con oltre 750 mila abbonati. Il volume delle esportazioni è aumentato del 4,5%, registrando per la prima volta nella storia di Ups oltre un milione di pezzi in media su base giornaliera. Su tale aumento hanno inciso notevolmente le esportazioni europee e la crescita delle spedizioni infraregionali in Asia.

Schneider Electric usa Zetes

Schneider Electric, specialista mondiale nella gestione dell'energia, esporta i suoi prodotti in oltre cento paesi, partendo dal proprio centro logistico situato a Sant Boi de Llobregat, Barcellona. In tale centro, è stata sviluppata e installata dalla Zetes, leader nel mercato europeo per i servizi d'identificazione automatica di merci e persone, una soluzione tesa a verificare in maniera più veloce e accurata le spedizioni in partenza. Il processo in precedenza era il seguente: terminata la preparazione di un ordine, veniva assemblato il pallet in funzione della lista di spedizione prevista e la corretta disposizione delle scatole era verificata mediante lettori manuali di codici a barre. Tale processo è stato ora del tutto automatizzato grazie alla tecnologia della Zetes basata sulle immagini Visidot, che consente l'acquisizione istantanea, con un'unica lettura, di centinaia di codici a barre. I dati di ogni pallet sono archiviati a scopo di reporting ed elaborazione statistica: Le immagini sono conservate come prova visiva dell'avvenuta consegna di un ordine e delle sue condizioni. Vincent Lamarche, manager del centro di Saint Boi, ha sottolineato: "Per noi è molto importante avere un sistema affidabile che ci permetta di ridurre al mi-

nimo gli inconvenienti e, qualora si verificassero, di essere in grado di prendere misure preventive immediate. Siamo molto soddisfatti del sistema Visidot di Zetes perché è in grado di soddisfare gli elevati standard di eccellenza a cui puntiamo nei nostri processi".

Il pallet extra light

Il 2012 si è aperto con due importanti novità per Palletways, società leader nel trasporto espresso di merce su pallet: una nuova tipologia di pallet extra light e l'organizzazione dell'intera offerta commerciale su due linee prodotto, "leggera" e "pesante". Extra light è un prodotto ideale per trasportare merce voluminosa e leggera, con peso pallet fino a 450 chilogrammi. "L'abbiamo studiato pensando a settori come l'agroalimentare, per prodotti, ad esempio come succhi di frutta, da forno, confetture, pasta, destinati al retail oppure alle calzature destinate a catene organizzate o al merchandising, ma si presta ovviamente a molti altri usi", ha detto Albino Quaglia, neo amministratore delegato di Palletways Italia, appena insediatosi a capo della gestione operativa. ■

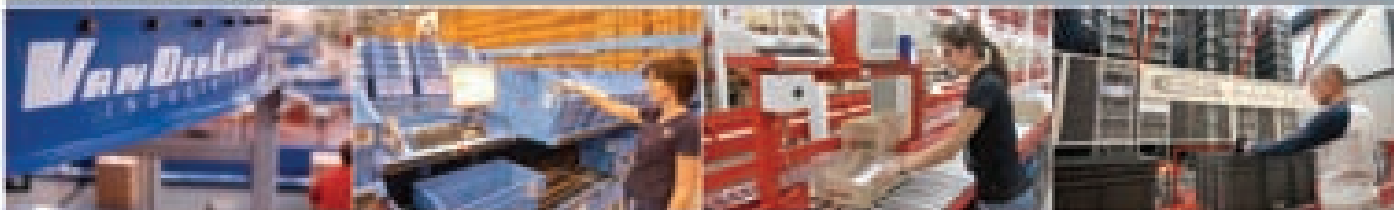
Vanderlande



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

Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

www.vanderlande.com



È nata a Venezia la Logistics Academy

Il presidente Tiziano Barone spiega le finalità e gli obiettivi di questa iniziativa che mira a realizzare percorsi formativi di eccellenza anche con la collaborazione di operatori logistici.

di **Carlo Ponti**



TIZIANO BARONE

Nel contesto universitario italiano, la “scienza” della logistica non ha mai trovato spazio. È stata una materia per lungo tempo addirittura ignorata. Oggi paghiamo lo scotto di un simile atteggiamento, e lo paghiamo due volte a causa dell’attuale situazione economica che ci dovrebbe spingere in tutti i processi produttivi, in tutte le azioni che coinvolgono l’industria, il lavoro, la distribuzione dei beni, il trasporto, a razionalizzare, a ottimizzare i comportamenti a tutti i livelli. Nel settore della logistica troviamo spesso particolari difficoltà a intraprendere questa strada anche per mancanza di una preparazione adeguata, di un retroterra culturale che aiuti a innovare, a capire le nuove esigenze e le nuove possibilità.

In tale situazione, può e deve trovare spazio la formazione professionale a tutti i livelli, dal più basso al più alto, certamente una formazione che garantisca “ritorni” importanti. Di tutto ciò parliamo con Tiziano Barone, presidente del Consorzio formazione logistica intermodale-Cfli, ente di formazione dell’Autorità portuale di Venezia e presidente della neonata Logistics Academy. Poniamo al centro della nostra intervista proprio quest’ultima iniziativa.

AVETE LANCIATO QUESTO NUOVO MARCHIO. QUALI SONO LE FINALITÀ CHE INTENDETE PERSEGUIRE?

■ Siamo partiti dall’esperienza che come Cfli stiamo portando avanti dal 1993 e con ottimi risultati. Proprio da questa esperienza, così come dalla realtà che viviamo tutti i giorni in materia di logistica e di trasporto, abbiamo intercettato un bisogno che sta sempre più emergendo dal settore: avere a disposizione una formazione professionale di primo livello. La Logistics Academy lavorerà in questo settore, portando avanti attività formative attraverso seminari, convegni, specifici workshop. L’idea è sorta e si è consolidata, oltre, come dicevo prima, intercettando specifici bisogni del settore, anche dalla collaborazione tra il Consorzio Cfli e l’Università

IUAV di Venezia, che ha dato vita a diversi master di un giorno con risultati molto brillanti. Ad esempio, nel 2011, il primo seminario, intitolato “Make or Buy”, dedicato alle scelte strategiche che un’azienda deve fare di fronte al problema se dare le attività logistiche in outsourcing o tenersele in casa, ha riscosso un successo con partecipanti giunti da tutta Italia. Lo stesso è avvenuto per il secondo, “Acquisto di servizi di trasporto”, e il terzo tenuto all’inizio di quest’anno,



“Scorte come fattore di competitività”. Su questa linea vogliamo progettare un’attività costante sotto l’egida, autonoma, della Logistics Academy.

CHE CARATTERISTICA HANNO AVUTO I MASTER DI CUI HA PARLATO E CHE MI PARE DA QUANTO DICE CHE SARÀ QUELLA CHE CONTRADDISTINGUERÀ L’ACADEMY?

■ Nella scelta dei docenti non ci siamo tanto rivolti agli accademici, a professori universitari, ma principalmente a responsabili della logistica di grandi imprese. Quindi, a persone che si confrontano quotidianamente con le problematiche logistiche, alle quali devono trovare soluzioni. Non solo, ma abbiamo cercato di coinvolgere nei corsi anche gli stessi allievi, che erano già impegnati nel settore. Ciò ha portato a non creare un semplice rapporto verticale docente-allievo, ma a far sì che le lezioni si sviluppasse anche in un rapporto interattivo tra gli stessi parte-



cipanti. Se mi è permessa questa espressione, abbiamo cercato di creare nel corso una “community” logistica. L’obiettivo è di affrontare tematiche rilevanti e trovare soluzioni, proposte molto legate alla realtà, al concreto, alla specializzazione.

AVETE IN PROGRAMMA PER FINE FEBBRAIO, COME LOGISTICS ACADEMY, UN SEMINARIO INTITOLATO “VENDIAMO MELE O CONTAINER?”. S’ISPIRA AGLI STESSI PRINCIPI?

■ Indubbiamente. Affrontiamo il tema delle tecniche di vendita. Il titolo, un po’ provocatorio, vuole sottolineare che quando vendiamo un prodotto dobbiamo sottolineare e valorizzare al massimo le sue peculiari caratteristiche e bisogna essere capaci di farlo, bisogna specializzarsi su un simile tema.

LA FORMAZIONE NEL NOSTRO PAESE, AL DI LÀ DELLE VOSTRE ESPERIENZE, STORICAMENTE NON HA DATO RISPOSTE APPREZZABILI, NON HA DATO SPESSO, IN ALTRE PAROLE, RISULTATI. QUINDI, CREDO ABBIAMO PERSO CREDIBILITÀ. QUESTO PUÒ ESSERE PER VOI UN PROBLEMA OGGETTIVO?

■ Oggi, indubbiamente, per la crisi da un lato, per le cose che lei ha appena detto dall’altro, si fa fatica a fare formazione. Si tende a non pagare i corsi, anche perché sono state poche in generale le risposte ad alto livello. L’obbligo

attualmente per chi fa formazione è di assicurare ritorni, di trasformare la spesa per il corso in un effettivo investimento, che come tale, appunto, deve garantire un ritorno. Questa è la linea guida della Logistics Academy. Credo che sarà utile in particolare per la realtà del nord est. Le faccio un esempio, ci sono stati diversi tentativi di promuovere e sviluppare una filiera logistica che collegasse Venezia con Padova, il porto con l’interporto, ma hanno avuto poco successo. Le motivazioni sono diverse, ma credo sia fondamentale il fatto che attori importanti della filiera logistica sono ancora gli autotrasportatori o piccole aziende di natura familiare, ossia un mondo che difficilmente dedica tempo alla formazione. Se però guardiamo a quanto sta accadendo nel mondo, dove si stanno sempre più affermando forme di aggregazione, si stanno cercando sempre più sinergie in tutti i settori, è evidente che dobbiamo trovare e dare risposte sul fronte della formazione. Noi dicevamo che “piccolo è bello”, può essere ancora vero se questa formula riesce a dare valore aggiunto, se cresce, se si aggiorna e se si trovano sinergie. Una strada che dobbiamo percorrere con obiettivi di alto livello nel cammino formativo. Credo che il nostro futuro, in particolare nel nord est si giocherà proprio su questo terreno. ■



L'economia spiegata ai bimbi

di Franco De Renzo

Volentieri pubblichiamo questa lezione che il dottor De Renzo ha tenuto a bambini delle elementari. Molto probabilmente, oggi, abbiamo la necessità, per poter "ridisegnare" tanti comportamenti usuali nel nostro paese, di parlare alle ultime generazioni spiegando loro ciò che è giusto fare.

All'origine tutti gli uomini e le donne dovevano prendersi cura di qualsiasi cosa fosse loro necessario. Oggi è facile: si apre il frigorifero e si prende quello che si vuole. Ma immaginiamo cosa succedeva alle prime luci del giorno ai nostri progenitori. Il primo pensiero doveva essere: come faccio a procurarmi il necessario per sopravvivere? Ognuno si cibava di quanto riusciva ad ottenere. Magari, qualcuno mangiava solo verdure perché aveva trovato il sistema di raccogliere le erbe che crescevano nei campi, altri erano bravi nella caccia e spendevano gran parte del loro tempo per rincorrere le bestie di cui cibarsi, altri invece pescavano. Ben più tardi la gente incominciò a incontrarsi e a scambiarsi i prodotti che era stata in grado di procurarsi con quelli che altri avevano ottenuto. Era nato il baratto, la moneta non esisteva, ma in base a quanto ognuno offriva e desiderava, lo scambio dei prodotti aveva generato la prima fase del commercio.

Dopo essersi reso conto che la specializzazione portava notevoli benefici, l'uomo ha cercato di limitare gli sforzi per ottenere cose difficili, per demandarli a chi era più bravo di lui.

Non si deve andare molto indietro negli anni per rendersi conto che per molti secoli, in ogni caso, l'uomo è sopravvissuto esclusivamente coltivando la terra, facendo l'agricoltore, quasi mai per conto proprio, ma sempre per un padrone. La mezzadria, in agricoltura, è sopravvissuta fino a qualche decennio addietro. Il proprietario del terreno, lo concedeva a un agricoltore per un determinato numero di anni perché lo coltivasse, ma i frutti che la terra avrebbe dato, dovevano essere divisi a metà. La gente povera, malfamata, con poca o nulla istruzione, doveva lavorare molto per riuscire a dare da mangiare alla propria famiglia e poco tempo gli avanzava per potersi occupare di tutti quei servizi di cui c'era bisogno. Era impensabile che l'agricoltore lavorasse sodo e, poi, il raccolto potesse essergli rubato dai malintenzionati. Qualcuno doveva occuparsi di rendere giustizia, per quanto, uomini cattivi e malvagi, potevano programmare ai danni di gente inerme. Così nacque la necessità che alcuni si occupassero di problemi che altri non potevano dipanare o risolvere, per incapacità o per cattiva volontà. Le tasse non erano altro che una parte dei guadagni che erano pagate alle autorità locali per ricevere quel minimo di garanzia di essere protetti e giudicati in caso di mancanze da parte di altri.

La gente non ha mai gradito pagare le tasse, ritenendole un sopruso, soprattutto perché era impossibile verificare come le stesse fossero spese e perché, naturalmente dal proprio punto di vista, alcune voci avrebbero potuto essere distribuite in maniera diversa. Oggi nulla è cambiato, continuiamo a pensarla allo stesso modo. Le tasse sono molte, i politici spendono troppo, non siamo in grado di verificare la necessità delle spese, e quando ce ne rendiamo conto, siamo pronti a giudicarle sempre eccessive rispetto alle necessità. Un esempio: nel lontano West degli Stati Uniti, il Far West, di cui è piena la storia del cinema, gli abitanti delle case sparse nelle poche zone abitate, decisero un giorno che era giusto affidare il rispetto delle regole ad uno sceriffo, quello che andava in giro con la stella appuntata sulla camicia. Democraticamente, i cittadini si riunivano e votavano la persona che doveva assumere l'incarico e al quale dovevano riconoscere il giusto compenso perché era impegnato a tempo pieno e non poteva occuparsi d'altro. I cittadini avevano il diretto controllo dei soldi spesi e della competenza che il loro eletto doveva impiegare per ripagare la fi-



Fotolia.com

ducia che gli avevano affidato. Si può parlare di democrazia compiuta in questo caso.

Si è andati avanti per molto tempo nel crearsi sempre maggiori bisogni e, conseguentemente, ad avere la necessità di lavorare di più, per guadagnare di più. Ma come crescevano i bisogni individuali, crescevano anche le necessità di ottenere maggiori servizi pubblici, mezzi di trasporto, tribunali, ospedali, scuole. Nessun privato, neanche il più ricco, può creare un apparato tale, senza aver bisogno dell'intervento pubblico, dell'intervento dello Stato.

Oggi paghiamo tante tasse, e non è difficile sentire le lamentele del papà e della mamma quando, soprattutto alla fine dell'anno, ricevono lo stipendio con il conteggio di quanto hanno guadagnato e di quante tasse sono state trattenute. Ognuno di noi partecipa in maniera progressiva, con quello che guadagna, alle spese della collettività. La legge fondamentale della Repubblica Italiana, la Costituzione, all'articolo 53, prevede che "Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva. Il sistema tributario è informato a criteri di progressività". Ciò vuol dire che più si guadagna, più si paga. Nei Vangeli, si legge che si doveva pagare la "decima", quindi il 10% di quanto si guadagnava, o di quanto si produceva o del frutto dei prodotti pescati. Più tardi, i governanti hanno continuato ad aumentare tale percentuale, fino ad arrivare ad aliquote anche elevate.

Oggi, noi paghiamo molto, anche perché alcuni non dichiarano i propri guadagni e per le necessità di uno Stato che ormai è dappertutto, ma che noi definiamo liberale, le necessità sono sempre infinite. Non certo per scoraggiarvi, ma per la cattiva gestione di coloro che ci hanno governato negli ultimi cento anni, e soprattutto per la pessima gestione degli ultimi 30, il disavanzo (differenza tra le tasse incassate e le spese sostenute) è molto alto e ci sono stati anni in cui il totale del debito pubblico è stato superiore al 120% del Pil (ossia di tutto quanto il paese riesce a produrre), come dire che il debito accumulato è addirittura superiore a quanto si riesce a produrre in un determinato periodo.

Ogni genitore spera di lasciare qualcosa ai propri figli, lo potete vedere soprattutto con i nonni, che si preoccupano di qualsiasi cosa e spendono sempre meno, perché non si sa cosa riserva il futuro e che è sempre meglio mettere da parte qualcosa per i tempi grami. Oggi, invece di lasciare qualcosa di positivo ai nostri figli e nipoti, per la cattiva gestione di un'intera classe politica, ci ritroviamo a lasciare alle prossime generazioni debiti che, francamente, non so come possano essere pagati. Non c'è possibilità di vivere serenamente, perché l'as-

sillo del debito e degli interessi che, alle rispettive scadenze, dobbiamo pagare è molto pesante.

Forse avrete sentito qualcuno che si vantava di pagare meno tasse di quanto dovuto. La comune morale dovrebbe impedire che questi fatti incresciosi avvengano, perché è necessario tenere presente che, ad un comportamento scorretto di uno, corrisponderà certamente una maggiore tassazione per altri. Chi di voi va a catechismo sa che già duemila anni fa, anche a Gesù fu chiesto se fosse giusto pagare le tasse, e ricorderete cosa rispose prendendo e rigirando una moneta: "date a Cesare quello che è di Cesare, e a Dio quello che è di Dio". Se noi partiamo da piccole cose, ci accorgeremo che è facile comportarsi bene, senza che ciò possa essere recepito come obbligo o comando. Pensiamo alle figurine. Quando voi le comprate, aprite la bustina e le guardate. Dove mettete la bustina? Se la buttate per terra, qualcuno dovrà passare a prenderla e deve essere pagato per questo, se invece, la buttiamo nell'apposito cestino, quando passa l'incaricato lo svuota e non succede nulla. I cestini sono messi lì per questo, per non dover raccattare nulla per terra. E così risparmiamo.

Le tasse sono pagate per quello che guadagniamo dal 1° gennaio al 31 dicembre dello stesso anno. Quindi, se io fossi pagato per il tempo che vi sto dedicando - ma vi assicuro che lo faccio con estremo piacere nei vostri confronti e non per me - mettiamo 10 euro, dovrei metterli nella dichiarazione dei redditi dell'anno in corso. Ma se io ricevessi questi soldi senza emettere la fattura, sarebbero "nero" e come tale non entrerebbe nella mia denuncia e avrei evaso le tasse. Troppa gente non paga le tasse regolarmente, ed è per questo che noi tutti dobbiamo pagare molte più tasse di quelle che, invece, dovremmo. È necessario anche tenere presente che quando parliamo di tasse, non sono solo quelle che ci sono trattenute dalla busta paga. Ad esempio, c'è anche l'Iva, la tassa sul valore aggiunto che ognuno di noi paga, a prescindere che dichiari o meno tutti i redditi percepiti. Infatti, quando comprate le figure dall'edicolante, e spendete 50 centesimi, voi forse non sapete che una parte di quella somma va versata allo Stato come Iva, che normalmente è del 21%. E così anche per il pane, il latte, il miele, i quaderni e qualsiasi altra cosa che compriamo, anche se in misura diversa dal 21%.

Il bravo cittadino deve versare le tasse nella maniera che gli è richiesta, ma deve stare attento a controllare direttamente o indirettamente tramite le persone cui conferisce la propria fiducia facendolo eleggere in comune, alla Regione, in parlamento, che i soldi che ha versato siano spesi per finalità corrette. ■

Responsabilità vettoriale: e retroattività delle norme

di Marco Lenti e Martino Sternai*

Come noto, a diverse tipologie di trasporto corrispondono diverse discipline normative applicabili. Infatti, ed anche volendo restringere il campo solamente alle merci, sono regolati diversamente i trasporti marittimi da quelli aerei, terrestri (a loro volta diversamente regolati se effettuati su gomma o su ferro) o multimodali, così come quelli nazionali da quelli internazionali.

Il codice civile e quello della navigazione, così come le diverse convenzioni internazionali o le varie leggi speciali, disciplinano i diversi tipi di trasporto in maniera significativamente difforme l'uno dall'altro. In ogni caso, la grande maggioranza delle discipline di riferimento, siano esse di derivazione internazionale o meno, prevedono che, nel momento in cui il vettore si trova a dover risarcire all'avente diritto il danno derivante dalla perdita o dall'avaria di un carico, tale risarcimento sia limitato ad una cifra massima (anche in questo caso estremamente variabile a seconda della normativa applicabile) per ogni chilogrammo di merce perduta o danneggiata. Tale limitazione, inoltre, può essere o meno subordinata all'assenza di dolo o colpa grave in capo al vettore, oppure può essere estesa o meno ai suoi preposti.

Tralasciando tanto le ragioni quanto le diverse problematiche derivanti da tale istituto, e considerando da un lato che gran parte delle cause in materia di trasporto vengono promosse proprio per stabilire e quantificare le responsabilità di spedizionieri e vettori in caso di danni al carico, e dall'altro che le stesse cause possono (come troppo spesso accade) durare anni, è importate rilevare come possa accedere che la quantificazione, nonché i presupposti di applicabilità della

limitazione di responsabilità vengano modificati dal legislatore durante lo svolgimento del processo.

Ad un primo sguardo, tale eventualità potrebbe sembrare irrilevante per l'operatore dal momento che, nella generalità dei casi, le leggi successive non sono retroattive e non possono quindi essere applicate, ad esempio, a sinistri già occorsi. Al contrario, però, occorre segnalare che la Corte di Cassazione già da tempo ha statuito il principio secondo il quale l'eventuale nuova disciplina di limitazione della responsabilità intervenuta prima della sentenza definitiva di una controversia, sia applicabile come "jus superveniens" anche ai sinistri occorsi prima della sua entrata in vigore ma il cui giudizio è ancora in corso. Senza addentrarci in questa sede nell'analisi delle motivazioni giuridiche poste alla base di tale scelta, che a prima vista può sembrare ingiustificata, bisogna però fare attenzione ai risvolti pratici che ne derivano.

Il vettore che facesse troppo affidamento sulle limitazioni di responsabilità esistenti, infatti, potrebbe trovarsi a valutare in maniera erronea i rischi derivanti dalla perdita delle merci affidategli, ovvero, al contrario, l'avente diritto al carico potrebbe promuovere un'azione di risarcimento vedendone mutare i presupposti (e quindi il risarcimento ottenibile) nel corso dell'azione stessa. ■

***Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

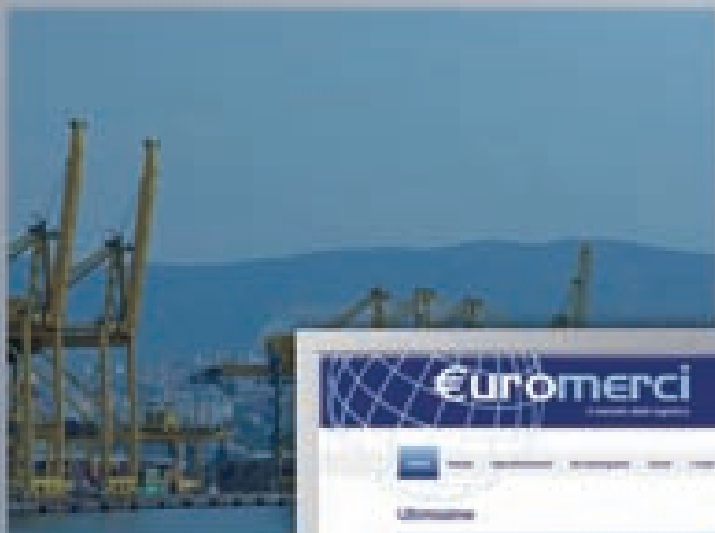
Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

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



Ultimissime



Nuove nomine in Ceva Logistics

Chiara Castellani viene nel ruolo di amministratore delegato di Ceva Logistics Italia, mentre Goffredo è il nuovo COO per le attività di Ceva real more.

Il primo camion Euro VI nella flotta Norbert Dentressangle

Porto di Trieste: tante novità

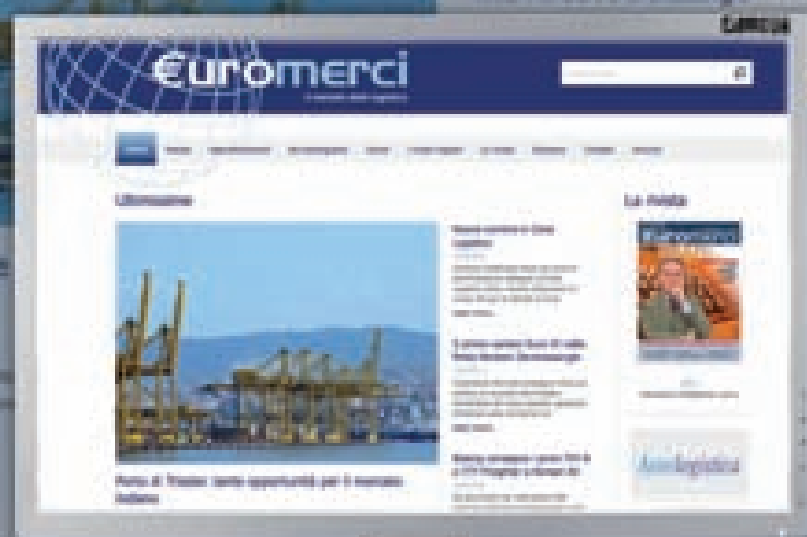
La presidente Pirelli commenta le operazioni della scala da noi capitate

La rivista



N. 1-2

GENNAIO-FEBBRAIO



Assologistica



Cultura • Formazione
Assologistica

Il sito EUROMERCI è NUOVO e INTERATTIVO

Scoprite le notizie, le interviste ai protagonisti e gli approfondimenti
Vi aspettiamo!

www.euromerci.it

Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci

L'istituto delle informazioni tariffarie vincolanti-ITV

di **Stefano Morelli**

Atribuire la corretta “voce doganale” ad un prodotto sulla base delle sue caratteristiche a volte non è un compito semplice soprattutto nei casi in cui il prodotto in questione può essere classificato in più “voci doganali”. Variando la classificazione tariffaria doganale/voce doganale varia di conseguenza l'aliquota del dazio doganale nel caso di un'importazione, oppure, una restituzione nel caso di un'esportazione. Per quanto sopra detto potremmo, nel caso di una errata classificazione doganale, ritrovarci nelle condizioni di avere evaso dei tributi doganali con conseguenze sanzionatorie anche di rilievo; pertanto la corretta attribuzione della “voce doganale” alle merci è molto importante. Quando ci si manifesta la difficoltà ad imputare la corretta voce doganale, come operatori comunitari, possiamo ricorrere alla I.T.V. (informazione tariffaria vincolante) prevista dall'Art. 12 del Reg. Cee n. 2913/92 - Codice Doganale Comunitario, artt. 6 e seguenti del Reg. Cee n. 2454/93 Regolamento di Attuazione del Codice Doganale Comunitario.

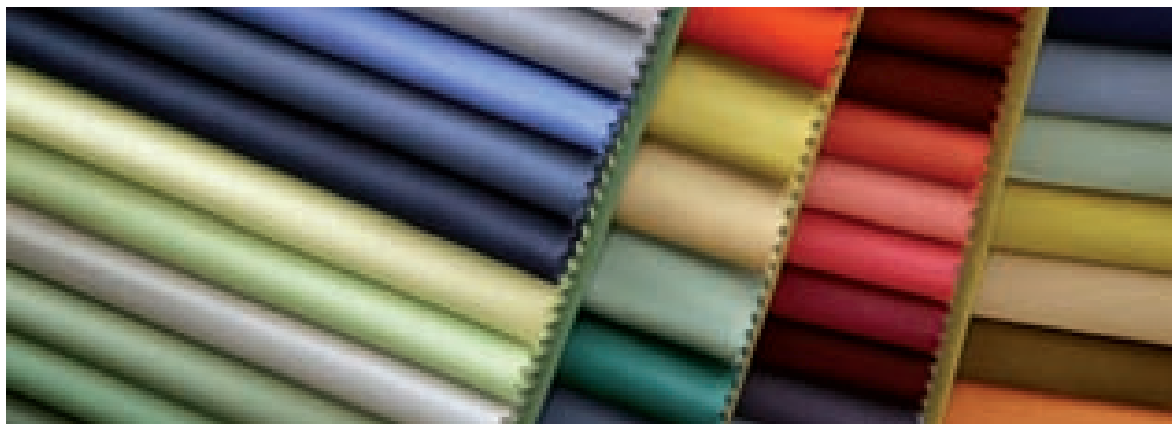
L'informazione tariffaria vincolante viene richiesta dall'operatore, importatore e/o esportatore, in forma scritta all'autorità doganale in relazione alla classificazione di una particolare merce; la richiesta deve essere mirata ad una reale operazione d'importazione e/o esportazione che dovrà concretizzarsi.

La richiesta della I.T.V. deve essere formalizzata su un apposito stampato comunitario sul quale occorre indicare una dettagliata descrizione commerciale e tecnica della merce. Si consiglia di corredare la richiesta con un campione della merce e/o fotografie e/o cataloghi commerciali, ecc. Dalla data di rilascio, l'informazione tariffaria vincolante, ha una validità di sei anni,

ed è riconosciuta in tutte le dogane comunitarie. L'informazione tariffaria vincolante è lo strumento indispensabile per pianificare le operazioni commerciali degli operatori per evitare contenziosi sulla classificazione delle merci.

L'agenzia delle dogane - direzione centrale gestione tributi e rapporti con gli utenti - ha emanato il 30 novembre 2011 una circolare (protocollo n. 140112/RU) dove ha fornito nuove istruzioni semplificate, per la fruizione dell'istituto delle I.T.V. Tali istruzioni sono operative dal 2 gennaio scorso.

La semplificazione più significativa è relativa alla presentazione della richiesta che deve essere inviata, dall'operatore richiedente, tramite raccomandata con ricevuta di ritorno direttamente all'ufficio per la tariffa doganale, per i dazi e per i regimi dei prodotti agricoli della direzione centrale gestione tributi dell'agenzia delle dogane (Via Carucci, 71 - 00143 Roma). Inoltre, l'agenzia delle dogane si impegna a ridurre a sessanta giorni il termine previsto per il rilascio della I.T.V. nei casi in cui disponga da subito di tutte le informazioni necessarie per potersi esprimere nel merito (da notare che il termine fissato dalla norma comunitaria per il rilascio di una I.T.V. come stabilito dall'art. 7 del regolamento Cee 2454/93 è di novanta giorni). Un'altra importante modifica della procedura in questione riguarda la modalità di notifica della I.T.V. una volta rilasciata dall'ufficio centrale preposto: verrà notificata tramite il servizio postale con raccomandata A/R direttamente al titolare indicato nella domanda. Dal ricevimento della raccomandata, di cui farà fede il timbro postale, decorrerà il termine di legge per l'eventuale impugnazione dell'I.T.V. innanzi alla competente commissione tributaria provinciale di Roma. ■



Sicurezza “a portata di mano”

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

Il settore portuale è per sua natura portatore di rischi potenziali e non bastano le regole per far fronte a tale situazione: è necessario radicare la cultura della Sicurezza, sia nelle imprese che tra i lavoratori. Tale fabbisogno risulta ancor più urgente in considerazione dell'elevata percentuale di lavoratori extracomunitari impiegati nel settore: per molti di loro, le difficoltà di comprensione linguistica possono costituire un ulteriore ostacolo al rispetto delle norme di Sicurezza. Per questo motivo i dati disponibili a livello nazionale indicano come negli ultimi anni gli organismi di formazione e le imprese abbiano moltiplicato l'impegno in attività di informazione e formazione sul tema della Sicurezza, superando un approccio puramente normativo e puntando su aspetti più profondi e culturali legati al tema. Tuttavia, ci si è resi conto come, accanto a tali iniziative, sia necessario consolidare la conoscenza e la sensibilità dei lavoratori nei confronti della Sicurezza tramite concreti strumenti di comunicazione e diffusione.

Un'esperienza significativa in tal senso è stata realizzata, nel Porto della Spezia, da Scuola Nazionale Trasporti e Logistica. La Scuola ha predisposto alcuni manuali relativi al tema delle merci pericolose, aspetto di centrale interesse per la logistica dei porti. I manuali sono stati tradotti in tre lingue (inglese, arabo e albanese), coerentemente alle esigenze ed alle nazionalità più rappresentative in ambito portuale.

I contenuti dei manuali sono stati definiti tramite un fitto lavoro tra “opinion leaders” del settore: Autorità portuale della Spezia, Capitaneria di porto, aziende, parti sociali. Attraverso un lavoro condiviso, e con il particolare punto

di vista di ciascun soggetto, sono state evidenziate le criticità più diffuse e i gap da colmare in materia di comunicazione della Sicurezza in ambito portuale. Dal punto di vista linguistico, i manuali uniscono la lingua madre dei destinatari del progetto con la lingua italiana, mentre dal punto di vista contenutistico centrale è il problema della Sicurezza, analizzato ed approfondito in maniera diretta, semplice, attraverso un linguaggio chiaro supportato da elementi figurativi, fondamentali per un'immediata percezione dei messaggi più importanti. Il progetto ha avuto pertanto, tra gli esiti più significativi, quello di contribuire a consolidare una cultura della Sicurezza tra gli operatori, soprattutto extracomunitari, in stretta relazione con le peculiarità del settore portuale e di creare, proprio in relazione ai lavoratori con maggiori difficoltà linguistiche e di integrazione, uno strumento semplice ed immediato di consultazione. Non solo: i manuali prodotti sono divenuti uno strumento indispensabile anche per quanti

nelle aziende gestiscono team di lavoro eterogenei in cui siano presenti lavoratori extracomunitari. Per loro il manuale è divenuto uno strumento di formazione interna, in linea con le caratteristiche di autonomia che sono in grado di assumere i processi di formazione aziendale, laddove siano adeguatamente e scientificamente supportati. In sintesi, il progetto ha raggiunto lo scopo di creare uno strumento immediato e al contempo di elevato valore aggiunto, che potrà essere capitalizzato dalle imprese e dal settore portuale nel suo complesso. Potrà costituire inoltre un modello trasferibile ed utile a consolidare la cultura e la conoscenza di grandi temi di più rilevante interesse per target di volta in volta differenziati. ■



Assologistica davanti a impegni decisivi

“Dobbiamo far capire al governo l'importanza che ha il settore per tutto il paese”, sottolinea il neoeletto presidente Carlo Mearelli.

di **Paolo Giordano**



CARLO MEARELLI

L'appuntamento per l'intervista con Carlo Mearelli è presso la sede romana del Gruppo Villanova Argol. All'ultimo piano di un antico palazzo che si affaccia sul Corso, a due passi da Montecitorio e da Piazza Colonna. Dalla terrazza, è una giornata di sole, si ha una splendida vista della città, con le innumerevoli cupole che spiccano tra i tetti, con il verde del Pincio, l'imponenza di Trinità dei Monti. Difficile staccarsi da questo panorama, che pare quasi ridisegnare, ricostruire l'incredibile “percorso” storico della nostra capitale. Mearelli, che, quale amministratore delegato di Argol Air Logistics, fa gli onori di casa, ci richiama al lavoro (anche se con fatica, da buon romano pure lui). L'intervista non può che partire dalla sua recente nomina alla presidenza di Assologistica. Una carica che si va ad aggiungere a quella di

presidente dell'Ifwla, l'International Federation of Warehousing and Logistics Association. “Credo - ci dice subito Mearelli - che sulla scelta fatta dai colleghi di Assologistica nell'indicarmi quale loro presidente abbia inciso il ruolo che sto svolgendo nell'Ifwla, non dimentichiamo che quest'ultima abbraccia diciotto paesi e vanta la presenza di alcuni che sono fondamentali nell'attuale scenario economico mondiale, come gli Stati Uniti, la Cina, il Giappone, l'India. Interpreto la mia nomina anche come un segnale della volontà di Assologistica di allargare sempre più la sua visione, uscendo dai confini nazionali per rivolgersi al proscenio internazionale e ai fenomeni della globalizzazione”.

CERTAMENTE QUESTO È UN OBIETTIVO RILEVANTE E ANCHE IRRINUNCIABILE NELL'ATTUALE MOMENTO ECONOMICO. RIMANENDO, PERÒ, IN ITALIA, COSA PONE IN CIMA ALLA SUA AGENDA DA NUOVO PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA?

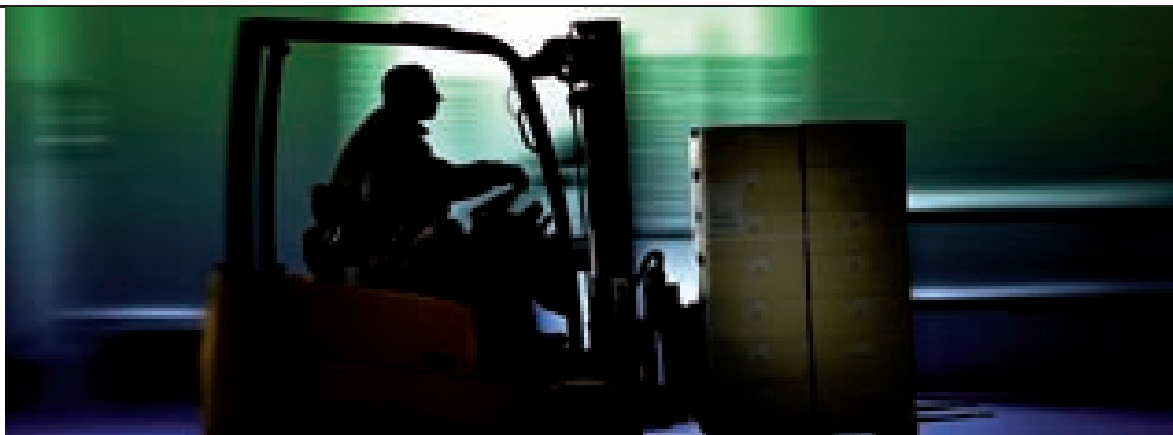
■ Giudico che l'associazione debba affrontare, per usare un termine un po' abusato, una “sfida” di grande rilievo: far capire al governo, al paese nel suo complesso l'importanza della logistica, l'importanza di dare sempre maggiore qualità ai servizi dedicati alle merci, e in particolare alla loro mobilità. Il nostro paese è rimasto su questo pia-

no notevolmente arretrato. Abbiamo accumulato rispetto a tanti paesi nostri concorrenti un impressionante ritardo. Girando il mondo questo dato appare evidente. Faccio un esempio, che cito spesso: il ministero dei Trasporti del Canada ha addirittura svolto una campagna nazionale per sensibilizzare l'opinione pubblica sul valore della logistica, su quanto essa sia in grado di incidere nella crescita di un'economia,

La Francia “scommette” sulla logistica, l'Italia deve adeguarsi

nella crescita di un paese. È quanto da tempo hanno capito nazioni come la Francia, che con la realizzazione di grandi poli logistici che coprono tutto





il mondo ha dato un determinante sostegno alle proprie esportazioni, all'affermazione dei propri prodotti, anche di quelli, come nel settore dell'alta moda, che hanno magari un brand estero, nel caso quello italiano, ma proprietà nazionale. Il presidente Sarkozy ha puntato molto sulla logistica, accorpando, appena eletto, la ferrovia, la Sncf, con la Geodis, costruendo un colosso della logistica globale. Lo stesso hanno fatto la Germania e l'Olanda, un paese quest'ultimo che emette ogni anno 60 milioni di bollette doganali. Assologistica deve farsi carico di questo problema, deve farne una "bandiera". L'attuale governo e le nostre imprese devono capire, come dicevo, che su tale tema bisogna crescere e molto rapidamente, perché i

mercati internazionali non aspettano. Sono loro che dettano i tempi.

IL PRECEDENTE GOVERNO HA PROVATO A CIMENTARSI SU QUESTO CAMPO. CON QUALE RISULTATO? MI PARE MODESTO, DALLE COSE CHE STA DICENDO.

■ Si è molto parlato del Piano nazionale della logistica, ma essenzialmente tra gli "addetti ai lavori". E questo non basta, perché il problema ha una ben altra dimensione. Gli sforzi fatti, ad esempio dal sottosegretario Bartolomeo Giachino, sono naufragati e sono stati sacrificati sull'altare dell'autotrasporto. Un settore fondamentale della nostra catena logistica nazionale, ma che non può avere il dominio su tutto, che non può condizionare ogni decisione, usando il ricatto "fermo sì, fermo no". Questa logica ha portato il governo a comportarsi come si è fatto per decenni: erogare altri fondi, altri sostegni al settore. Investimenti inutili se vengono valutati da un punto di vista industriale. Infatti, la situazione strutturale dell'autotrasporto è sempre la stessa, è sempre inadeguata. Questo avviene in una realtà invece che cambia, che cresce, che si modifica, che presenta tutte altre esigenze. Occorre uscire da questa dicotomia, occorre trovare soluzioni.

UN SIMILE DISCORSO, SEMPRE SOTTO L'ANGOLAZIONE LOGISTICA, SI POTREBBE FARE ANCHE PER PARTE DEL SETTORE INDUSTRIALE DEL NOSTRO PAESE ...

■ Sono d'accordo con lei. Abbiamo piccole e medie aziende che fanno prodotti di successo, pensiamo a quelli tipici del made in Italy, alla meccanica di precisione, ai macchinari. Prodotti che hanno un valore aggiunto, ma che rischiano pesantemente di perderlo nel momento in cui si confrontano sul mercato internazionale, dove entrano in gioco altri parametri, quelli logistici,

che richiedono in primo luogo volumi diversi. Dobbiamo essere in grado di raggiungere nella mobilità delle nostre merci "masse critiche", numeri maggiori. Ciò si realizza soltanto se si avviano forme di aggregazione, le uniche che permetterebbero di "aggregare" i mercati. Questo vale anche per distretti industriali omogenei sul piano produttivo.

Il governo deve iniziare a fare scelte, a stabilire priorità

COME SI FA A TRASFERIRE QUESTI CONCETTI NELLA REALTÀ, ANCHE INFRASTRUTTURALE ITALIANA?

■ Per chiarezza, sottolineo che quanto ho detto non esprime una "teoria", ma una linea operativa. Dubai ha strappato i suoi spazi al deserto e fa logistica a livello globale. Quindi, si può fare. Condizione essenziale per >



riuscire in questo intento è prendere decisioni, stabilire priorità, fare scelte precise. Noi viviamo in un paese dove la classe politica, storicamente molto abile nell'arte del compromesso, ha evitato di "scegliere", si cerca di accontentare tutti, o meglio di non scontentare nessuno. Sinceramente penso che oggi questa metodologia, questa prassi di governo non sia più attuale: bisogna scegliere. A livello infrastrutturale credo che, ad esempio, occorra selezionare un porto, che abbia fondali adeguati e sufficienti spazi retroportuali, e puntarvi tutte le carte, costruendo e ampliando le sue connessioni intermodali. Lo stesso si deve fare con gli aeroporti. In questo caso mi sbilancio, perché sto parlando della mia materia, e dico che l'unico che abbia le condizioni necessarie per avere uno sviluppo, per la sua collocazione, sia quello di Brescia, né Malpensa, né Fiumicino. Se si facessero scelte adeguate, incisive, credo che si potrebbe realizzare quanto si racconta, senza far nulla in

proposito, da anni, ossia trasformare il nostro paese in una piattaforma logistica europea.

QUESTO POTREBBE VALERE ANCHE PER IL MERIDIONE, OGGI IN GRAVI DIFFICOLTÀ?

■ Ragionando in termini logistici, porti come Taranto e Gioia Tauro hanno le carte in regole per essere porte d'ingresso per il nostro continente: sono le più vicine al canale di Suez, hanno fondali importanti, hanno disponibilità di spazi retroportuali.

Bisogna decidere cosa farci, come conmetterli, se farvi investimenti, quali, quanti e perché. Il Mezzogiorno intanto potrebbe divenire, con politiche adeguate, la piattaforma per tutto ciò che viene prodotto nell'area sud del Mediterraneo. Magreb, Medio Oriente, Turchia, Egitto sono aree che si sviluppano, al

Il Mezzogiorno può diventare la piattaforma europea per ciò che si produce nel Mediterraneo

di là delle attuali problematiche politiche, e che potrebbero trovare grande corrispondenza nel nostro Meridione se noi mettessimo a sistema quanto serve per cogliere tale obiettivo. La Francia lo sta facendo. Mi pongo una domanda: chi sarebbe in grado meglio di noi di trasformare prodotti agricoli o ittici provenienti dai paesi mediterranei? Gli egiziani stanno lavorando al "corridoio verde" del Nilo che mira a soddisfare la domanda di prodotti agricoli del nord Europa, una simile iniziativa dovrebbe essere intercettata dall'Italia. Sarebbe nell'ordine naturale delle cose. Ma bisogna costruirne le condizioni. Per farlo occorrono politiche serie e decisioni conseguenti, con, lo ribadisco, le opportune scelte.

TORNIAMO ALL'IFWLA: A METÀ MAGGIO TERRÀ A ROMA LA SUA BIENNALE CONVENTION. UN'OCCASIONE IMPORTANTE PER LE NOSTRE AZIENDE DEL SETTORE?

■ Indubbiamente, anche per il tipo di manifestazione che abbiamo costruito, integrando i lavori della convention con un'expo, con eventi strettamente B2B, dove gli operatori si potranno incontrare e scambiare informazioni, conoscenze, esigenze di business. Come ricordavo all'inizio, l'Ifwla rappresenta associazioni di operatori di diciotto paesi, che saranno presenti in massa. Oggi abbiamo già l'adesione di 96 delegazioni. Ad esempio, sarà alta la partecipazione di operatori giapponesi e cinesi che vengono anche con l'intenzione di stabilire relazioni d'affari con il nostro paese. Credo che oggettivamente sia un'occasione da non perdere per le aziende logistiche italiane che avranno la possibilità di stabilire contatti e aprire nuove relazioni sullo scenario internazionale. ■



Fiera Roma si apre alla grande logistica

In preparazione un evento espositivo a fianco della Convention Ifwla: un'occasione di business per gli operatori italiani del settore.

di **Valerio Penna**



ANTONIO BRUZZONE

La Convention dell'International Federation of Warehousing and Logistics Association-Ifwla, che si svolgerà a Roma dal 14 al 16 maggio, sarà affiancata anche da un momento espositivo, che vede in primo piano l'impegno organizzativo della Fiera Roma. Nell'intervista che segue Antonio Bruzzone, direttore commerciale, parla del perché di questa scelta.

COME MAI VI SIETE IMPEGNATI IN TALE INIZIATIVA?

■ In primo luogo per la risonanza mondiale che ha la Convention dell'Ifwla, un'organizzazione presente in diciotto paesi, dei quali molti hanno grande importanza nello scacchiere globale politico-economico. Ci è parso giusto "intercettare" un simile

evento e sottolinearne la rilevanza, che ci pare in linea con il ruolo che la nostra capitale deve svolgere anche a livello d'immagine. Quindi, con la stessa Ifwla e con l'Assologistica, l'associazione che fa gli onori di casa, siamo giunti alla conclusione di aggiungere all'iniziativa un momento fieristico, anche se con un taglio particolare.

IN ITALIA, "ESPOSIZIONI" E "LOGISTICA" NON HANNO MAI MARCIATO IN SINTONIA O CI SBAGLIAMO?

■ No, è certamente così. Sono stati tentati vari esperimenti che, in verità, non hanno registrato un grande successo. Pensiamo, per fare un solo esempio, al Sitl Italia, che, fuor di dubbio, è stato sempre lontano dai livelli che la stessa manifestazione ha raggiunto non solo a Parigi, sua sede originaria e naturale, ma anche a Barcellona ...

QUESTO PERCHÉ È AVVENUTO?

■ Penso che il settore nel suo complesso non s'identifichi con manifestazioni del genere, sottovalutandole. Infatti, se prendiamo ad esempio il salone nautico di Genova, che ha superato le 50 edizioni, vediamo che è diventato una cassa di risonanza formidabile per l'intero comparto della nautica e una leva determinante per il suo sviluppo. Per la logistica questo avviene di certo in Germania con la

Messe di Monaco di Baviera e, seppure con un minor impatto, in Francia con il Sitl che abbiamo prima citato. Inoltre, non ha aiutato la scarsa conoscenza e la scarsa cultura, anche a livello di opinione pubblica, del significato e del valore della logistica. Il presidente di Assologistica Carlo Mearelli parla spesso del Canada, paese dove il governo, anche attraverso spot e filmati, sottolinea quanto conti una logistica efficiente sul Pil e sullo sviluppo dell'economia nazionale. Dovremo, nell'epoca della globalizzazione, anche noi incominciare a capirlo e in questo senso la nostra scelta può dare un contributo, considerando che la manifestazione si svolge a Roma, ossia nella capitale e dove sono presenti tutti i media, il parlamento e i decision maker.

ROMA, PERÒ, NON HA UNA GRANDE TRADIZIONE FIERISTICA.

■ Guardi, nel 2006, la capitale aveva un centro fieristico che fatturava 11 milioni di euro l'anno. Oggi, nella nuova sede sull'autostrada Roma-Fiumicino siamo saliti a 35 milioni. Abbiamo più che triplicato il fatturato in circa cinque anni, facendo anche i conti con una crisi economica drammatica. Non è un risultato da poco. Abbiamo anche fatto scelte appropriate, per esempio impegnandoci molto nel settore della convegnistica, racco- >



gliando successi rilevanti. Non dobbiamo dimenticare che gli “spazi” fieristici sono molto presidiati. Inoltre, si dividono in due grandi filoni: il primo riguarda i distretti produttivi. Mi spiego con esempi pratici: in Brianza si fa la fiera del mobile, a Sassuolo quella della ceramica, a Vicenza quella orafa. La fiera è un momento importante per un’attività lavorativa e commerciale che caratterizza, ormai tradizionalmente, un dato territorio. L’altro filone è quello di tipo anglosassone all’interno del quale un soggetto, poniamo un editore, richiamando l’esperienza Reed, che organizza un momento fieristico nel quale gli inserzionisti diventano espositori e i lettori dal canto loro visitatori. Un altro esempio si può fare nel settore della sanità, con le stesse modalità. Roma è lontana da questi meccanismi. Infine, non bisogna dimenticare che il mondo cambia molto in fretta, acquisendo contorni ben diversi anche da un recente passato. In questo cambiamento spesso le fiere hanno perso valore, perché la globalizzazione ha esteso i canali di distribuzione, la presenza di aziende multinazionali sui mercati mondiali avviene oggi direttamente, non ha più bisogno di momenti fieristici per esporre i suoi prodotti e per parlare con i possibili clienti. Cosa serve una

fiera a un’azienda che nel mondo ha migliaia e migliaia di punti vendita e il suo marchio è noto ovunque? Poi potrei aggiungere anche che è difficile competere a livello internazionale ad esempio con la Germania, quando quest’ultima ha aeroporti come Francoforte che sono collegati attraverso voli diretti virtualmente con tutto il mondo, Cina per prima. Anche questo è un aspetto rilevante. Non è un caso che in tante fiere europee gli italiani sono molto ben rappresentati a livello di stand, di espositori.

COME FRONTEGGIATE QUESTA SITUAZIONE?

■ Intanto stiamo rafforzando le manifestazioni che alla Fiera di Roma hanno già una storia, breve o lunga che sia, come Casaidea, giunta alla 38° edizione, e Moacasa. Pochi giorni fa abbiamo chiuso il sesto Big Blu, che è andato bene, considerando la grave crisi del settore e la penalizzante nuova normativa fiscale: abbiamo registrato rispetto all’anno scorso un calo di visitatori nel primo week end ma abbiamo “pareggiato” nel secondo. Poi, come dicevo in precedenza, stiamo diversificando l’attività.

TORNANDO ALL’INIZIATIVA CHE ACCOMPAGNERÀ LA CONVENTION IFWLA, RIEN-

TRA IN QUESTA DIVERSIFICAZIONE?

■ Stiamo organizzando un pacchetto adeguato alle esigenze. Intanto, dato il tipo di manifestazione, l’abbiamo spostata in centro, ossia al Palazzo dei Congressi, all’Eur, questo per rendere più agevoli gli spostamenti dei delegati e poi perché non servivano spazi molto grandi. Noi vogliamo porci al servizio della manifestazione e di chi vi partecipa. Inoltre, seppur ci saranno stand di aziende, un obiettivo che ci siamo prefissi, insieme ad Assologistica, è quello di favorire i contatti tra i delegati stranieri, tutti operatori logistici, e i nostri operatori, le nostre aziende del settore. Ciò creerà nuove possibilità, nuove relazioni d’affari, permetterà uno scambio d’informazioni, potrà aprire nuovi orizzonti operativi. Perciò ci saranno momenti d’incontro, come si dice, B2B. In generale, valuto che questo evento abbia grandi potenzialità per il settore logistico italiano. Quando si ripresenterà l’occasione di avere in Italia un così gran numero di operatori logistici stranieri? Un’occasione che non deve andare persa e non deve essere sottovalutata, anche per quanto dicevamo in precedenza sul bisogno che la logistica ha di farsi conoscere per la grande importanza che può avere un suo sviluppo nell’uscire dalla crisi. ■

EUROMERCI

il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2012

Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

Marzo

- Il sistema Interporti
- Logistica del food & beverage

Aprile

- Logistica del fresco/freddo
- Logistica del farmaco

Maggio

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

Giugno

- Logistica portuale
- Logistica del fashion

Luglio-Agosto

- Mercato immobiliare
- Reverse logistica

Settembre

- Logistica del fresco/freddo
- Cargo aereo

Ottobre

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Autotrasporto

Novembre

- ICT e Software per la logistica
- Logistica sostenibile

Dicembre

- Trasporto intermodale
- City logistics

La tecnologia, chiave del successo di Tesi

L'azienda, diventata un Gruppo, ha fin dalla sua nascita puntato sulla progettazione di soluzioni informatiche legate ai processi e alle problematiche del ciclo produttivo-distributivo delle imprese clienti.

di **Valerio Di Velo**



ROBERTO GRAZIOTIN

L'azienda Tesi S.p.A. è nata nel 1995 e, in oltre 15 anni di attività, è cresciuta costantemente in termini di business, di personale e di presenza sul territorio. A confermarlo sono i numeri: il fatturato di quella che, da piccola azienda di provincia è diventata un Gruppo, è passato dai circa quattro milioni di euro nel 2001 ai diciotto milioni nel 2011 e Tesi conta oggi oltre 200 collaboratori, dislocati sulle cinque unità territoriali italiane: la sede centrale a Bra (Cuneo), che svolge compiti di sviluppo delle soluzioni e di sostegno alla clientela; quelle di Torino, Milano, Padova e Roma, che sono unità operative ed agiscono come centri di competenza per tematiche specifiche.

L'attività dell'azienda, inizialmente fo-

calizzata sullo sviluppo di applicazioni per la GDO e il Retail, si espande nei settori Supply Chain e Transportation, grazie ad importanti investimenti che consentono un ampliamento della base clienti nei settori del largo consumo e del Manufacturing.

“Abbiamo creduto in un investimento tecnologico costante per le nostre soluzioni, che abbiamo scelto di sostenere con ingenti investimenti. Siamo stati tra i primi in Italia a realizzare prodotti completamente sul web ed oggi tutte i nostri principali prodotti sono multi-device, compresi alcuni processi operativi anche sui tablet”, ci dice Roberto Graziotin, Business Demand Manager dell'azienda, che abbiamo intervistato nella sede di Milano, ad Assago. E ancora una volta i numeri confermano i risultati raggiunti: la piattaforma Net Mover per il controllo di costi e performance dei trasporti (vero fiore all'occhiello dell'azienda) conta infatti oggi su oltre 140 aziende clienti (tra le quali molte multinazionali e 40 fuori dall'Italia), mentre sono oltre 200 le aziende che quotidianamente gestiscono la propria supply chain attraverso la suite integrata Tesi Business Control Tower.

QUAL È STATA LA “CHIAVE” DEL VOSTRO SUCCESSO?

■ Direi il nostro percorso di crescita costante e armonico: dal punto di vista

della progettazione, sono state inserite in organico persone con esperienze di business e di processo provenienti sia dal mercato che da società di consulenza, e questo è stato maggiormente vero nel settore della logistica. Ciò ci ha permesso di elaborare soluzioni tecnologiche strettamente connesse ai processi produttivi e distributivi che i nostri clienti affrontano quotidianamente all'interno delle proprie imprese, ottenendo quindi prodotti funzionali e innovativi. Questa è stata la nostra “carta vincente”: arrivare sul mercato con soluzioni che generano un vero valore aggiunto.

QUINDI, SECONDO TALE RAGIONAMENTO, LA “QUALITÀ” DOVREBBE ESSERE, AP- PUNTO, “VINCENTE”. NEL MERCATO LOGISTICO ITALIANO VIGE REALMENTE UN TALE PRINCIPIO? LA “QUALITÀ” È COSÌ COMPRESA, CAPITA, GIUSTAMENTE INTERPRETATA?

■ Oggi non possiamo trascurare un aspetto particolare, determinato dall'attuale momento di difficoltà economica: una limitata capacità di spesa per le aziende. Questo ha portato di conseguenza alla necessità di effettuare analisi ancora più attente e dettagliate dei processi aziendali, che consentano di valutare il rapporto costi/benefici di ogni investimento: non è più pensabile, come è a volte ac-

caduto in passato, avviare progetti di grandi dimensioni senza avere ben chiaro un preciso piano di ritorno dell'investimento. Sulla scia di questa prospettiva, è evidente che diventano vincenti i progetti orientati alla qualità: i nostri servizi e soluzioni informatiche sono volte a integrare e migliorare i processi interni delle aziende, presidiando le informazioni e controllandone i costi, generando benefici oggettivi.

È QUESTO CHE HA CONTRIBUTITO ALL'AFFERMAZIONE DEL VOSTRO PROGETTO TC1 - TESI COLLABORATION ONE PER LA FILIERA GDO, PER IL QUALE AVETE RICEVUTO UNA MENZIONE SPECIALE NEL RECENTE PREMIO LOGISTICO DELL'ANNO? CI VUOLE PARLARE DI TALE PROGETTO?

■ TC1 è il portale di filiera in cloud collaboration, che consente di mettere in comunicazione e di integrare i diversi attori di una stessa filiera secondo una logica "molti a molti", creando uno scenario di completa integrazione tra gli operatori, attraverso lo scambio e la condivisione in tempo reale delle informazioni e dei documenti. La nascita di questo progetto è legata alle esigenze manifestate dalla grande distribuzione in merito alle problematiche proprie delle attività di scarico dei prodotti presso i Centri Distributivi; si tratta di problemi ben noti, quali le lunghe attese e le soste prolungate nei piazzali da parte dei produttori e dei loro operatori logistici, con conseguenze economiche e contrattuali difficilmente gestibili. Problematiche aggravate inoltre dalla nuova normativa sul trasporto che prevede la necessità di ottimizzare i tempi di attesa e di ridurre i chilometri a vuoto.

TC1 consente quindi di programmare, attraverso un sistema di prenotazione (via web, sms o call center), gli slot di scarico nei Ce.Di. delle aziende GDO aderenti, razionalizzando e coordinan-



do un processo fino a oggi completamente destrutturato: produttori, operatori logistici e trasportatori possono riservare il tempo di scarico entro una determinata fascia oraria - pianificata e compatibile con i carichi di lavoro del Ce.Di. che riceve la merce - riducendo drasticamente le attese allo scarico: il risultato ottenuto dopo un anno di utilizzo parla chiaro, il 98% dei mezzi arrivati puntuali sono entrati nella fascia prenotata con un tempo medio di attesa di 19 minuti!

A fronte di una soluzione tecnologica che non richiede ai clienti particolari investimenti, ma semplicemente il pagamento di un canone, forniamo in cambio uno strumento che semplifica e razionalizza il modo di lavorare di un'intera filiera. Inoltre, la prospettiva a medio termine è quella di estendere la collaborazione ad altri ambiti: sia verso filiere adiacenti, che a copertura di nuovi processi, quali ad esempio la gestione delle anomalie in consegna e la contabilità dei pallet.

QUANTE SONO A TUTT'OGGI LE ADESIONI AL PORTALE?

■ Abbiamo, sul fronte della GDO, Carrefour, Pam, Sma, Iper e Unes già attivi, Selex e Crai in attivazione nel corso di quest'anno e circa 500 aderenti tra le aziende impegnate nella consegna della

merce, fra i quali annoveriamo molti tra i principali produttori di beni di largo consumo e grandi aziende di logistica.

CIÒ LASCIA SPERARE CHE LA LOGISTICA ITALIANA STIA IMBOCCANDO LA STRADA DELLA "RAZIONALIZZAZIONE"?

■ Credo che le aziende logistiche si debbano impegnare per dare ai clienti una visione sempre più chiara dei vantaggi che possono ottenere ottimizzando i loro processi distributivi, anche ricorren-

Il portale TC1 mette in contatto e integra i diversi attori di una filiera logistica con grandi vantaggi

do all'outsourcing. Ciò permetterebbe un migliore controllo dei flussi - aspetto oggi fondamentale -, una maggiore circolazione delle informazioni e la possibilità di elaborare scenari alternativi a quelli usuali tramite

l'utilizzo di motori di ottimizzazione: tutte attività importanti per capire quali siano le priorità all'interno dell'azienda e come poterle gestire. Dobbiamo procedere su tale strada se vogliamo fronteggiare i grandi competitor stranieri, consapevoli di averne tutte le capacità: ad esempio, possiamo dire che quando partecipiamo a gare all'estero, le nostre soluzioni appaiono all'avanguardia e riscuotono successo e giudizi positivi. Dobbiamo guardare avanti con una buona dose di fiducia in noi stessi. ■

Spedire all'estero senza rischi

Come gestire la vendita internazionale
dal passaggio di proprietà alla consegna della merce

Venezia, 25 maggio 2012 ore 09.00 - 13.00, 14.00 - 18.00

Sede: CFLI - Zona portuale Santa Marta, Fabb. 16 - Venezia

Obiettivi del corso:

Il corso rappresenta l'occasione per evidenziare l'importanza per gli operatori di una corretta valutazione e programmazione dei costi ed una consapevole eliminazione dei rischi nel trasferimento fisico delle merci all'estero per mettere a riparo utenti (esportatori/importatori) e operatori (vettori spedizionieri/assicuratori) da inutili e costose controversie.

Contenuti:

- > Esportatore, spedizioniere e vettore: ruolo delle parti, responsabilità dei soggetti interessati alle operazioni di spedizione e di trasporto e rischio di perimento delle merci.
- > Il trasporto come leva competitiva, ossia: come curare la sindrome da soddisfazione immediata del mercato attraverso una consegna veloce.
- > Il trasporto come tutela del credito dell'esportatore nei pagamenti differiti: l'importanza per l'esportatore di mantenere il diritto di disposizione sulla merce viaggiante e della scelta di vendere FOB o CIF.
- > Come il trasporto può influenzare il passaggio di proprietà.
- > Gli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale: fattore critico di successo per l'esportatore che li sa usare bene: quattro semplici regole per individuare il punto critico.

> L'imprecisione nell'uso degli Incoterms crea rischi non necessari.

> La resa Ex Works (Franco Fabbrica): una clausola densa di incognite e imprevisti per l'esportatore: quali sempre i vantaggi offerti ai venditori sono solo apparenti. Quando usarla senza rischio?

> Incoterms e loro relazioni con le norme antiterroriste aereo e con il trattamento antiparassitario dell'imballaggio in legno (fumigazione).

Destinatari:

Responsabili commerciali, responsabili logistica, addetti ufficio estero, spedizionieri, ufficio legale, professionisti del commercio estero, vettori e spedizionieri.

Relatore: Prof. Maurizio Favaro

Giornalista pubblicista e consulente all'export. Componente del Gruppo di lavoro Incoterms della Commissione Diritto e Pratica del Commercio Internazionale presso la Camera di Commercio Internazionale di Parigi, sede di Roma.

Quota d'adesione:

Quota: 500 € + IVA

Logistics ACADEMY

Vendiamo mele o container?

**Il ruolo del commerciale
nel mondo della logistica:
strumenti e best practices**

Genova, 11 maggio 2012 ore 09.00 - 13.00, 14.00 - 18.00

Sede: Accademia dell'Marina Mercantile, via Oderico, 10

Obiettivi

Il corso ha la finalità di illustrare l'evoluzione del ruolo commerciale nel settore logistico, fornendo ai destinatari strumenti operativi per analizzare le proprie performance e per rafforzare le proprie competenze tecniche nello sviluppo e nella gestione delle relazioni con i clienti.

Simulazioni

Il programma, incentrato su sessioni di role playing e discussione di case studies, culmina nel confronto diretto tra domanda ed offerta di servizi logistici: due manager esperti valuteranno sul ring per mettere in vetrina criticità ed opportunità del processo di negoziazione.

Contenuti

- Da commesso viaggiatore a consulente qualificato: l'evoluzione della figura commerciale nei mercati complessi;
- La trasformazione e l'innovazione commerciale dei profili tecnici;
- L'analisi dei pregiudizi sull'attività commerciale;
- Lo sviluppo delle competenze comunicative;
- La sviluppo dell'orientamento agli obiettivi;
- La gestione delle negoziazioni, dal braccio di ferro all'integrazione degli interessi.

Destinatari

Il corso è rivolto a tutti coloro che già operano nel mondo della logistica, in ruoli commerciali e non, e si interfacciano con una platea differenziata di clienti, contraddistinti da dimensioni, organizzazioni ed esigenze diverse. Il percorso formativo fornirà indispensabili strumenti comunicativi e negoziali a:

- Operatori logistici
- Spedizionieri
- Aziende di trasporto
- Terminali portuali e terrestri
- Agenzie marittime.

Inoltre, il corso è utile ai professionisti che vogliono avvicinarsi al mondo della logistica ed in particolare sono interessanti ai suoi aspetti commerciali.

Quota d'adesione

Quota: 500 € + iva



Tel: 041 53 34 155/56
Fax: 041 55 34 157
logisticsacademy@cfl.it
www.cfl.it



Un gap da recuperare

L'attuale critica situazione dell'area settentrionale del paese presa in esame dall'Assolombarda nel corso della Mobility Conference 2012.

di **Carlotta Valeri**

Nel corso della Mobility Conference 2012, organizzata a Milano dall'Assolombarda, è stato presentato, come di consuetudine, il rapporto annuale dell'Osservatorio territoriale infrastrutture per il nord-ovest-Oti.

Un rapporto che ha segnalato tante criticità che il paese e il governo devono affrontare e risolvere. Già in apertura dei lavori, Giuliano Asperti, vicepresidente Territorio e Infrastrutture dell'Assolombarda, ha fatto il punto sulla realizzazione di opere infrastrutturali importanti, oltre che sulle complesse problematiche che è necessario risolvere anche in ottica Expo 2015. La sua analisi è partita dal 2002, anno in cui fu varata la legge obiettivo. In questo periodo, ha ricordato Asperti, sono state realizzate e concluse opere rilevanti: l'alta velocità Torino-Milano-Roma-Napoli, il passante ferroviario di Milano, i prolungamenti delle linee metropolitane M1, M2 Assago, M3 Comasina e altre, come la superstrada Malpensa-Boffalora, ma tanti sono anche i ritardi accumulati: ad esempio, la tangenziale milanese esterna non sarà fruibile per il 2015, la Brebemi e la Cremona-Mantova-Broni-Mortara non sono pronte, per la Pedemontana i lavori sono in corso da Cassano Magnano/A8 a Lomazzo/A9 e sulle tangenziali di Como e Varese, ma per il resto degli 87 chilometri di autostrada e i 70 di viabilità connessi man-

cano i finanziamenti. In totale, quasi trecento chilometri di nuove autostrade, per i quali le procedure di avviamento dei lavori erano state messe in moto tra i 10 e i 15 anni fa. Attualmente un'infrastruttura per essere

La legge obiettivo non ha risolto il vecchio problema delle lentezze burocratiche

costruita richiede circa quattro anni, ma ne richiede, appunto, almeno 10-15 per avere l'effettivo "via" ai lavori. Ma questo è solo uno dei problemi, perché la problematica principale è

che si fatica anche a spendere le risorse già stanziare dalla legge obiettivo, "la madre" di molti di questi interventi, che, da un lato, ha dato decisivo impulso all'avvio di molte opere, ma, dall'altro, non ha risolto, come si proponeva, i problemi di farraginosità delle procedure. Non è stata risolta ad esempio la cosiddetta "sindrome di Nimby" spesso pretesto dietro il quale le amministrazioni locali assumono posizioni ideologiche per alzare la posta in gioco delle compensazioni e delle mitigazioni. Un ulteriore problema è rappresentato, come ha sottolineato Agresti, da un approccio non disciplinato, e, sottolineiamo noi, spesso "disinvolto", al project financing. Su questo tema è venuto in soccorso un recente decreto del governo che ha delineato con maggiore chiarezza lo strumento finanziario del

"project bond". Nessuno pensi, ha aggiunto comunque Asperti, che i "project bond" possano diventare il nuovo "bancomat delle infrastrutture".

"Il rilancio dell'economia, in questo periodo molto difficile per la crisi, passa anche attraverso un potenziamento delle reti infrastrutturali e dei collegamenti. Per questo riteniamo che sia utile richiamare l'attenzione sui temi della mobilità, dei trasporti e del sistema aeroportuale, cercando soluzioni nuove per conciliare sempre più esigenze produttive e tutela dell'ambiente. In questo senso la Mobility Conference può essere considerata un momento rilevante non solo d'incontro ma anche di proposta", ha detto Carlo Sangalli, presidente della camera di commercio di Milano. Senza dubbio, da un punto di vista della mobilità merci un nuovo impulso infrastrutturale è necessario e irrinun-





ciabile, ma occorre anche che vengano stabilite, data la scarsità delle risorse, priorità e che i fondi, una volta reperiti, vengano erogati in maniera da garantire una continuità dei flussi di cassa. Uno dei maggiori limiti del nostro sistema è, infatti, quello che le opere vengono finanziate a singhiozzo, con periodi di sospensione e di “vuoto”. In questa maniera non si garantisce la continuità dei cantieri già avviati, con un notevole aggravio dei costi. Determinante è però decidere come orientare gli investimenti. Ad esempio, se si guarda alla situazione degli aeroporti lombardi, si capisce come siamo ancora lontani dall'aver un sistema aeroportuale efficiente: la logica che viene portata avanti è quella del “campanile”, del singolo “orti-

cello”. Tutto ciò avviene mentre si stima che nel prossimo decennio si avrà uno sviluppo del traffico aereo mondiale a un tasso medio del 5% annuo. Senza interventi mirati, senza scelte, le merci italiane destinate a viaggiare per via aerea, come quelle che hanno un importante valore aggiunto, continueranno a partire da aeroporti esteri, come Parigi o Francoforte, dove vengono trasportate in camion. Entrando nel particolare - come ha fatto il rapporto Oti - l'aeroporto di Malpensa, che oltretutto, come abbiamo spesso ricordato su Euromercati, non ha le caratteristiche per essere considerato un hub (come ancor meno lo ha Fiumicino, l'aeroporto di Roma, totalmente decentrato rispetto alle più importanti aree industriali del paese), presenta pesanti criticità a livello delle connessioni stradali e ferroviarie. Ad esempio, ne citiamo alcune messe in evidenza dal rapporto. A livello viario, una delle maggiori è nella prosecuzione della superstrada Malpensa-Boffalora che si pone come asse esterno alla tangenziale ovest di Milano finalizzato a favorire i collegamenti con la città e l'autostrada A4. Il progetto definitivo dell'opera non è stato ancora approvato dal Cipe (mentre la conferenza di servizi si è svolta nel

2009) per la mancanza di finanziamenti: su un costo di 419 milioni di euro ne sono disponibili 281. Lo stesso sta avvenendo per la variante viaria al Sempione, il cosiddetto “Sempione bis”: il costo è stato quantificato in 240 milioni di euro e ne sono disponibili 42. Ancor peggio va a livello ferroviario: il progetto di connettere i terminal 1 e 2 (punti di arrivo e partenza dei vettori low cost, il primo per viaggi di medio-lungo raggio e il secondo per quelli di breve-medio raggio), ritenuto importante in ottica Expo, ha un costo valutato in 140 milioni di euro,

L'infinita storia del Terzo Valico non vede ancora il suo termine

cifra totalmente ancora da reperire; il collegamento nord con le linee per il Sempione e il Gottardo, che mira al fondamentale obiettivo di porre in rete l'aeroporto con due determinanti direttrici europee e ha un costo di oltre un miliardo di euro, è ancora nella fase di avvio del progetto (Rfi ha stralciato dai lavori previsti una prima linea a binario semplice tra il terminal 2 e la linea Gallarate-Domodossola, con un investimento di 135 milioni, ma il progetto non è stato fino a oggi approvato); in alto mare è anche la variante di Galliate, che comprende la connessione tra la linea storica e la linea alta velocità Torino-Milano, con- >



Come “difendere” l’intermodalità

Transitects

Con più di 400 milioni di tonnellate di merci trasportate, la regione Lombardia si pone al primo posto nel paese per gli interscambi con l'estero e “pesa” per circa il 30% dell'intero export nazionale. L'agenzia Transitects si occupa di ottimizzare l'accessibilità delle infrastrutture esistenti. Cofinanziato dalla Comunità europea (per circa il 76 %) e costato 3,2 milioni di euro (nell'ambito del programma Spazio Alpino 2007-2013), il progetto di cooperazione transazionale Transitects, contrazione di Transalpine Transport Architects si è posto e si pone come obiettivo quello di sviluppare servizi innovativi di logistica delle merci, oltre che ottimizzare quelli esistenti promuovendo il trasporto intermodale (gomma-ferro-acqua). Tra gli obiettivi del progetto partito nel 2009, il collegamento della Lombardia occidentale con il Baden Wuttemberg e la Baviera e il collegamento dei porti liguri con la Germania, basato principalmente sul terminal di Mortara avviato nell'aprile 2011. Ma non solo, Transitects intende promuovere terminal e servizi esistenti consentendo al contempo di agevolare l'incontro tra domanda e offerta del trasporto. I risultati sono incoraggianti, ma altre due iniziative focalizzate sulla mobilità urbana partiranno nei prossimi mesi e coinvolgeranno Brescia con City Logistic Brescia che consiste in un centro di raccolta delle merci posto fuori della città al quale i fornitori dovranno “attingere” per la distribuzione degli esercizi commerciali, utilizzando unicamente mezzi a basso impatto ambientale.

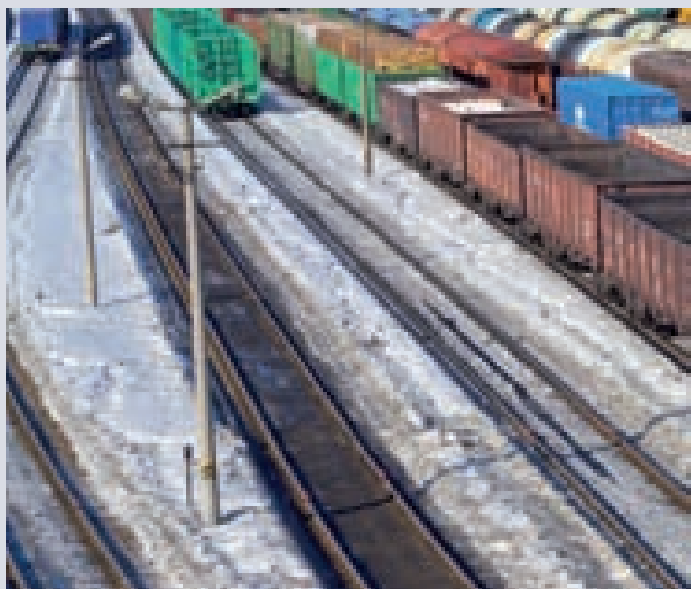
Smart Fusion

Questo secondo progetto europeo vede la Regione Lombardia partner di sei paesi coinvolti nella sperimentazione (Gran Bretagna, Belgio, Svezia e Paesi Bassi) con tre “testing” nelle città di Newcastle, Berlino e Como. Nella città italiana la sperimentazione consisterà nell'utilizzo di sistemi di navigazione satellitare avanzata e di veicoli elettrici, ibridi o a bassissimo impatto ambientale per la distribuzione delle merci nel centro cittadino, oltre all'utilizzo, come

di consueto, di piattaforme logistiche poste tangenzialmente alla città. L'investimento nelle soluzioni e nelle tecnologie a basso impatto ambientale è di rilevanza strategica per l'intero territorio italiano e, in tal senso, gli investimenti che possano promuovere una diversa e più razionale distribuzione delle merci attraverso l'utilizzo intelligente dell'intermodalità non possono che essere benvenuti.

Il terminal di Melzo

Hannibal è una società del gruppo Contship Italia. Da alcuni anni ha consolidato i collegamenti intermodali fra il terminal di Melzo e i porti italiani: principalmente Genova, La Spezia, Ravenna e Venezia. Il prossimo obiettivo è il raddoppio delle potenzialità del terminal, che oggi effettua 50 treni/settimana con destinazione Germania e il Benelux. Al termine dei tre anni del progetto Transitects (2009-2012) si tireranno le somme. Il collegamento Ulm/Melzo è stato inizialmente chiuso sia per il fallimento



di lcf sia per motivi di scarsa competitività perché era necessario eliminare ostacoli, quali chiusure notturne di tratte ferroviarie che alla fine impedivano di spostare le merci con una rapidità accettabile. La tratta Ulm-Melzo non si può infatti "coprire" in 13-14 ore che non sono proponibili commercialmente. L'alternativa potrebbe essere quella di spostarsi su Stoccarda per poi "scendere" a Milano, ma in questo modo il tragitto si allungerebbe inevitabilmente. Fortunatamente la fine del 2014 è indicata come termine delle problematiche di tratta con adeguamenti previsti delle linee elettriche e la conseguente possibilità di utilizzo di locomotori elettrici al posto di quelli attualmente utilizzati (diesel). La relazione Ulm-Melzo iniziata nel 2009, insomma, prima chiusa per problematiche di competitività, verrà rilanciata nel prossimo autunno, perché le prospettive sono molto positive.

L'esempio di Mortara

È soprattutto l'interporto di Mortara che la Regione Lombardia ha individuato e sviluppato come risultato del Piano dell'intermodalità regionale. Terminal intermodale di più recente realizzazione nel territorio lombardo, oltre a gateway per l'intermodalità, il terminal, inserito nel corridoio 24 Genova-Rotterdam, si candida a essere uno snodo fondamentale dei traffici tra i porti liguri, la Lombardia e la Germania.



L'intermodalità vista dalla Svizzera

L'obiettivo primario del governo svizzero era quello di trasferire su rotaia più traffico merci possibile per lasciare alla gomma solamente 650 mila transiti/anno. Un traguardo ambizioso che avrebbe dovuto concretizzarsi entro il 2012, ma che è stato spostato a dopo l'apertura del traforo del Gottardo, prevista per il 2016. Per il 2019, considerando la crescita del traffico merci, sarà necessario quindi trasferire il traffico che grava attualmente su gomma su almeno 170 treni/giorno. Obiettivo davvero difficile da raggiungere, in particolare per i ritardi che si stanno verificando sull'adeguamento delle strutture ferroviarie italiane e la mancanza dei necessari investimenti (vedere pagine precedenti). Per quanto riguarda i punti chiave sul nostro territorio per il traffico ferroviario merci da e per la Svizzera (Chiasso, Luino, Domodossola) la società elvetica Hupac, specializzata nell'intermodalità ferro-gomma, sta decidendo dove investire ingenti risorse per adeguare il traffico merci previsto, come abbiamo detto, in forte aumento. Ulteriore obiettivo di Hupac, inoltre, è quello di realizzare treni da 750 metri (e 2.000 ton), al posto dei 530 metri classici con capacità da 1.600 ton. In tal senso in Europa sono attualmente in sperimentazione treni lunghi anche 1.500 metri con capacità davvero ragguardevoli. La Lombardia e l'Italia devono obbligatoriamente imboccare la stessa strada.

L'autostrada viaggiante

Molte sono le criticità che limitano il trasferimento dalla gomma su altre modalità, in primo luogo la continua contrazione di servizi ferroviari che si registra in Italia causa il disimpegno dal settore di Trenitalia. Un tempo si auspicava lo sviluppo della cosiddetta autostrada viaggiante che ha preso piede inizialmente grazie a finanziamenti messi in campo da due paesi, l'Austria e la Svizzera, per ragioni ambientali e sociali. È una modalità che però comporta costi particolarmente elevati. Tuttavia in taluni casi il cosiddetto trasporto accompagnato offre tratte che sono indiscutibilmente vantaggiose. Un esempio? La tratta Trieste-Saliburgo, di 380 chilometri, viene offerta da Okombi, principalmente agli autotrasportatori turchi che sbarcano e s'imbarcano nel porto triestino con destinazione o con provenienza Monaco di Baviera, a un euro a chilometro, contro i circa 1,20-1,40 euro richiesti attualmente dalle aziende di trasporto del nostro paese. (P. C.) ■



sentendo l'attivazione di un servizio diretto tra il capoluogo piemontese e Malpensa utilizzando la linea veloce: anche per realizzare tale intervento mancano 87 milioni di euro. In una situazione del genere non sarebbe più opportuno per quanto riguarda le merci mirare a sviluppare e potenziare l'aeroporto di Montichiari, Brescia? Per le merci e per collegare il nostro paese, e in particolare la portualità ligure, con il nord Europa è di vitale rilievo, come si sottolinea da un'eternità, il Terzo Valico dei Giovi, parte dell'ex Corridoio europeo dei due Mari (oggi ribattezzato dalla commissione europea in Corridoio 6 Genova/Milano/Novara-confine svizzero-Rotterdam/Anversa). Il progetto definitivo (54 chilometri, dei quali 39 in galleria) è stato approvato dal Cipe il 29 marzo del 2006 per un importo totale di cinque miliardi di euro. Il Cipe, l'11 novembre 2010, ha autorizzato l'avvio della realizzazione del primo lotto dei lavori su un totale di sei e il 6 dicembre 2011 ha approvato il finanziamento del 2° lotto. Nel frattempo il costo dell'opera è stato portato a 6,2

Segnano il passo le opere ferroviarie a danno delle merci

miliardi di euro, dei quali attualmente sono disponibili 1,8 miliardi. L'apertura effettiva dei cantieri sul primo lotto è prevista entro la prima metà di quest'anno, ossia oltre sei anni dopo l'approvazione del progetto. Occorre ora risolvere il problema di trovare i fondi mancanti. Restando nell'ambito della portualità ligure, è da segnalare il progetto della piattaforma multipurpose prevista nella rada di Vado Ligure, porto di Savona, che avrà pescaggi intorno ai 20 metri e che, quindi, potrà ricevere navi portacontainer con una portata superiore ai 14 mila teu. Sarà realizzato un terminal da 800 mila teu l'anno. Un progetto importante, che ha ottenuto il via libera dal governo nel gennaio 2011, e che sarà realizzato dall'Autorità portuale e dalla compagnia Maersk. L'Autorità portuale ha anche chiesto di poter coprire una quota del finanziamento pubblico tramite l'impiego di una quota dell'extragittito dell'Iva generato dall'incremento dei traffici. Il nuovo governo, con il cosiddetto "decreto Salva

Italia", convertito in legge nel dicembre scorso, ha iniziato a ragionare e lavorare per riformare i meccanismi che fino ad oggi hanno "guidato" il sistema delle infrastrutture, con la semplificazione degli iter procedurali, la definizione dei criteri per la selezione delle priorità contenute nel programma delle infrastrutture definite "strategiche" (senza che nessuno capisse mai su quali basi e su quale rapporto costi/benefici), il tentativo di attrarre maggiori capitali privati (allungamento delle concessioni, estensione degli incentivi fiscali al project financing). Il ministro Corrado Passera, intervenendo a Milano, ha introdotto una nota di cauto ottimismo, sottolineando che sono stati sbloccati 20 miliardi (in parte fondi europei) con destinazione opere infrastrutturali e pubbliche. Il problema che abbiamo davanti è quello di recuperare il terreno perduto rispetto ad altri paesi europei: come ha sottolineato Mario Draghi nell'ultima assemblea della Banca d'Italia del maggio scorso, per il 2012, a quell'epoca, era programmata una spesa infrastrutturale dell'1,6% del Pil contro una media europea del 2,2%. Un rapporto che deve essere modificato. ■

Contract Logistics: spunti per i 3PL

L'evoluzione dell'offerta e lo sviluppo delle competenze sono due leve interessanti per i fornitori logistici di fronte alle sfide del mercato, afferma lo studio del Politecnico di Milano.

di **Gino Marchet** e **Elena Tappia**

Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale

L'Osservatorio Contract Logistics, nato nel 2011 e al suo secondo anno di attività, vuole rappresentare un tavolo permanente di analisi critica e discussione sull'evoluzione del mercato italiano della terziarizzazione delle attività logistiche. Accanto alla misurazione quantitativa del fenomeno, l'Osservatorio intende discutere sul ruolo che l'ecosistema dei fornitori di Contract Logistics può rappresentare per l'innovazione e la diffusione di pratiche di eccellenza nella gestione della logistica e della supply chain in Italia. Inoltre, lato domanda, l'Osservatorio intende esaminare il processo che porta le imprese committenti a prendere consapevolmente decisioni di outsourcing del processo logistico.

Il Gruppo di Lavoro è composto dal comitato scientifico, costituito da Gino Marchet, Alessandro Perego e Andrea Fossa, e da un gruppo di ricercatori guidato da Marco Melacini. Oltre ad Assologistica rappresentata da Giovanni Leonida e Francois Daher, hanno partecipato attivamente all'edizione 2011 i Partner (@Logistics Reply, Artoni, Cablog, CEVA Logistics, Fercam, Fiege, FM logistic, Geodis, Gruppo Tesi, Logistica Uno, ND Logistics, Oracle) e gli Sponsor (Bertola

Central Docks, Incas, Generix Group, GVA Redilco, Number1, Zeroquattro) oltre ad aziende committenti, scelte tra le più importanti in ogni settore merceologico (per maggiori dettagli si rimanda al sito www.contractlogistics.it).

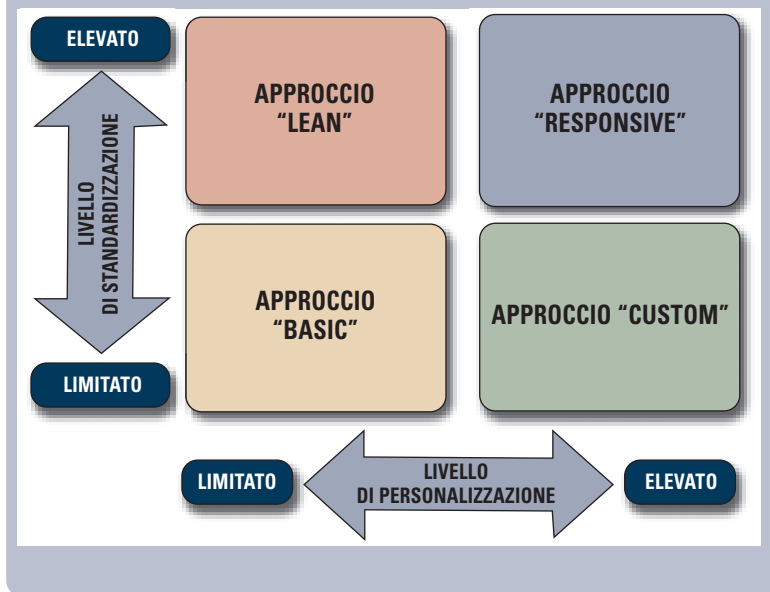
Come presentato nell'articolo precedente sui risultati dell'Osservatorio (cfr. *Euromerci*, n. 12, dicembre 2011), dalla Ricerca è emerso che il settore della Contract Logistics è estremamente eterogeneo e articolato, con oltre 114 mila imprese, che produce un fatturato pari ai 71 miliardi di euro nel 2009 e vende servizi per quasi 40 miliardi di euro. Un dato negativo è che solo il 20% di questi servizi (7,5 miliardi di euro) è legato a servizi completi di gestione del processo logistico, ossia servizi che comprendono sia la gestione delle attività di magazzino che il trasporto (Strategic Contract Logistics). I risultati hanno dunque evidenziato come il valore dell'outsourcing logistico in Italia sia elevato ma ancora poco legato a un concetto strategico di Contract Logistics. I principali operatori del mercato - sia medie aziende italiane che filiali di multinazionali della logistica - stanno però dimostrando una discreta vivacità sul fronte dell'innovazione e dello sviluppo del-

la relazione con i committenti. Il presente articolo vuole riportare alcune evidenze con riferimento all'impostazione del modello di business e al tema delle competenze dei fornitori di servizi logistici. Tali risultati hanno come base lo svolgimento di circa 30 case study relativi a fornitori di servizi di Strategic Contract Logistics e l'elaborazione di una survey che ha coinvolto circa 150 direttori logistica appartenenti a vari settori merceologici (alimentari, automotive, chimica, editoria, elettrodomestici, elettronica di consumo, farmaceutico, retail, etc.).

Le strategie di impostazione dell'offerta

L'impostazione di un servizio di logistica conto terzi si gioca in un delicato equilibrio tra personalizzazione e standardizzazione. Lato committente, potrebbe esserci la spinta a mantenere l'impostazione originaria del processo logistico e, dunque, la richiesta di un servizio personalizzato. Lato fornitore, l'impiego di processi comuni per la gestione delle attività logistiche per diversi clienti, e quindi la standardizzazione dell'offerta, rappresenta un fattore competitivo rilevante da perseguire. Sulla base del posizionamento rispetto a queste >

LE STRATEGIE DI IMPOSTAZIONE DELL'OFFERTA DA PARTE DEI FORNITORI DI SERVIZI LOGISTICI. (fig.1)



due leve - personalizzazione e standardizzazione -, l'Osservatorio ha riscontrato quattro diverse strategie impiegate nello sviluppo dell'offerta logistica (Figura 1).

L'approccio "basic" prevede l'offerta di servizi logistici tradizionali, con un basso grado di personalizzazione dell'offerta. Il fattore competitivo maggiormente perseguito è rappresentato dalle economie di scala. Una possibile esemplificazione è un operatore logistico che, avendo costruito un network distributivo capillare per il settore Alimentare Secco, offre ai propri clienti il servizio di distribuzione imponendo però gli standard di comunicazione.

Impiegando, invece, l'approccio "custom" il fornitore di servizi logistici si struttura in modo da poter rispondere alle specifiche richieste dei committenti, sviluppando in particolare forti capacità ICT e competenze di supply chain. I benefici in termini di economie di scopo sono ottenibili soprattutto a livello di know-how. Un

esempio in tal senso è costituito da un fornitore che per conto di clienti appartenenti a settori merceologici differenti gestisce il processo di approvvigionamento su scala globale: ogni processo è costruito sulle esigenze specifiche del singolo cliente, mettendo però a fattore comune l'esperienza maturata nell'impostazione e gestione di questa tipologia di servizio.

Un elevato livello di standardizzazione è ricercato dai fornitori di servizi logistici che utilizzano l'approccio "lean": in questo caso, si ricerca la standardizzazione dei propri processi per migliorare l'efficienza interna, mentre si propone un grado di personalizzazione minimo. In questa logica, un operatore logistico può sviluppare l'offerta di un servizio logistico, anche avanzato come la gestione del canale e-commerce (soluzione fisica + informatica), implementandolo per diversi clienti e utilizzando per ciascuno di essi le stesse procedure standardizzate.

Da ultimo, l'approccio "responsive", riprende la ricerca di efficienza interna presente nell'approccio "lean". Tuttavia, a differenza di quest'ultimo, il grado di standardizzazione si differenzia in funzione della tipologia di attività del processo logistico: il grado di standardizzazione sarà alto per le attività logistiche a basso valore aggiunto, come ad esempio l'esecuzione fisica del trasporto, e più limitato per i servizi logistici avanzati, quali la gestione delle scorte o del customer service per conto dei committenti. In altri termini, l'alto livello di personalizzazione è ottenuto, da una parte grazie alla costruzione "modulare" dell'offerta, e dall'altra grazie al ruolo proattivo del fornitore nello sviluppo delle attività.

L'analisi dell'impostazione dell'offerta dei principali operatori logistici ha evidenziato una netta diffusione degli approcci "basic", "custom" e "lean". Tuttavia, si sono riscontrati alcuni interessanti tentativi di operare secondo un approccio di tipo "responsive", rompendo l'apparente trade-off fra personalizzazione e standardizzazione.

Le competenze: un fattore chiave

Con riferimento ai fornitori di servizi logistici più evoluti, l'Osservatorio ha voluto indagare anche alcuni elementi "soft" del loro business model. In particolare, si è cercato di approfondire su quali competenze un fornitore di servizi logistici avanzati deve investire e quali sono invece quelle maggiormente sviluppate nei principali player del mercato.

Una chiara spinta verso la necessità di figure manageriali dotate di competenze a 360 gradi arriva dalla richiesta >

da parte del mercato dell'offerta di servizi logistici avanzati: questo tema è rientrato, infatti, in testa all'agenda del 34% dei direttori logistica interrogati attraverso la survey. L'esistenza di un elevato margine di crescita nell'adozione di servizi logistici avanzati è confermata anche dalla Figura 2, che riporta i risultati della survey con riferimento ai servizi logistici avanzati attualmente implementati e quelli che si intende utilizzare nei prossimi tre anni. Le spedizioni "door to door", in cui il fornitore di servizi logistici assume la responsabilità dello svolgimento dell'intero processo di consegna/acquisto spesso su scala internazionale, sono la tipologia di servizio ad oggi più utilizzata (il 63% delle aziende dichiara di utilizzarlo) e con maggiore sviluppo prospettico. Ancora più interessanti sono le aspettative di crescita registrate per altre categorie di servizi, attualmente ancora poco adottate. Il 15% dei direttori logistica contattati (oggi 7%), ad esempio, prevede nei prossimi tre anni di affidare al fornitore di servizi logistici la pianificazione delle scorte di magazzino. La percentuale sale al 19% (oggi 7%) considerando la gestione di processi VMI (Vendor Managed Inventory) e al 27% (oggi 15%) con riferimento alla gestione del customer service e della relazione amministrativa con i clienti.

Lato offerta, la Ricerca ha evidenziato che gli operatori logistici hanno in generale forti competenze di logistica operativa e di ICT (Figura 3). Ad esempio, tutti gli operatori con un fatturato maggiore di 50 milioni di euro presen-

SERVIZI LOGISTICI "AVANZATI": LIVELLO DI ADOZIONE E INTERESSE PROSPETTICO. (fig.2)

Servizi logistici avanzati	Utilizzato [% rispondenti]	Si intende utilizzarlo nei prossimi 3 anni [% rispondenti]
Spedizione "door to door" in cui il fornitore di servizi logistici assume la responsabilità dello svolgimento dell'intero processo di consegna/acquisto, spesso su scala internazionale	63%	79%
Ruolo da 4PL in cui il fornitore di servizi logistici si occupa di pianificazione dei flussi fisici e coordina gli altri fornitori di servizi logistici	23%	29%
Gestione (pianificazione) delle scorte di magazzino	7%	15%
Gestione di processi VMI (Vendor Managed Inventory)	7%	19%
Gestione dell'alimentazione delle linee di produzione o gestione del fine linea di produzione	23%	29%
Gestione del customer service e/o della relazione amministrativa per conto del committente	15%	27%
Altro	0%	9%

Diversi fornitori di servizi logistici hanno assunto manager di primo livello

tano una consistente funzione IT interna. Tali competenze sono però insufficienti per gestire relazioni di Strategic Outsourcing e vanno accompagnate con competenze di project management, di supply chain management, di pianificazione di filiera.

Tipicamente, nei progetti di Strategic Outsourcing, un ruolo chiave è svolto dal project/product manager, che deve interagire con le diverse funzioni interne (ICT, responsabili di magazzino, risorse umane, finance) e valorizzare al meglio il know-how aziendale per soddisfare le esigenze del committente. Il ruolo del product manager è centrale non solo in fase di avvio della relazione, ma anche a regime, in ottica di controllo e miglioramento continuo. Una tale figura deve

avere, oltre a competenze relazionali e conoscenza dell'operatività aziendale, una visione sistemica del processo logistico e una prospettiva di supply chain management. Ad esempio diversi fornitori di servizi logistici hanno assunto manager di primo livello provenienti da esperienze precedenti nell'industria (dove ricoprivano ruoli di responsabile dello sviluppo progetti o direttori della supply chain). In diversi casi i product manager impegnati in progetti complessi (ad esempio la riorganizzazione della supply chain europea di un importante cliente) sono ingegneri gestionali o stati formati in percorsi Executive MBA o equivalenti. Infine, oltre alla formazione di figure manageriali di alto profilo, va sottolineata un'altra possibile direzione che può portare alla crescita delle competenze dei fornitori di servizi logistici: una relazione con i committenti che miri ad un'integrazione del processo logistico dato in outsourcing >

con i processi mantenuti all'interno con focus non solo sul controllo dei costi e livello di servizio, ma anche sulla condivisione e sull'arricchimento delle competenze. È stato riscontrato un tentativo in questo senso con la creazione di un Service Account Manager, ossia un ruolo che faccia da collegamento fra il committente e la squadra operativa dell'operatore logistico nella risoluzione dei problemi, senza avere invece responsabilità sul controllo dei costi, funzione demandata al Key Account.

In conclusione, emerge che la maggior parte dei fornitori di servizi logistici è consapevole di dover "innovare" e di dover allargare l'ampiezza dei servizi offerti per non competere solo

sui prezzi. Si manifesta dunque una notevole richiesta di formazione per rispondere alle sfide di evoluzione del settore. Questo ci conforta e ci invita a perseguire con dedizione la

La maggior parte dei "logistici" è consapevole di dover innovare l'offerta

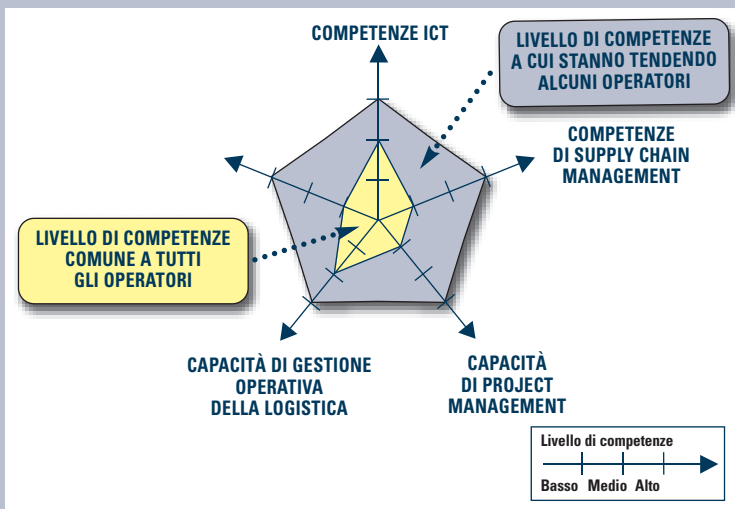
strada che ormai da 25 anni vede la presenza al Politecnico di Milano e del MIP, la nostra business school, impegnati in numerosi corsi specialistici in logistica (www.mip.polimi.it). In particolare, l'offerta formativa del MIP in ambito Supply Chain & Purchasing Management propone diversi corsi specialistici (Gestione e controllo delle scorte, Progettazione e gestione dei magazzini, Pianificazione e Programmazione della Produzione, Valutazione economico-finanziaria del fornitore,

etc.) e il corso Pegaso (in collaborazione con Assologistica).

Direzioni future della Ricerca

Il primo anno di attività dell'Osservatorio ha consentito l'introduzione di un'analisi approfondita sul settore dei servizi logistici, offrendo una visione complessiva del fenomeno e l'avvio di un monitoraggio permanente. Inoltre, questa iniziativa ha attivato un confronto serio con i manager della filiera dell'offerta e di aziende utenti. La numerosità degli spunti emersi e il riscontro positivo ricevuto dal mondo aziendale hanno guidato il gruppo di lavoro nell'impostazione della seconda edizione. L'incontro di avvio svolto lo scorso 15 febbraio ha individuato gli obiettivi da perseguire nel 2012: (i) studiare l'evoluzione del mercato della Contract Logistics in Italia, con focus sull'offerta di servizi di Strategic Outsourcing; (ii) estendere l'analisi delle potenzialità di sviluppo del mercato ad altri settori caratterizzati da una diversa "maturità" logistica; (iii) approfondire alcuni ambiti di innovazione ritenuti rilevanti. Con riferimento all'ultimo punto, i possibili temi di ricerca riguardano la sostenibilità ambientale in ambito logistico, l'automazione nella logistica e trasporti, l'internazionalizzazione nei servizi logistici. ■

PROFILI DI COMPETENZE DEI FORNITORI DI SERVIZI LOGISTICI. (fig.3)



Per ulteriori informazioni sui temi che verranno sviluppati e sulle modalità di partecipazione attiva all'iniziativa è possibile consultare il sito: www.contractlogistics.it o contattare l'ing. Damiano Frosi (damiano.frosi@polimi.it).

Serve capirne il Valore

Secondo Vittorio Aronica di Ceva il livello di terziarizzazione dei processi logistici dipende anche dall'“apertura” ai vantaggi acquisibili.

di **Massimo Di Bella**



VITTORIO ARONICA

Dalla ricerca dell'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano, sulla quale abbiamo riferito su Euromercati con due articoli di Gino Marchet ed Elena Tappia (il primo sul numero 12, dicembre 2011, e il secondo nelle pagine precedenti), emerge che il mercato della Contract Logistics in Italia, oltre ad avere un valore elevato (la ricerca lo stima nel 2009 pari a 71 miliardi di euro), è estremamente eterogeneo e articolato, con un fronte di aziende fornitrici che supera i 110 mila “attori”, la stragrande maggioranza dei quali è però rappresentato da autotrasportatori (con una cifra che raggiunge le 90 mila unità per le piccole aziende o “padroncini”). Un'altra quota rilevante è appannaggio dei “gestori di magazzino”, molti dei quali sono consorzi e cooperative di facchinaggio. Ciò significa che in grande parte, come sottoli-

nea del resto la ricerca, la logistica italiana è centrata principalmente sull'offerta di servizi tradizionali, di “servizi considerati come commodity”. Quindi, è piccola la quota dei servizi definiti “strategici”, ossia che coinvolgano, ad esempio, la terziarizzazione di un intero processo o di sue parti rilevanti. La ricerca del Politecnico, correttamente, non “tifa” per una delle due soluzioni, quella di un'offerta tradizionale o quella di un'offerta più complessa, articolata su processi innovativi. Ma è evidente che, per una modernizzazione del settore e anche per trovare da parte delle imprese di produzione e di distribuzione risposte più efficienti alla crisi economica, la logistica italiana debba crescere sul piano del tipo e del “valore” dei servizi che pone sul mercato. Aspetto che è sottolineato dalla stessa ricerca quando afferma che “la maggior parte dei fornitori di servizi logistici è consapevole di dover innovare per non competere solo sui prezzi”. Parliamo di questo aspetto con Vittorio Aronica, Senior Vice President Information Services&Solutions per l'area Semea di Ceva Logistics, di un'azienda che opera in 170 paesi e che ha fatto dello sviluppo dei suoi sistemi informatici un cavallo di battaglia e che è partner del Politecnico nella ricerca sulla Contract Logistics.

COME GIUDICA L'ATTUALE MERCATO ITALIANO DELLA LOGISTICA? CREDE CHE SI

STIA EVOLVENDO VERSO FORME PIÙ “COMPLESSE” SUL VERSANTE SIA DELLA DOMANDA SIA DELL'OFFERTA?

■ Partendo dalla “domanda” di servizi logistici, credo che sia in corso un processo di cambiamento, direi di maturazione, sulla valutazione di quanto possa essere importante la logistica all'interno di un'impresa industriale che produce beni. Credo che specialmente nelle grandi imprese, oggi, la logistica sia interpretata come un fattore rilevante di competitività. Ne è una dimostrazione anche la “qualità” di molti responsabili della logistica all'interno di tante aziende: un tempo facevano tutta la carriera all'interno dell'azienda scalando gradino per gradino, prima magazzino, poi capo magazzino, e così via, oggi hanno uno spettro di competenze molto più ampio, spesso hanno fatto altre esperienze e hanno una preparazione elevata e, soprattutto, hanno la convinzione di svolgere un ruolo di primo piano nello sviluppo dell'impresa, all'interno della quale lavorano per “dare una svolta”. Ciò significa che il “valore” della logistica sta crescendo. Riguardo al diverso grado di ricorso alla terziarizzazione il problema è più complesso.

IN QUALI TERMINI?

■ La ricerca non ha dato giudizi tra chi considera irrinunciabile mantenere in casa tutte le funzioni logistiche, presumendo che tale soluzione permetta >



più flessibilità, e chi sceglie, pur mantenendo un presidio interno, di avanzare sulla strada di darle all'esterno. Il problema, come dicevo, è complesso e dipende da variabili: la prima è la collocazione sul mercato, la seconda di che tipo di mercato si tratta. Su alcuni mercati non serve una logistica sofisticata, su altri invece sì. Faccio un esempio, nel settore automotive occorre fare i conti con una vastissima gamma di prodotti, la cui distribuzione è un'operazione assolutamente complicata. In questo settore noi offriamo soluzioni informatiche complesse che hanno un forte valore aggiunto e che ci hanno portato a intervenire sui sistemi informatici delle singole aziende: una scelta necessaria e conveniente in termini di efficienza. Inoltre in Italia, incidono sulla scelta anche problemi strutturali. In Olanda, il cliente affida al logistico la gestione di una flotta di automezzi perché la tracciabilità è un fatto normale, lo fa perché così raggiunge economie di scala. In Italia, diventa un problema di costi: nel dare tracciabilità a migliaia di viaggi di padroncini per ottenere gli stessi risultati qualitativi olandesi devo moltiplicare il costo per 100. Per un "intelligenza"

muoversi in ambienti frantumati è ostico e comporta un aumento del costo del sistema. Per tirare una conclusione, credo che sia fondamentale per un'azienda che fornisce servizi logistici fare in modo che il cliente capisca, abbia la percezione della "qualità" e del "valore" delle soluzioni offerte.

CIÒ IN ITALIA VIENE PERCEPTO?

■ Su questo punto sono ottimista. Vedo segnali rilevanti che indicano un cambiamento sui criteri di gestione della logistica aziendale, quello tradizionale, tassativo era il "prezzo", oggi si stanno valorizzando sempre più altre variabili, molto più generali e che riguardano anche la messa in discussione dei sistemi interni. Noi due volte l'anno facciamo workshop con i clienti. Nelle riunioni c'è una presenza massiccia e la discussione è attenta e approfondita, scaturiscono suggerimenti, ipotesi di modifica dei comportamenti. A prescindere dai risultati che alla fine riusciamo a concretizzare, penso che questo fatto sia, appunto, un segnale importante che va nella direzione che indicavo in precedenza, ossia di una maturazione di molte imprese sui temi logistici. ■

SMART ENERGY DI CEVA

Ceva Logistics ha varato una nuova soluzione della gamma Smart, ossia Smart Energy, dedicata alle imprese del settore energetico. Le "soluzioni Smart" sono una serie di servizi logistici, come sottolinea Ceva, "competitivi, replicabili e integrati per le imprese, in primo luogo, per quelle che operano a livello globale". Soluzioni che sono basate sulle best practice applicate a diversi settori e che rappresentano un elemento fondamentale dell'impegno di Ceva verso il "miglioramento continuo" e l'innovazione. In particolare, Smart Energy fornirà ai clienti servizi logistici che coprono tutte le aree della supply chain della filiera energetica senza soluzioni di continuità, dai fornitori agli utenti finali, dagli ordini di acquisto alle consegne in loco, incluse la gestione dei resi e le attività di riparazione. Grande attenzione sarà rivolta nel porre al centro dell'attività logistica la sicurezza, la salute e la protezione dell'ambiente, aspetti particolarmente rilevanti nel settore energetico, e il contenimento dei costi. Per quest'ultimo obiettivo, la soluzione elaborata da Ceva è in grado di ridurre al minimo le interruzioni della catena logistica, garantendo consegne puntuali ed eliminando gli sprechi. *Marcello Franceschetti, Senior Vice President, Global Energy Sector di Ceva, ha sottolineato: "l'obiettivo della nostra soluzione è di soddisfare le aziende del settore con lo scopo di offrire loro una maggiore visibilità delle supply chain internazionali, spesso complesse, e di contribuire a diminuire i livelli delle scorte e i costi logistici totali".*

Aspettando sempre lo Sportello unico

Considerata un'azione prioritaria del piano logistico nazionale è ancora in stand by con conseguenze sempre più pesanti per tutti gli operatori.

di **Pierluigi Coppa**

Ci vogliamo ricollegare all'intervento della dottoressa Teresa Alvaro, direttore centrale Tecnologie per l'Innovazione, avvenuto in occasione della premiazione de "Il logistico dell'anno 2011".

L'occasione è quella di fare luce e chiarire ancor di più le complesse regole del Codice doganale modernizzato e dello Sportello unico doganale e le inevitabili complicazioni che insistono tra la necessaria tutela di sicurezza dei cittadini, la competitività delle imprese che oggi è necessario ancor di più agevolare ed i controlli necessari per dare risposta alle stesse esigenze di sicurezza dei cittadini.

Prima di rivolgere le domande alla dottoressa Alvaro, vediamo come dovrebbe funzionare lo Sportello unico doganale. Attualmente, per importare ed esportare, gli operatori nazionali sono obbligati ad inviare sino a 76 istanze a 18 amministrazioni diverse, trasmettendo ad ognuna informazioni e dati spesso simili, o addirittura identici nella sostanza, per ottenere le autorizzazioni, i permessi, le licenze e i nulla osta necessari. Nella stragrande maggioranza dei casi, rilasciati su carta. Lo Sportello unico mette fine a questo autentico delirio di incombenze amministrative a cui le imprese sono tenute

a causa di una legislazione in cui ogni amministrazione detiene un "segmento di controllo". Il decreto attuativo dello Sportello unico impone e obbliga le 18 amministrazioni a integrare i processi di competenza (di cui rimangono titolari) offrendo ai cittadini e alle imprese una "interfaccia" a cui rivolgersi unitaria. Partendo dai dati presenti nella dichiarazione doganale (tutte ormai telematizzate) si effettua il controllo della documentazione a corredo

In attesa gli operatori continuano a doversi rivolgere a 18 enti con 76 istanze

della dichiarazione (certificati, nulla osta) accedendo alle basi dati delle amministrazioni che li hanno emessi. Gli effetti: "digitalizzazione" di una montagna di carta, drastica riduzione dei costi, drastica riduzione dei tempi per l'effettuazione dei controlli (container controllato una sola volta e in tempi definiti), miglioramento della qualità dei controlli (addio ai certificati falsi). Lo Sportello doganale è la declinazione operativa degli "auspici" contenuti nel Codice dell'amministrazione digitale, ribaditi dal decreto semplificazione. Le imprese che interagiscono con le amministrazioni dello Stato sono tenute ad adeguarsi alle

diverse iniziative di innovazione. Lo Sportello doganale attua, inoltre, "la regia di convergenza" fornendo un metodo operativo per giungere nel breve periodo a sostanziali semplificazioni e relativi riduzioni di costi: benefici raggiungibili solo attraverso la stretta collaborazione tra le amministrazioni per digitalizzare, integrandoli, i procedimenti di rispettiva competenza.

IN OCCASIONE DELLA PREMIAZIONE DEL "LOGISTICO DELL'ANNO 2011", LEI AVEVA INFORMATO GLI INTERVENUTI CHE, PURTROPPO, IL COSIDDETTO CODICE DOGANALE MODERNIZZATO NON SAREBBE POTUTO ENTRARE IN VIGORE NEL 2013 PER VIA DEL MANCATO RISPETTO, A LIVELLO COMUNITARIO, DELLE TAPPE NECESSARIE. IN TAL SENSO VI SONO STATI DEI PAS-SI AVANTI?

Il processo di redazione delle nuove disposizioni e dei relativi BPM (Business Process Model) è in via di ultimazione entro aprile 2012 dovrebbero essere conclusi. Siamo, quindi, in attesa di ricevere entro giugno 2012 una revisione del Codice modernizzato per il suo successivo ingresso in vigore.

L'AUSPICATO "DILATAMENTO" DELLA FRONTIERA TECNOLOGICA ALLO SCOPO DI "FILTRARE" EFFICACEMENTE LE MERCI NON PUÒ ESSERE, IN QUESTO MOMENTO >



ECONOMICO PARTICOLARE, UN FRENO ALLO SVILUPPO?

■ No, assolutamente, in quanto la dogana si propone principalmente di tutelare i cittadini consumatori della Comunità europea contro il rischio di falsi e contraffazione. Oggi, purtroppo, i controlli non sono distribuiti omogeneamente in tutti gli Stati europei. Facendo un esempio... i 27 "portieri" di questo condominio (Comunità europea) si dovranno comportare allo stesso modo, adottando lo stesso "modus operandi". Alcuni Stati comunitari, infatti, non seguono "pedissequamente" le regole comunitarie della gestione automatizzata del rischio. Dilatare la frontiera tecnologica serve, insomma, ad imporre un comportamento comune a tutti gli Stati.

GRAZIE ALLA TELEMATICA E ALL'INVIO DEI MANIFESTI PER VIA DIGITALE, LA BANCHINA È DIVENTATA "PIÙ CORTA". PERCENTUALMENTE QUANTO C'È ANCORA DA FARE PER INTRODURRE TOTALMENTE LA DIGITALIZZAZIONE DEL PROCESSO DOGANALE CHE, COME RICORDAVA UNO STUDIO EFFETTUATO DAL POLITECNICO DI MILANO, CONSENTIREBBE UN RISPARMIO DI

CIRCA 3-4 MILIONI DI EURO SOLO IN EFFICIENZA DOCUMENTALE?

■ Per quanto riguarda l'aspetto puramente doganale, la carta non è attualmente più presente, se pensiamo che al 99% le pratiche viaggiano digitalmente. Questo semplifica le procedure, dal momento che, per ogni dichiarazione, oggi, come è noto, intervengono 18 enti che corrispondono a circa 76 documenti prodotti. Dati aggiornati indicano che le dichiarazioni doganali trattate nel 2011 sono state circa 15 milioni, di cui la percentuale eseguita "in cartaceo" è solamente lo 0,09%.

IL 1 GENNAIO 2012 ERA INDICATA COME LA "DEAD LINE" PER L'ENTRATA IN VIGORE DEL NUOVO TRACCIATO 4.3 DEI MANIFESTI INVIATI PER VIA TELEMATICA. LA NUOVA NORMATIVA HA AVUTO "SUCCESSO"?

■ Sì, assolutamente, successo pieno. È utilizzato da tutti gli operatori coinvolti e non sono state riscontrate problematiche particolari.

QUALI SONO OGGI LE PROBLEMATICHE ANCORA APERTE CHE SAREBBE NECESSARIO RISOLVERE AL PIÙ PRESTO PER SEMPLIFI-

CARE ED OTTIMIZZARE LE PROCEDURE DI IMPORT-EXPORT?

■ Lo Sportello unico doganale per la rilevanza che assume in termini di semplificazione è stata indicata come azione prioritaria nel Piano logistico nazionale. È necessario, quindi, portare a termine al più presto le attività che vi sono connesse. Costi e tempi sono il risultato dell'interazione di tutti gli attori coinvolti a vario titolo nel "momento doganale", ovvero l'insieme dei processi di pertinenza doganale integrato con le attività degli altri soggetti (Autorità portuale, terminalisti, Guardia di finanza, Capitaneria di porto, Servizio di sanità marittima, Servizio veterinario, Servizio fitopatologico, Corpo forestale, agenzie marittime, case di spedizione, spedizionieri doganali, etc.). La frammentazione del processo di sdoganamento può comportare il controllo di circa 70 documenti diversi (fatture, licenze per import ed export, autorizzazioni, certificati fitosanitari e veterinari...) e, in corrispondenza, l'attesa dell'esito dei controlli esercitati da circa 20 enti e soggetti diversi. In assenza di un efficace coordinamento tra gli enti coinvolti, i costi della frammentazione inevitabilmente ricadono sulle imprese. ■

La fusione Om Still

Le due società, che operano nel settore dei carrelli elevatori, si sono integrate a tutti i livelli: presenti sul mercato con oltre 60 modelli.

di **Pierluigi Coppa**

Dopo un intenso lavoro di integrazione delle strutture organizzative, operative, della rete di vendita e di assistenza delle due società (Om e Still) che operano nel settore dei carrelli elevatori è oggi ufficiale: nasce una nuova società che opererà con un nuovo logo (Om Still) e una nuova gamma di prodotti. Non un vero e proprio rebranding, dal momento che il nuovo logo è la fusione dei precedenti, mentre il core business è e continuerà ad essere i carrelli elevatori. Il nuovo logo societario che ora verrà impresso sulla linea dei prodotti, associa il marchio di Still e quello di Om che, per l'occasione, si tinge d'arancione. La scelta di mantenere entrambi i marchi nel nuovo logo sintetizza la volontà di non disperdere il patrimonio di esperienza e know how delle due società, valorizzando piuttosto i punti di forza dell'una e dell'altra. La nuova livrea dei prodotti Om Still ha una caratterizzazione esclusiva: combina infatti l'argento, simbolo della più innovativa tecnologia, e l'arancione, colorazione storica del marchio internazionale Still. Il loro accorpamento, una vera e propria "alleanza", regalerà notevoli benefici alle rispettive organizzazioni che si avvantaggeranno notevolmente, grazie alle grandi esperienze maturate in questi anni nella tecnologia di progettazione e nella costruzione dei carrelli elevatori, di cui l'RX 70 Hybrid rappre-



Nella foto, da sinistra, Angelo Zanotti, Sales & Marketing Director, Giovanni Culici, After-Sales Director, ed Ezio Zoboli, amministratore delegato, della nuova società Om Still.

senta e sintetizza perfettamente l'altissimo livello raggiunto nel settore. Ed è proprio l'RX 70 il carrello elevatore termico con i più bassi consumi di carburante sul mercato, grazie all'abbinamento di un motore diesel e uno elettrico, in grado di immagazzinare e riutilizzare l'energia cinetica prodotta in frenata, oltre che al programma disponibile di serie su tutti i carrelli della gamma RX che garantisce risparmi del 10-20% nei consumi di energia (attraverso la gestione intelligente delle curve caratteristiche), la sintesi e allo stesso tempo l'obiettivo raggiunto nello studio di avanzate soluzioni tutte improntate sia alla

minimizzazione dei consumi sia al rispetto ambientale.

Nuove sinergie

La fusione delle due aziende, che continueranno a operare in Italia con il nuovo logo Om Still è il risultato di un grandissimo impegno di integrazione di tutte le strutture operative della rete di vendita e di assistenza delle due società. È stato profuso, in tal senso, un notevole impegno nel selezionare accuratamente i concessionari che dovranno fornire al cliente tutto il supporto di assistenza tecnica e non, al fine di coprire capillarmente gran parte del territorio italia- >



La nuova società, grazie alle sinergie derivate dalla fusione, è in grado di offrire ai clienti anche servizi di progettazione di magazzini.



no. Questo significa che è stato necessario un lungo lavoro di riqualificazione, ove necessario, delle maestranze che ora avranno il compito di guidare il cliente attraverso il difficile compito di scelta fra due marchi che oggi intendono consolidare e rafforzare ulteriormente la loro posizione di leadership di mercato nel paese. L'amministratore delegato della nuova società, Ezio Zoboli, ha desiderato sottolineare come il momento economico che attraversa il nostro paese non sia dei più facili, ma spesso è proprio questo il momento giusto per osare di più, unire le forze con obiettivi ambiziosi per raggiungere nel 2015 un market share mondiale (riferito al gruppo Kion) del 20%.

Una lunga storia di successo

Due aziende storiche, quindi, se pensiamo che Still nasce nel 1916, mentre Om entra nel settore e nella costruzione dei carrelli elevatori nel 1953, che da oggi saranno presenti sul mercato professionale con i loro "cavalli da battaglia" più innovativi, come ad esempio il transpallet elettrico estremamente silenzioso (Exu Silent) che, grazie all'opzione Piek, garantisce in accordo ai sistemi di rilevamento previsti nella direttiva vigente, un livello di 60 decibel, rispettando i limiti prestabiliti di rumorosità per le attività lavorative nell'arco di tutte le 24 ore del giorno. La gamma

Om Still è composta da oltre 60 modelli: dai carrelli controbilanciati elettrici e termici fino a otto tonnellate ai transpallet manuali, dai complessi carrelli trilaterali per magazzini intensivi ai trattori. L'ottimizzazione dell'offerta dei carrelli elevatori ha comportato l'eliminazione di alcuni modelli che non sono più in linea con le attuali esigenze di mercato. Angelo Zanotti, Sales & Marketing Director del nuovo marchio, dal canto suo, ha snocciolato alcuni dati dell'or-



ganizzazione: 130 funzionari commerciali per la rete dei concessionari, 700 tecnici di assistenza in parte equipaggiati con furgoni attrezzati per l'assistenza presso i clienti, e ha aggiunto che "la nuova gamma sintetizza il meglio dell'offerta di Om e Still, che è composta da numerosi prodotti ma

anche da servizi avanzati, come la gestione remota delle flotte a noleggio o i programmi di manutenzione personalizzati. È importante sottolineare, inoltre che, oltre a disporre di un'offerta completa e vasta come mai prima d'ora, grazie alle sinergie derivanti dalla fusione,

siamo oggi in grado di offrire ai nostri clienti servizi di progettazione dei magazzini e integrazione con le principali soluzioni di automazione del magazzino". Appuntamento, quindi, sul nuovo sito internet www.om-still.it che, oltre a fungere da vetrina dell'offerta Om Still, sarà la prima fonte di notizie sulle novità tecnologiche e di prodotto, proponendosi come punto di riferimento per clienti, dealers e mondo della logistica in generale. ■



Fotolia.com

Si gioca sulla qualità

La crisi economica, o meglio la recessione, sta lasciando tracce anche sul mercato immobiliare logistico. Quello che emerge dalla breve, e certamente parziale, inchiesta che pubblichiamo nelle pagine seguenti fa capire con chiarezza un elemento di fondo: anche questo settore sta pagando l'arretratezza "di sistema" che caratterizza il nostro paese. Mancano nuovi edifici, scarseggiano soluzioni tecnologicamente avanzate che vengano incontro alle recenti esigenze dettate sia dai costi energetici in continuo aumento sia da impatti ambientali sostenibili. Tutto ciò aggravato dalle difficoltà burocratiche che allungano i tempi nella realizzazione degli immobili, anche quando potrebbero essere subito locati qualora fossero edificati in tempi brevi, dalla rarefazione della possibilità di avere crediti e dal forte aumento dei tassi d'interesse.

Investimenti in calo

Il settore penalizzato dalla mancanza di liquidità, dal credito "difficile" e dagli alti interessi bancari che riducono fortemente i tassi di rendimento.



LORENZO AMOSSO

Stiamo vivendo una fase di recessione: come sta reagendo il mercato dell'immobiliare logistico? Abbiamo cercato di fare il punto della situazione e delle prospettive del settore per l'anno in corso ponendo alcune domande di fondo ad alcuni operatori che vi svolgono la loro attività in ambiti diversi, dalle costruzioni alle vendite, alle consulenze. Iniziamo con un'intervista a Lorenzo Amosso dell'ufficio Ricerca di World Capital Real Estate Group, società che pubblica semestralmente il Borsino Immobiliare e che quindi ha il "polso" di come stanno andando le cose.

STIAMO IN UN MOMENTO "COMPLICATO" IN TERMINI ECONOMICO-PRODUTTIVI. IL MERCATO COME RISPONDE?

■ Dal primo semestre del 2009 si era registrato un trend di stabilizzazione dei prezzi con un progressivo aumento della forbice fra valori minimi e massimi. Il secondo semestre 2011 ha

invece evidenziato un riallineamento dei valori. In particolare abbiamo registrato un leggero ma diffuso deprezzamento in quasi tutta la penisola. Un abbassamento dei valori soprattutto per quanto concerne quelli dell'usato sia in locazione sia in vendita (mediamente meno 4%), salvo casi isolati. Tengono invece i valori del nuovo e del prodotto di qualità, che in alcuni casi fanno registrare aumenti.

fronto gli intervistati sulle criticità di un investimento immobiliare in Italia. È emerso un aumento della presenza diffusa di prodotti obsoleti, che raramente vengono riqualificati o riedificati. Questo ha portato a un aumento dell'offerta e di conseguenza all'alzarsi del tasso di vacancy, ma non un adeguamento dei prezzi. La tenuta di questi ultimi, sommata alla situazione politico-legislativa-burocratica del pae-

Tabella tagli

	2010 primo semestre	2010 secondo semestre	2011 primo semestre	2011 secondo semestre
<1000 mq	21,00%	30,00%	20,00%	28,00%
da 1000 a 5000 mq	60,00%	56,00%	53,00%	55,00%
> 5000 mq	19,00%	15,00%	27,00%	17,00%

SI STANNO VERIFICANDO PARTICOLARI TENDENZE O MODIFICHE PER QUANTO RIGUARDA LA DESTINAZIONE DEGLI INVESTIMENTI IN CONFRONTO ALL'“ERA” PRECRISI?

■ Sì. C'è stato sicuramente un cambiamento: oggi l'approccio è più indirizzato al built to suit rispetto a quello prettamente speculativo degli anni ante 2009. Ne è la prova, e non credo sia un segreto, che ci sia stato un forte rallentamento degli investimenti. Abbiamo sottoposto indirettamente questa domanda agli operatori tramite un'analisi SWOT che mette a con-

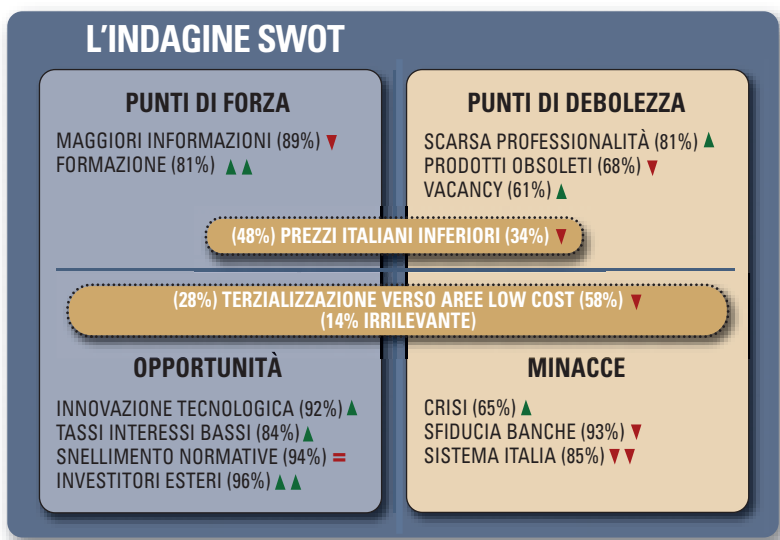
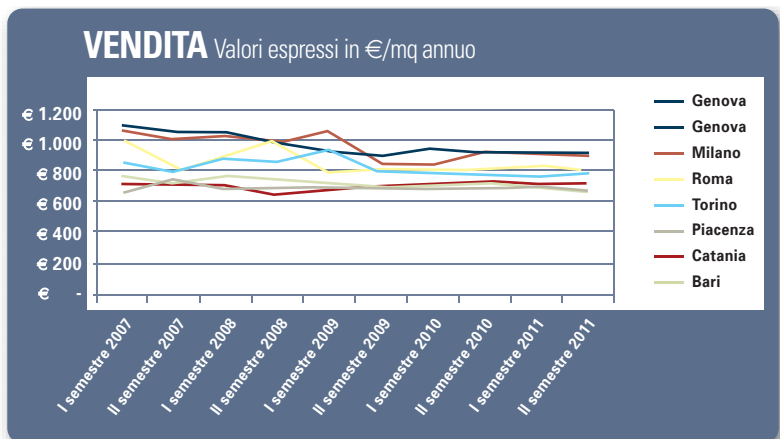
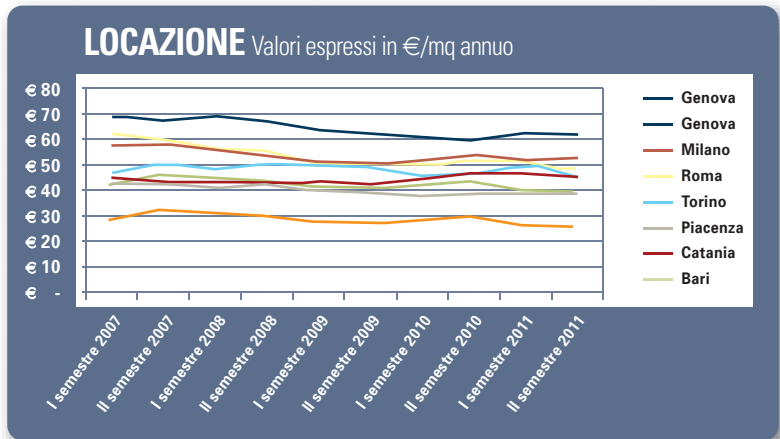
se, allontana sempre più gli investitori esteri. Quindi, la tendenza per l'investitore estero istituzionale è quella di guardare al mercato italiano con una certa diffidenza determinata dalla sua stessa complessità. Nel medesimo tempo, gli investitori più accorti e flessibili sono ancora attratti dall'investimento nell'immobiliare logistico per gli alti rendimenti connessi. Tuttavia anche questi ultimi stanno trovando difficoltà dopo la "stretta/chiusura" del credito da parte delle banche e degli alti interessi richiesti che vanno a erodere il tasso di rendimento.

QUALI SONO LE AREE CHE STANNO MEGLIO RESISTENDO?

■ La logistica, come noto, si posiziona vicino alla produzione o ai luoghi di consumo, di conseguenza le aree che meglio resistono sono quelle in prossimità dei “pregiati” e purtroppo “rari” distretti produttivi italiani o nei pressi dei grandi bacini di consumo. A conferma di quanto affermato, posso ad esempio ricordare come Milano, fulcro della logistica nazionale in grado di soddisfare entrambe le condizioni, regga sempre. Torino, dopo quattro anni di aggiustamenti al ribasso, ha fatto segnare un piccolo aumento dei prezzi di vendita. Genova, che è da sempre la più stabile, per quanto riguarda sia la vendita sia la locazione, grazie alla sua particolare situazione di saturazione degli spazi, tiene il valore sia sul nuovo sia sull’usato. Per quanto riguarda la locazione nel nord Italia tiene Rivalta che fa registrare un piccolo aumento (più 1%), al centro salgono Firenze (più 2,5%), con Prato al più 2,8% sia per l’affitto che per la vendita, e Civita-vecchia (più 3,2%).

IN PARTICOLARE, QUAL È LA SITUAZIONE DEL CENTRO ITALIA E DEL MERIDIONE?

■ Ricollegandomi a quanto detto in precedenza, ribadisco che il Mezzogiorno oggi paga lo scotto della crisi nell’ambito sia della produzione sia del consumo. Restando nel settore >



immobiliare logistico, al sud, più che al centro, l'offerta di prodotti obsoleti è altissima e aumenta la vacancy per tali prodotti che però non soddisfano più le esigenze degli operatori. Operatori che, a pari prezzo, pretendono una qualità più alta che al centro-sud fanno fatica a trovare.

DAL VOSTRO PARTICOLARE PUNTO DI OSSERVAZIONE, QUALE IDEA VI STATE FACENDO SULLO SVILUPPO DELLA LOGISTICA ITALIANA?

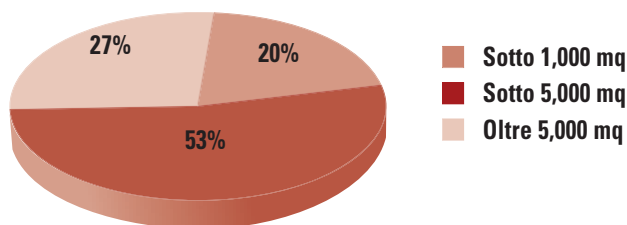
■ Fermo restando che la domanda di consumi non debba registrare una significativa contrazione, per uno sviluppo della nostra logistica si devono assolutamente snellire le procedure, rendendo il mercato più flessibile e proattivo ai cambiamenti. Per quanto riguarda il mercato immobiliare, gli operatori, che per molti anni si sono sempre accontentati di prodotti obsoleti, con scarsa innovazione tecni-

Gli immobili all'avanguardia tengono bene sul mercato

co-energetica, ora pretendono di più e richiedono soluzioni su misura. Soluzioni a basso impatto ambientale, energeticamente autosufficienti e con soluzioni tecniche all'avanguardia. Le rilevazioni confermano che l'offerta di immobili di questo tipo e ben localizzati non subisce deprezzamenti in termini di canone e raramente rimane a lungo senza "incontrare" la

domanda. Proprio su questa base, noi abbiamo adottato il sistema di rating per edifici logistici elaborato dal Laboratorio GestiTec del Politecnico di Milano con il quale analizziamo l'edificio in tutti i suoi aspetti per dare ai nostri clienti una completa e oggettiva radiografia dell'immobile. Infatti, in un mercato difficile e in continua evoluzione, per "conoscere e misurare" è necessario adottare e utilizzare strumenti all'avanguardia. ■

TAGLI PRINCIPALI RICHIESTI DAGLI OPERATORI



“BORSINO IMMOBILIARE DELLA LOGISTICA”



Il “Borsino immobiliare della logistica” viene edito semestralmente da World Capital. È realizzato con la finalità di essere uno strumento operativo e non una semplice raccolta di numeri e di statistiche. Importanti sono la completezza delle informazioni e la facilità di utilizzo che caratterizzano la pubblicazione. Ad esempio, chiunque, consultandolo, può rendersi conto dei valori medi di vendita e di locazione degli immobili in riferimento alla domanda e all’offerta del mercato. Ciò per ogni area territoriale del paese. Infatti, i dati - raccolti da un sistema informativo costruito su duemila contatti che coinvolgono ogni figura professionale del settore - sono analizzabili per aree geografiche (nord, centro-sud e isole), per provincia e infine per città.

Come va il settore?

**Marzio Granata
e Carlo Walder**

Cushman & Wakefield

Parlamo con Marzio Granata, Associate e Responsabile della divisione Industrial & Logistics, e Carlo Walder, Associate, di Cushman & Wakefield, società di consulenza immobiliare internazionale, attiva anche nel settore immobiliare logistico. Alla nostra richiesta di esprimere un giudizio sull'andamento del settore nel 2011 in Italia, rispondono che senza alcun dubbio è stato un anno positivo. "La nostra società, presente con uffici a Milano e Roma, opera su tutto il territorio nazionale. Il mercato logistico è sviluppato principalmente nel nord Italia e nell'area di Roma. I risultati dell'anno scorso sono stati da record: a livello italiano sono stati assorbiti spazi logistici per circa 920 mila metri quadri con i canoni di locazione invariati nella media e punte di 55 euro per mq/anno nelle prime location del milanese. Il tasso di sfritto degli immobili di Grado A è notevolmente diminuito grazie anche alla flessibilità dei proprietari degli immobili logistici, che hanno concesso ai conduttori incentivi, sottoforma di sconti sul canone di locazione, periodi di canone gratuito, contributi per gli allestimenti e per il trasloco. Numerose le aziende che hanno approfittato di tale situazione, liberando magazzini obsoleti per trasferirsi in ambienti più moderni e rispondenti alle moderne esigenze di stoccaggio", sottolinea Granata. Interessante è l'analisi del mercato romano, caratterizzato dalla carenza di disponibilità di immobili di primo livello, dall'elevato costo dei terreni e dalla particolare morfologia territoriale.

Tutti elementi che hanno contribuito a concentrare il posizionamento di magazzini logistici soprattutto nella zona nord (Fiano Romano e Passo Corese), a sud, sulla Pontina (la statale che unisce la capitale a Latina e che attraversa l'area di Pomezia) e sulla Roma-Napoli, con sviluppo delle aree di Colferro ed Anagni. Cushman & Wakefield sta riscontrando un notevole rallentamento nella costruzione speculativa di nuovi immobili logistici, con il conseguente aumento di disponibilità di immobili con caratteristiche obsolete di grado B o C. "La tendenza dei costruttori e degli sviluppa-



tori è di realizzare nuovi magazzini logistici soltanto quando siano stati già stipulati con i futuri conduttori dei pre contratti di locazione di durata minima sei anni e senza possibilità di disdetta. Questa strategia sta disorientando molte aziende di logistica che, nella maggioranza dei casi, per poter partecipare ai tender logistici, richiedono immobili immediatamente disponibili o in fase di completamento. Ove esiste la possibilità di programmazione allora il cliente richiede immobili su misura, che gli sviluppatori possono fornire a fronte di contratti di locazione garantiti. Possiamo tran-

quillamente affermare che attualmente il mercato immobiliare logistico è guidato quasi esclusivamente dal cliente".

Secondo Granata e Walder, in linea generale, "dall'inizio del 2012 riscontriamo un certo fermento e un ritrovato interesse per il settore immobiliare logistico anche se i tempi di negoziazione si sono molto allungati, nell'ordine dei sei mesi per la firma e a seguito di numerosi incontri e sopralluoghi. La logistica contribuisce in maniera determinante nella produzione del Pil nazionale e, indipendentemente dalla crisi, sarà sempre più parte integrante

del fatturato di ogni singola nazione". Altro elemento che induce all'ottimismo, dice Walder, è "l'aumento di credibilità a livello internazionale che il nostro paese sta registrando con l'insediamento del nuovo governo tecnico. Ciò sta contribuendo nel risvegliare l'interesse degli investitori stranieri verso l'Italia. Oltre ai tedeschi, tradizionalmente presenti, altri fondi immobiliari stanno valutando potenziali investimenti immobiliari logistici nel nostro paese, anche grazie ai rendimenti molto interessanti, nell'ordine dell'8/8,25% medio per un immobile ben ubicato e ben affittato".

Daniele Sotti

Prologis Italia

■ Fino alla metà del 2011, il mercato è andato bene, in maniera comparabile con gli anni precrisi 2007/2008, poi si sono fatti sentire gli effetti del debito pubblico e si è registrata una sensibile frenata”, dice Daniele Sotti, Senior Leasing Officer di Prologis Italia. “Quest’anno avremo la prova del nove, vedremo se il mercato continuerà a rallentare o se registreremo un ripresa. Oggi è molto difficile fare previsioni. Azzardandone una si potrebbe pensare a un primo semestre ancora fermo e alla seconda parte dell’anno più vivace. Di sicuro però continuerà un trend: gli investimenti immobiliari si consolideranno all’interno di parchi logistici, di aree attrezzate e diminuiranno in generale in aree isolate. Questo perché si sta andando in cerca di fare sinergie, di ridurre i costi in termini di manodopera e di trasporto. L’obiettivo è di realizzare economie di scala. Negli anni passati c’è stata un’inflazione di prodotti immobiliari ‘sperduti’, oggi, anche a causa del caro gasolio, si tende a collegare direttamente punti ‘strategici’ e a non fare stop intermedi. Tale andamento sta premiando la nostra scelta di aver puntato sempre sui parchi logistici”, aggiunge Sotti.

La Prologis, presente in 22 paesi, con divisioni nelle Americhe, in Europa e in Asia, che controlla globalmente un asset del valore di 54,3 miliardi di dollari e piattaforme per 55,7 milioni di metri quadri, ha il polso del mercato a livello internazionale.

COM'È, IN GENERALE, LA SITUAZIONE ODIERNA ITALIANA RISPETTO AGLI ALTRI PRINCIPALI PAESI EUROPEI?

■ Non credo ci siano grosse differenze, la crisi si sta facendo sentire ovunque.

Penso che la nostra immagine sia peggiore della realtà.

Il mercato tiene bene, ad esempio, in Germania, e nella stessa Francia, dove non si registrano forti flessioni in volumi. In Italia, possiamo dire che il mercato tiene abbastanza bene sui volumi e meno sui prezzi, sui quali si sta esercitando una notevole pressione. Certamente si registrano differenze a livello territoriale: il paese si muove a velocità diverse anche in questo settore, il “passo” è differente tra sud e nord. Inoltre, viviamo un paradosso logistico: la grande differenza esistente tra l’area di Milano e quella di Roma. La capitale è molto in arretrato sul piano delle infrastrutture e dell’organizza-

zione logistica pur dovendo far fronte a un mercato di consumo e di beni assolutamente importante date le dimensioni della città.

È molto probabile, perciò, che nei prossimi anni la logistica si sviluppi più nell’area romana che in quella milanese, non fosse altro perché è diverso il punto di partenza, ‘alto’ nel milanese, ‘basso’ a Roma.

Noi da tre anni stiamo seguendo un ottimo cliente grazie a un investimento che abbiamo fatto ad Anagni, in provincia di Frosinone, a circa 60 chilometri da Roma. E, a conferma di quanto ho detto, abbiamo difficoltà a seguirlo per problemi e ostacoli infrastrutturali. ■



Tempi molto duri per le navi bulkcarrier

Il commercio mondiale delle materie prime deve confrontarsi con la crisi economica occidentale, il prevedibile progressivo spostamento, il mercato delle commodity verso est e il continuo forte calo dei noli.

di **Giovanna Visco**

Continua la scivolata di noli e valore degli asset nel settore marittimo rinfusiero delle merci secche dopo anni di crescita esponenziale, nei quali le navi venivano transate più e più volte prima di essere effettivamente fissate ed i noli giornalieri toccavano cifre da capogiro. Il mercato si gonfiava di derivati e gli armatori, così come gli speculatori, ordinavano anche decine di nuove grandi navi gemelle per volta, puntando sulla tenuta del mercato, sebbene tradizionalmente ciclico, e su l'abbondante credito bancario, mentre le navi vecchie continuavano a navigare perché il valore commerciale surclassava quello del loro scrap, portando l'attuale età media della flotta mondiale rinfusiera dry a 31 anni, la più alta fra tutte. Poi, a conferma dei segni di nervosismo che erano già comparsi nel trade delle commodities, si è avuto il credit crunch con il crollo del mercato immobiliare statunitense e il suo traboccamento nell'economia reale globale, seguito da una forte crisi di liquidità nel mercato del credito e ora dalla recessione nell'eurozona, la seconda economia del mondo dopo gli Stati Uniti. E le prospettive non sono incoraggianti: l'eurozona, dalle proiezioni del Fmi, nel 2012 avrà un'economia in crescita vicino allo zero, spin-

gendo paesi emergenti come la Corea del Nord a mantenere il costo del denaro al 3,25% per il rallentamento dell'economia, l'inflazione interna e gli

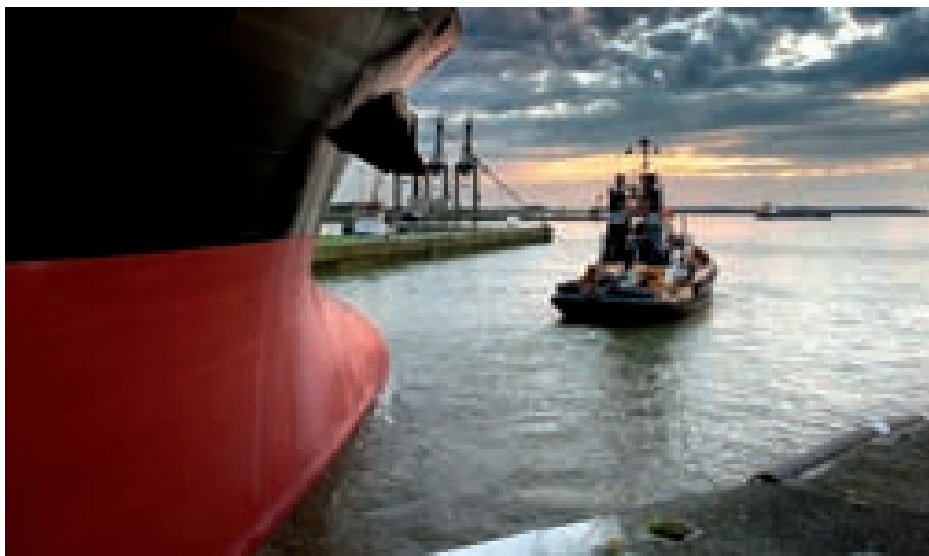
L'eccesso di tonnellaggio, causato dall'ingresso di nuove navi, sta abbattendo le tariffe

per eccesso di tonnellaggio causato dalla continua introduzione di nuove navi, specialmente Capesize, che nei

"elevati rischi di downside" a causa della crisi del debito pubblico in Europa.

È questo lo scenario che il mercato bulkcarrier sta affrontando, depresso soprattutto da sé stesso,

prossimi anni sarà di altre 490 unità programmate per 97 milioni dwt, raggiungendo il picco delle nuove consegne proprio quest'anno con l'introduzione di oltre 50 milioni dwt. Solo pochi mesi fa si contavano su un totale di circa 8.900 bulkcarrier, 1.300 unità di oltre 100 mila dwt ciascuna (un totale di 238 milioni dwt), mentre l'orderbook mondiale ammontava a 6.451 navi per 393,9 milioni dwt, di cui il 57% bulkcarrier, nonostante la forte discesa dei loro ordinativi nel 2010 e nel 2011. Insistenti rumors internazionali cominciano a parlare di un numero di navi, per ora limitato, che sta per essere avviato verso la demolizione per inadempienza degli armatori verso le >





banche che le hanno finanziate. Su tale sovrabbondanza di stiva si incardinano le prospettive future di grande cambiamento geopolitico ed economico globale, che ragionevolmente non potrà non influire sull'economia del settore marittimo rinfusiero, delineandone nuovi assetti e forse nuove regole. Da fonti Bloomberg, recentemente l'agenzia di rating Goldman Sachs, ideatrice dell'acronimo Bric (Brasile, Russia, India, Cina), ha calcolato nell'anno 2050 il sorpasso del Pil di questi paesi insieme al Sud Africa di quello di Unione Europea e Usa, ma già ora è evidente quanto la Cina sia essenziale per la ripresa di Stati Uniti ed Europa. Infatti, già da ora è evidente quanto la Cina sia essenziale per la ripresa delle economie occidentali: nel 2010 ha contribuito alla crescita dell'economia mondiale per il 19% e per circa il 24% nel 2011 per la scivolata progressiva occidentale, progredendo di pari passo a tutti i paesi del blocco Brics, uniti tra loro da un forte legame di interdipendenza. L'India, focalizzata sulla produzione di servizi, e Ci-

na, su quella dei beni, importano le quote maggiori di ciò che Russia e Brasile esportano (olio, cereali, minerali), in un significativo crescendo commerciale se si pensa che, negli ultimi 15 anni, mentre con Usa e Giappone il commercio indiano si è mantenuto stazionario, quello con la Cina è quasi raddoppiato ogni 4 anni, superando già da due quello con gli Usa, e secondo alcune previsioni nel 2013 esso raggiungerà il valore di circa 100 miliardi di dollari. La co-opetition (competizione e cooperazione insieme) tra Cina e India, con forte accento sinergico sulle piattaforme Wto e sulle questioni del cambiamento climatico, sta facendo crescere anche i rapporti commerciali con i paesi emergenti vicini - Sud Corea, Indonesia, Vietnam ma anche Giappone - che tuttavia restano dipendenti dagli Usa per il nucleare e la sicurezza indo-pacifica, dove insistono le più importanti rotte commerciali di commodities e beni. Questi paesi ora producono grandi quantità di beni a

prezzi migliori di quelli cinesi, mentre si delinea l'ombra di una bolla immobiliare cinese, con grandi città piene di nuovi grattacieli vuoti, spingendo il governo a puntare sul settore dei servizi interni e meno sulla produzione e l'export, ma anche aumentando le forniture alimentari per mantenere l'in-

I rapporti commerciali Cina-India in crescita esponenziale

flazione non oltre la soglia del 4%. Come rilevato dal Fmi, la Cina nell'ultimo trimestre 2011 ha registrato il più basso tasso di crescita (9,1%) degli ultimi due anni

e se nel 2010 la sua economia è cresciuta del 10,4%, nel 2011 si è attestata sul 9,5%, che comunque è sei volte la velocità di Usa e paesi eurozona, mentre nel 2012 è attesa a circa il 9%. A questo va aggiunto che le riserve cinesi in valuta estera sono salite nel 2011 a 3.180 miliardi di dollari (2.850 miliardi nel 2010), nonostante la perdita di 20,6 miliardi nell'ultimo trimestre per l'uscita crescente dei fondi speculativi



e gli aggiustamenti dello yuan. Non sembra quindi cambiare fino al 2025 quanto avviato nel 2011 e che produrrà oltre 220 città con più di un milione di abitanti (oggi in Europa sono 35), con uno spostamento di circa 350 milioni di cinesi (nel 1990-2010 quelli che si spostarono furono 103 milioni) e la realizzazione di cinque milioni di nuove costruzioni, corrispondenti a 40 miliardi di mq abitabili. Mentre Europa e Usa continueranno a invecchiare, i paesi Brics, che oggi sono il 40% della popolazione e producono quasi il 25% del Pil misurato sul potere d'acquisto, avranno quote in crescita di consumatori, avvicinando sempre più, secondo diversi osservatori, l'assoluto dominio di India e Cina nei mercati finanziari globali e uno spostamento da Wall Street in Asia delle quotazioni di commodities e merci, con grande stravolgimento di tutti i traffici commerciali mondiali. Intanto, in questo setto-

**I noli
non crescono
neppure
se la domanda
di trasporto
aumenta**

re, il forte eccesso di stiva su cui si è annodato il rallentamento dell'economia globale costringe gli armatori di navi bulkcarrier ad accettare noleggi con pochissimo se non nullo profitto, anche quando il commercio globale di commodities si espande, come avvenuto a dicembre scorso per i carichi brasiliani di soya sulle navi Supramax, che, per scarsità di quella statunitense sui mercati internazionali, hanno raggiunto la cifra record di 1,47 MT, di cui il 60% è stato assorbito dalla domanda cinese.

Nonostante questo picco fuori stagione, i noli delle Supramax sulle rotte interessate pur guadagnando più di inizio anno, non hanno registrato incrementi sostanziali. I noli spot sulla principale rotta Medio Oriente-Asia coprono appena i costi di gestione giornaliera (equipaggio, bunker, assicurazioni),

lasciando scoperta la quota-rata del finanziamento. I costi operativi di una VLCC di circa 300 mila dwt sono di circa 11.000 dollari al giorno ma la media dei ricavi del 2011 è stata di circa 8.000 dollari, mentre, da fonte Bloomberg, il colosso europeo Norden A/S per la prima volta nella sua storia ha dato a nolo una Supramax al solo costo del fuel. Sulle rotte atlantiche la situazione è ancor peggiore ed alcuni armatori stanno valutando di fermare le proprie navi se la situazione non cambia. Agli inizi di febbraio il nolo delle Panamax è aumentato per la prima volta da dicembre scorso dell'1,9% a 5.509 dollari al giorno, le Capesize sono diminuite dell'1,1% a 5.251 dollari, toccando l'84% di discesa, le Supramax in caduta del 2% a 6.353 dollari al giorno, il più basso degli ultimi tre anni.

A fine 2011, il valore di una VLCC di cinque anni era sceso a 56,3 milioni di dollari dai 162,9 del 2008 pre-crisi, il più basso in assoluto dal 2003, da quando il Baltic Exchange Index quota anche questi valori. ■

SERDOCKS

CONSULENZE

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per:

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

SERVIZI

Serdocks eroga servizi alle aziende per:

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

COMUNICAZIONE

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

È editore di:

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

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

Serdocks S.r.l.
Via Cornalia, 19 - 20124 Milano
Tel: +39 02 66 91 367
Fax: + 39 02 66 71 42 43
Email: serdocks@serdocks.it

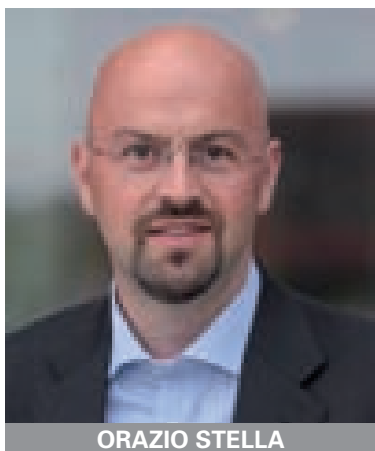


SERDOCKS S.R.L.

La Maersk ha chiuso in crescita il 2011

“È stata premiata la nostra scelta di puntare sull'affidabilità, su economie di scala e sull'ambiente”, dice l'ad Orazio Stella.

di Sergio Porta



ORAZIO STELLA

La Maersk Italia ha chiuso il 2011 con una crescita di oltre il 10%. “Un risultato buono considerata la situazione di crisi economica che sta caratterizzando non solo l'Italia, ma come sappiamo, l'Europa e gli Stati Uniti. Infatti, noi l'anno scorso siamo cresciuti più del mercato”, sottolinea l'amministratore delegato Orazio Stella. La prima domanda dell'intervista nasce spontaneamente proprio da questo dato registrato l'anno passato.

A SUO PARERE, COSA HA MAGGIORMENTE INCISO NEL RAGGIUNGIMENTO DI UN RISULTATO COSÌ SIGNIFICATIVO?

■ Credo la scelta e la razionalizzazione dei servizi che abbiamo posto sul mercato. Su tali servizi e sulla loro qualità noi stiamo costruendo gli obiettivi di

sviluppo che ci siamo posti. Obiettivi che per altro non rappresentano soltanto un target da raggiungere, ma anche “tappe” di un nostro costante percorso di crescita. E' vero che viviamo un periodo economicamente difficile ma gli analisti considerano che il mercato marittimo dei container continuerà comunque a crescere di qualche punto. Noi vogliamo essere capaci di “catturare” questo traffico aggiuntivo.

CON QUALI “CARTE”?

■ Lavoriamo lungo tre linee guida, che rappresentano le nostre priorità. La prima è l'affidabilità del servizio sul piano della puntualità. Un aspetto che oggi sul mercato viene in generale poco curato e valorizzato, mentre noi lo giudichiamo assai rilevante, come dimostra il fatto che superiamo di gran lunga la soglia dell'80% in termini di rispetto dei tempi di consegna in precedenza concordati con il cliente. Ad esempio, ne serviamo uno di grande rilevanza che ha abolito i magazzini e lavora con il metodo del just in time sulla base di un accordo firmato con la nostra società. Lo dobbiamo servire assolutamente in modo regolare e soprattutto “certo”. Un simile meccanismo permette risparmi nella catena produttiva e genera valore anche su tutta la filiera logistica. Certamente, ciò obbliga a mettere in piedi un'organizzazione complessa, affidabile ed efficiente. Ma

seconda “carta” è rappresentata dall'esigenza di operare sulla base di economie di scala. L'ultima è l'ecosostenibilità. Dobbiamo produrre e lavorare guardando al futuro e quindi tenendo sempre più in primo piano la necessità di difendere l'ambiente naturale. Credo che questo punto in un medio-lungo periodo diverrà una discriminante anche sul mercato, una ragione di sopravvivenza o di chiusura delle compagnie marittime. In conclusione, penso che l'unico modo di restare e crescere sul mercato sia quello di razionalizzare e migliorare l'offerta.

UN ALTRO ELEMENTO DI DIFFICOLTÀ CHE STANNO OGGI INCONTRANDO LE COMPAGNIE MARITTIME, IN TUTTI I SETTORI E SU QUASI TUTTE LE LINEE, È RAPPRESENTATO DALLA FORTE FLESSIONE DEI NOLI. COME SE NE ESCE?

■ È un problema realmente preoccupante che è scaturito da diverse ragioni, di cui la prima è l'eccesso di offerta. Inoltre, c'è stata e perdura tuttora una forte crisi di liquidità che ha costretto molte compagnie ad abbassare i noli per riuscire comunque a realizzare ricavi. È evidente che tale situazione non può essere trascinata a lungo: non ha senso continuare a lavorare sottocosto. Infatti, dal 2009 molti player sono scomparsi dalla scena. Noi abbiamo annunciato che alzeremo i noli. Fare previsioni su come evolverà il >



mercato è molto difficile, anche perché le varianti in gioco sono tante. La prima è ovviamente l'evolversi della crisi economica. Ad esempio, se si confermeranno e si rafforzeranno i timidi segnali di ripresa attualmente in essere negli Stati Uniti si delinea un scenario altrimenti ne avremo un altro a tinte più scure. Ribadisco che è estremamente complicato prevedere cosa accadrà.

IN TALE CONTESTO NON APPARE COME UNA CONTRADDIZIONE LA DECISIONE DI MAERSK DI ORDINARE ADDIRITTURA 18 MEGANAVI?

■ Attenzione a non cadere in un equivoco: tale ordine non va a creare capacità aggiuntive, ma mira a sostituire navi della nostra flotta che consideriamo meno efficienti. La motivazione di tale rinnovamento sta in quanto dicevo in precedenza sulla razionalizzazione della nostra offerta che, ripeto, è l'unica via per resistere e affermarsi sul mercato. Le meganavi sono definite Triple-E, ossia Economy of scale, Energy efficient, Environmentally improved: tornano in questa definizione le tre linee

guida della nostra strategia commerciale che prima sottolineavo.

IN GENERALE, SU QUALI AREE GEOGRAFICHE PUNTATE LA VOSTRA ATTENZIONE?

■ Globalmente il Far East rappresenta lo "zoccolo duro" per le ragioni economiche e commerciali che conosciamo. Il nord America ha sempre la sua rilevanza, così come è in crescita l'attenzione per il Medio Oriente, specialmente guardando in prospettiva, quando saranno superate le attuali problematiche socio-politiche. È infatti prevedibile, ce ne sono precisi segnali, una ri-delocalizzazione da parte delle grandi multinazionali di centri produttivo-industriali verso quest'area, che potrebbe divenire importantissima. Così si può dire della Turchia che sta vivendo uno sviluppo economico con una crescita dei redditi medi e quindi avrà maggiori capacità di consumo.

PROPRIO SU QUANTO DICEVA A PROPOSITO DEL MEDIO ORIENTE, E QUINDI INDIRECTAMENTE ANCHE A PROPOSITO DEL

MEDITERRANEO, COME VEDE LA POSIZIONE DELL'ITALIA?

■ Sono convinto, anche per l'esperienza che ho avuto avendo lavorato a lungo in Egitto, che il nostro paese possa svolgere un ruolo di reale leadership nell'area mediterranea, non fosse altro che per la sua storia e per la sua posizione geografica. Ciò si potrebbe verificare anche nel settore logistico. Dobbiamo però cambiare: non possiamo andare avanti con normative e regolamenti che appesantiscono ogni azione, con infrastrutture arretrate e spesso decise non in base a orientamenti economici, con una ferrovia che è drammaticamente assente dai porti e dal settore merci, aggiungendo problema a problema. È preoccupante che continuiamo a discutere sulle cose da fare senza farle e con orizzonti temporali di dieci/quindici anni. Il porto di Rotterdam nonostante sia leader in Europa continua a investire, mentre noi dibattiamo. Così è complicato poter svolgere un ruolo di primo piano in un'area come quella mediterranea che si evolve rapidamente. ■

Tecnica

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

Flessibilità

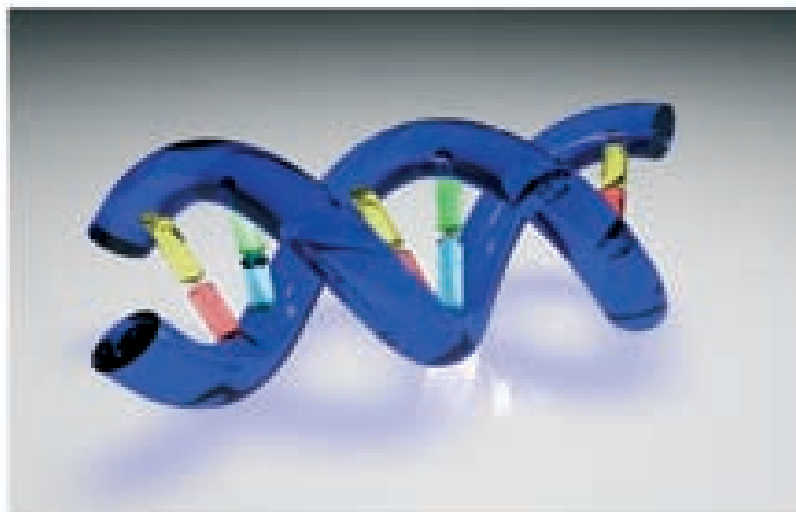
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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

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 Aprile, 2 Feb, 3 Marzo

 **TOYOTA**
INDUSTRIAL EQUIPMENT



CESAB

www.toyota-forklifts.it

TOYOTA

TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA