



## Antonio Corvino

DIRETTORE GENERALE  
OSSERVATORIO REGIONALE  
BANCHE-IMPRESE

"I RECENTI PROVVEDIMENTI  
DEL GOVERNO E LA REALTÀ  
ITALIANA, PARAFRASANDO CÉLINE,  
BAGATELLES POUR UN MASSACRE"

## MEZZOGIORNO, LA "QUESTIONE" INFINITA

AUTOTRASPORTO

Wtransnet: una borsa  
carichi "garantita"

I PAESI BALCANICI

Area "complicata", ma  
d'interesse per l'Italia

MATERIAL HANDLING

Carrelli elevatori  
in un'epoca di crisi

# Touch the Future



[www.om-still.it/fm-x](http://www.om-still.it/fm-x)

## Retrattile FM-X. Tecnologia intelligente.

Anche il più piccolo dettaglio evidenzia i suoi concreti vantaggi: motori di trazione trifase potenti ed affidabili, frenatura con recupero di energia, massima ergonomia del posto guida, ampia gamma di personalizzazioni come luci, altimetro, protezioni aggiuntive, cabina cella-frigo, sistema di sollevamento Optispeed® fino alla cabina conducente regolabile e ammortizzata su supporti idraulici.

Il retrattile FM-X si rivela dunque la scelta migliore per avere insieme contenimento dei costi, massima produttività e sicurezza totale.

Per il futuro del tuo magazzino.

first in intralogistics



# **COME RENDERE I PORTI EFFICIENTI?** **Programmandoli in un'ottica di sistema**

**NEL CORSO DI UN'AUDIZIONE PRESSO L'VIII COMMISSIONE DEL SENATO, CHE AVEVA PER TEMA IL DISEGNO DI LEGGE 370 SULLA RIFORMA DELLA LEGISLAZIONE PORTUALE, ASSOLOGISTICA HA SOTTOLINEATO UN ELEMENTO DETERMINANTE CHE PUÒ ESSERE CONSIDERATO COME UNA "CORNICE" ALL'INTERNO DELLA QUALE VANNO COLLOCATE TUTTE LE INIZIATIVE RIVOLTE A RENDERE FINALMENTE PIÙ EFFICIENTE IL SISTEMA LOGISTICO NAZIONALE: OGNI PROVVEDIMENTO E OGNI NORMA IN MATERIA PORTUALE E LOGISTICA SARÀ INEFFICIENTE SE "CONTINUERÀ A MANCARE UN QUADRO PROGRAMMATICO GENERALE SVILUPPATO IN UN'OTTICA DI SISTEMA". ANDREA GENTILE, PRESIDENTE DEL RAGGRUPPAMENTO DEI TERMINALISTI PORTUALI DELL'ASSOCIAZIONE, HA PUNTUALIZZATO A QUESTO PROPOSITO CHE OGNI PORTO HA UNA PROPRIA FUNZIONE SU UN'AREA D'INFLUENZA E SU SPECIFICI SEGMENTI MERCEOLOGICI O SU TIPI DI VETTORE E LO "STATO, TRAMITE UNA PROGRAMMAZIONE, DOVREBBE INDICARE ALLE AUTORITÀ PORTUALI IL FINE DA PERSEGUIRE, METTENDO FINE ALL'ANARCHIA DELLE AMBIZIONI LOCALISTICHE". LA PROGRAMMAZIONE, INOLTRE, HA AGGIUNTO ASSOLOGISTICA, DEVE "GUARDARE" ALL'EUROPA: LA FILOSOFIA LEGISLATIVA E LE NORME DA VARE, IN PARTICOLARE PER SETTORI QUALI IL TRAFFICO TRANSOCEANICO, IL TRANSHIPMENT E LE CONNESSIONI CON LE RETI TEN-T, DEVONO CONCORRERE A DEFINIRE QUALI SIANO "I PORTI DI SISTEMA" DA FAR COINCIDERE "CON IL CORE NETWORK INDIVIDUATO DALL'UNIONE EUROPEA". IN ALTRI TERMINI, OCCORRE COSTRUIRE E MODERNIZZARE "L'EDIFICIO DELLA LOGISTICA ITALIANA" PARTENDO DALLE FONDAMENTA, PARTENDO DAGLI OBIETTIVI CHE SI VOGLIONO RAGGIUNGERE, DALLE REALI PRIORITÀ. CIÒ È, INOLTRE, DETERMINANTE PER UN IMPIEGO RAZIONALE DELLE SCARSE RISORSE DISPONIBILI, CHE DEVONO ESSERE INVESTITE, SULLA BASE DI ANALISI COSTI-BENEFICI, LÀ DOVE POSSANO GARANTIRE UN RITORNO. ASSOLOGISTICA HA ANCHE PRESENTATO E PROPOSTO ALL'ATTENZIONE DEI SENATORI UNA SERIE DI EMENDAMENTI ALLA LEGGE, SUI QUALI TORNEREMO NEL PROSSIMO NUMERO.**



Assologistica

**EUROMERCI**



Cultura e Formazione  
Assologistica

organizzano:

in collaborazione con



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO



PROMOS

internazionalizzazione  
e marketing territoriale

# 9a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

La premiazione avverrà il 29/11/2013

Presso la sede della CCIAA di Milano, Palazzo Turati, in via Meravigli 9/B, Milano

Sarà preceduta dal convegno

**“INTERNAZIONALIZZAZIONE E PMI, IL RUOLO DELLA LOGISTICA  
NELLESPORTAZIONE DEL MADE IN ITALY”**

Durata dell'intero evento: ore 9,30-13,30

L'edizione 2013 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che  
hanno effettuato innovazione in ambito:

- Ambientale • Formativo • Immobiliare • Internazionalizzazione d'impresa
- Social responsibility • Tecnologico • Trasportistico (mono o multimodale)

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

# VI SEGNALIAMO

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

Redazione Milano  
Via Cornalia 19 - 20124 Milano  
tel. 02.669.1567 - fax 02.667.142.45  
internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Redazione Roma  
Via Panama 62 - 00198 Roma  
tel. 06.841.2897 - fax 06.884.4824  
Internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

Sito [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
a cura di **Ornella Giola**  
e-mail: [ogiola@euromerci.it](mailto:ogiola@euromerci.it)  
cell.331.674.6826

Stampa  
Mediaprint Milano

Pubblicità  
**Mariarosa Mazzoleni**  
cell.335.532.7936  
[mazzolenimariarosa@gmail.com](mailto:mazzolenimariarosa@gmail.com)

**Focus Mezzogiorno**  
**MEZZOGIORNO,  
LA "QUESTIONE" INFINITA**

25

**Focus Mezzogiorno**  
**LE DIFFICOLTÀ DEL PAESE?  
LA "FINTA" DI AFFRONTARLE**

26

**Focus Mezzogiorno**  
**MERIDIONE, TANTE ATOUT,  
TUTTE NON GIOCATE**

29

**Vendite online**  
**SHOWROOMPRIVE.IT:  
SERVE TANTA LOGISTICA**

33

**Primo Piano**  
**WTRANSNET, LA BORSA  
CARICHI "GARANTITA"**

35

**Primo Piano**  
**CONSORZIO ZAI:  
UN MODELLO DI VALORE**

37

**Focus Material Handling**  
**I CARRELLI ELEVATORI  
IN UN'EPOCA DI CRISI**

43

**I Balcani**  
**PAESI "COMPLICATI", MA PER  
L'ITALIA DI GRANDE INTERESSE**

53

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

4

**NEWS**

8

**DALLE AZIENDE**

11



*Sul nostro Sud si sono confrontate per decenni tante politiche, tanti "piani straordinari". Invano. Oggi, la realtà socioeconomica meridionale è diventata estremamente critica (il servizio a pag. 25)*



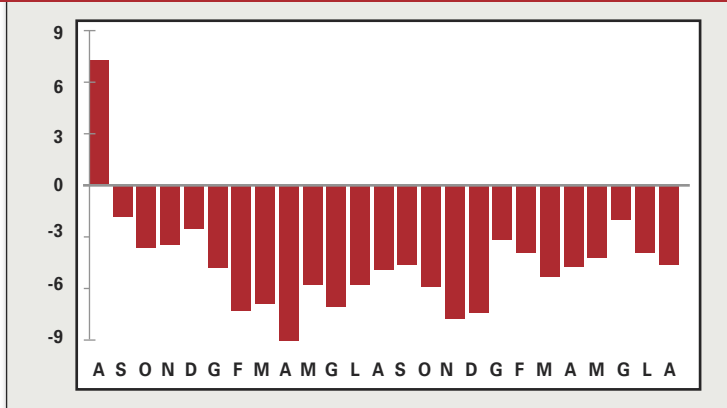
*L'area balcanica, nonostante tante complicazioni di varia natura e tante difficoltà, in termini economici tende a crescere. L'Italia, già presente, può sfruttare tale trend (il servizio a pag. 53)*

## Italia: industria sempre in affanno

### Produzione Industriale

(agosto 2011-agosto 2013, variazione % sullo stesso mese dell'anno precedente)

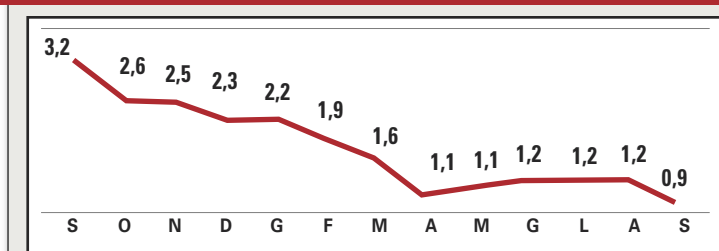
Fonte: ISTAT



### Prezzi al consumo \*

(settembre 2012-settembre 2013, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT

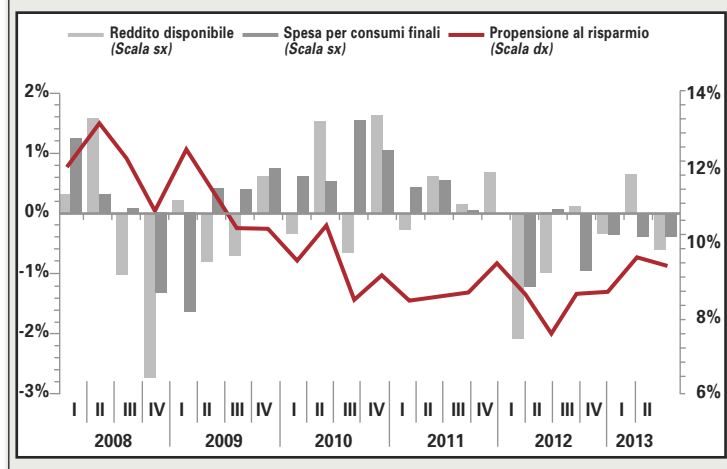


\* Indice nazionale (NIC) dei prezzi al consumo per l'intera collettività, al lordo dei tabacchi

### Propensione al risparmio delle famiglie

(I trimestre 2008 - I trimestre 2013)

Fonte: ISTAT



Ad agosto, l'indice della produzione industriale è diminuito dello 0,3% rispetto a luglio. Nell'ultimo trimestre giugno-agosto, in media, l'indice è calato dello 0,5% rispetto al trimestre precedente. In confronto ad agosto 2012, ha invece accusato, corretto per gli effetti del calendario (i giorni lavorativi quest'anno sono stati 21 contro i 22 del 2012), una flessione ben più marcata: 4,6%. Nella media dei primi otto mesi dell'anno, rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, la flessione è stata del 4%. Esaminando l'andamento dell'indice secondo l'attività economica, si registrano, sempre ad agosto di quest'anno, variazioni congiunturali (quindi, sul mese precedente) positive nei raggruppamenti dei beni di consumo (più 2,2%), dei beni intermedi (più 1,3%) e dei beni strumentali (più 0,1%). Segna, invece, una variazione negativa il comparto dell'energia (meno 1,6%). In termini tendenziali (quindi, sullo stesso mese dell'anno precedente) l'indice, corretto per gli effetti del calendario, registra diminuzioni significative nei comparti dell'energia (meno 9,7%) e dei beni strumentali (meno 7,4%). Segna una flessione più contenuta il raggruppamento dei beni di consumo (meno 2,1%), mentre i beni intermedi registrano una variazione nulla. La domanda interna, vero problema del paese, continua a languire: nel secondo trimestre del 2013 il reddito disponibile delle famiglie consumatrici è diminuito al netto della stagionalità dello 0,6% rispetto al trimestre precedente. Tenendo conto dell'inflazione è invece calato dello 0,7%.



# TOYOTA ACADEMY

Formiamo un'Italia sicura.



Toyota Academy. 44 aule accreditate in tutta Italia grazie alla forza dei nostri Dealer.

Formare i lavoratori è una responsabilità e non si improvvisa. Toyota Material Handling è il vostro referente accreditato per la formazione su tutto il territorio nazionale con 44 aule e docenti esperti a disposizione.

[academy.toyota-forklifts.it](http://academy.toyota-forklifts.it)



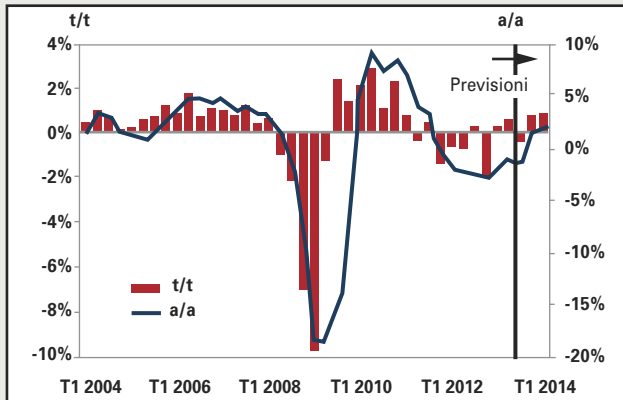
**TOYOTA**

MATERIAL HANDLING

## L'industria nell'Area Euro

(andamento indice della produzione 2004-2014, previsioni 2013-2014)

Fonte: ISTAT



## Il mercato del lavoro

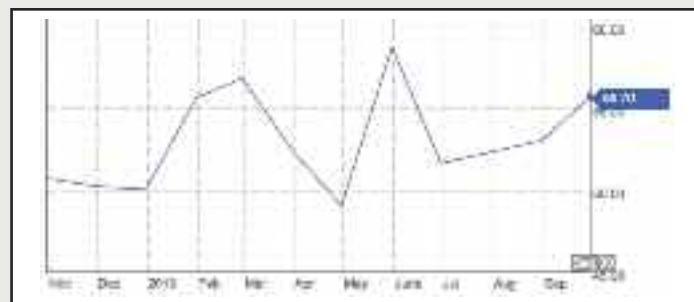
Fonte: Mps



## Usa: barometro economico dell'area di Chicago

(andamento dell'indice CHPMINDX-Bloomberg)

Fonte: Bloomberg



## Area Euro e Stati Uniti

**S**eppur lentamente, migliora l'area euro: nel secondo trimestre, il Pil ha registrato, nel complesso dei paesi, la sua prima variazione positiva a partire dal quarto trimestre 2011. La ripresa è stata trainata dal commercio mondiale. Tuttavia, anche la domanda interna ha contribuito alla crescita, grazie alla dinamica positiva dei consumi privati in Germania e in Francia e all'aumento degli investimenti in macchinari e attrezzature. Le inchieste sulla fiducia dei consumatori e delle imprese sostengono l'ipotesi di un rialzo del Pil nel prossimo futuro. Tuttavia, la ripresa sarà moderata e attribuibile principalmente all'attesa accelerazione in alcune economie avanzate, Stati Uniti, Giappone, Regno Unito, Cina, e al graduale miglioramento della domanda interna. Quest'ultima, tuttavia, rimarrà debole poiché continuerà a scontare gli effetti negativi del consolidamento fiscale, della disoccupazione e delle restrittive condizioni del credito.

Negli Stati Uniti, il durissimo braccio di ferro tra repubblicani e democratici sul bilancio dello Stato non pare abbia inciso in maniera sensibile sull'andamento dell'economia, che continua a migliorare anche se con molta lentezza: nel secondo trimestre di quest'anno, rispetto a quello del 2012, il Pil si è confermato su una crescita del 2,5% e in agosto la produzione industriale è in crescita sullo stesso mese dell'anno scorso del 2,7%. L'anello debole è sempre il tasso di disoccupazione: in settembre è leggermente migliorato, passando dal 7,3% di agosto al 7,2%, grazie a 148 mila posti di lavoro in più (dato inferiore alle attese, ma da considerare positivo viste le "turbolenze" politiche). ■





THE ECONOMIST

## Presidenza della Fed: una colomba in ascesa

Per la maggior parte degli ultimi anni, la politica monetaria Usa ha "spinto" l'economia nel tentativo di farle recuperare quei punti persi anche per una politica fiscale inefficiente e non funzionale. Obama con la decisione di nominare, nel prossimo febbraio, Janet Yellen (nella foto) presidente della Fed, per succedere a Ben Bernake, ha dimostrato di voler proseguire su questa direttrice. Ma stanno sorgendo inquietudini su tale decisione. Oltre a essere la prima donna a "scalare" la Fed, la signora Yellen è anche la prima ri-



conosciuta "colomba" a riuscirci. Un tempo i presidenti, come, ad esempio, Paul Volcher e Alan Greenspan, erano impegnati a assicurare i mercati che la banca federale non avrebbe mai ceduto alle inclinazioni inflazionistiche del siste-

ma politico. Chiamando la signora Yellen, Obama sta dimostrando come le priorità della Fed siano cambiate. Dal 2008, gli Usa hanno combattuto contro una domanda interna e un'occupazione in continua flessione, mentre nel contempo l'inflazione si è sempre mantenuta sotto quota 2% (obiettivo della Fed). La Yellen non è certo la sola a pensare che la disoccupazione sia un problema più grave dell'inflazione, ma lo pensa in maniera ben più forte di altri (anche all'interno della Fed) tanto da dichiarare l'anno scorso che mantenere i tassi vicino allo zero, anche dopo la scadenza temporale prevista dalla Fed, sia una necessità per far ripartire in maniera stabile l'occupazione, anche a costo di contribuire a una crescita dell'inflazione oltre il fatidico 2%. Ciò induce i "falchi" a temere che la banca federale finirà con il distorcere i prezzi sui mercati finanziari, assumendosi rischi eccessivi. Questo è anche il pensiero di molti repubblicani presenti nel senato (che dovrà confermare la signora Yellen sulla sua poltrona). La nomina non sarà a rischio perché il senato è a maggioranza democratica, ma rischierà di raggiungere il più basso livello di voti favorevoli nella storia della banca federale. ■

# SEBINO

FIRE PROTECTION®



Dal 1979  
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](http://www.sebino.eu)

## Vector Aviation conferma le operazioni su Montichiari

Vector Aviation (società vietnamita quotata in borsa, con una partecipazione del 25% dello Stato vietnamita, che opera nel settore dei "servizi aviation" con expertise nel campo del Gssa, Charter Broker, Consultancy, Training, IT Distribution e Cargo Management) ha confermato la sua volontà di investire sull'aeroporto di Brescia pur rendendo noto che sta affrontando alcune problematiche relative al collegamento da Ho Chi Minh City per l'aeroporto di Montichiari. Pertanto l'inizio dei voli è stato rimandato. L'amministratore delegato Do Xuan Quang ha dichiarato: "Abbiamo incontrato difficoltà nel reperimento dell'aeromobile dedicato a effettuare il collegamento. Auspicavamo di trovare soluzioni adeguate già nei mesi estivi, invece abbiamo bisogno di più tempo". L'aeroporto di Brescia Montichiari è gestito in concessione totale dalla società Catullo, che controlla anche l'aeroporto di Verona. Da gennaio a agosto 2013 sono state trasportate a Brescia 26,8 mila tonnellate di merci (meno 4,6% sul 2012), registrando 1.423 voli cargo (più 129%) e 1.076 postali (meno 44%). Va considerato che a livello nazionale nello stesso periodo è cresciuta la movimentazione di merci avio (più 1,4%) e sono calate quelle di merci di superficie (meno 5,7%) e del traffico postale (meno 3,5%). Per il cargo aereo mondiale l'andamento del traffico è rallentato: secondo l'Airport Council International da giugno 2012 a maggio 2013 il volume merci totale è salito solo del 0,3%. In particolare, le merci internazionali movimentate negli scali asiatici del Pacifico sono scese del 2,2% nei primi cinque mesi del 2013. Brescia si colloca al sesto posto nel ranking nazionale degli aeroporti per il trasporto delle merci. L'aeroporto di Brescia, hub di Poste Italiane, ha sviluppato un'area appositamente dedicata al traffico merci. Il Cargo Center dispone di infrastrutture all'avanguardia per la miglior gestione del traffico merci avio e camionato: 11

mila metri quadrati di magazzini e mille di uffici. Inoltre, è operativo 24 ore al giorno per sette giorni alla settimana.



## Da Prato all'Uzbekistan: macchinario in ferrovia

Da Prato all'Uzbekistan, attraverso oltre 6 mila chilometri di rotaie. È questo il lungo viaggio di un macchinario tessile italiano trasportato da Gefco Italia verso i mercati industriali mediorientali. Si tratta del primo grande viaggio internazionale gestito dalla filiale italiana del gruppo francese facendo affidamento esclusivamente sul trasporto ferroviario. Dopo un primo spostamento su strada da Prato a Bergamo, è cominciato l'itinerario internazionale verso Navoiy, in Uzbekistan, attraverso la tappa intermedia di Chop, al confine tra Ungheria e Ucraina. Qui, infatti, è stato necessario il trasbordo del macchinario su un nuovo vagone, capace di percorrere il restante tratto di ferrovia russa, caratterizzata da uno scartamento tra i binari differente rispetto agli standard europei. "È stato un viaggio impegnativo ma il successo dell'operazione rappresenta per noi un precedente di grande valore per il servizio intermodale che siamo capaci di offrire ai nostri clienti, massimizzando le opportunità logistiche e sfruttando al meglio i vantaggi di ogni mezzo impiegato nel trasporto", ha dichiarato Alberto Beltrami, Overland Sales Manager Central Italy di Gefco Italia, che ha aggiunto: "Potter contare, oltre che su una competenza ormai consolidata nel trasporto terrestre, anche sul contributo del trasporto ferroviario su tratte internazionali di questo tipo, attribuisce valore aggiunto a tutte le nostre attività. Si tratta di un asset su cui vale la pena di puntare e da cui ci aspettiamo nuove analoghe soddisfazioni in futuro".



## Number 1 lancia un "concorso di idee"

Number 1 Logistics Group, primo operatore nazionale nella distribuzione dei beni di largo consumo, ha dato il via "Number 1 for Innovation", un concorso di idee finalizzato a promuovere progetti innovativi nell'ambito della logistica, mirati a incrementare la competitività dei fornitori di servizi logistici e a creare valore sul mercato. Il progetto nasce in collaborazione con il Politecnico di Milano e con il coinvolgimento dei principali atenei italiani: Università degli Studi di Parma, Università degli Studi di Padova, Università degli Studi di Brescia, Politecnico di Torino, Università degli Studi di Genova, Università degli Studi di Sassari e Università Cattolica del Sacro Cuore. Il concorso è rivolto a laureandi e neolaureati con competenze nell'ambito della logistica, del management e della gestione della supply chain. I partecipanti dovranno



presentare un progetto che abbia come linee guida l'individuazione di ambiti ancora oggi meno sviluppati del mercato della logistica, di proposte di valore e tipologie di servizi che i fornitori logistici dovrebbero offrire e realizzare per soddisfare le esigenze dei committenti. Gli autori dei tre progetti selezionati verranno premiati con importanti opportunità formative: due percorsi "Executive in Supply Chain Management" presso il MIP, la Business School del Politecnico di Milano, e uno stage formativo presso una primaria azienda di logistica. Per partecipare occorre iscriversi compilando il form di registrazione all'indirizzo <http://www.number1-eventi.it/wordpress/bando> entro il 31 ottobre 2013, indicando una breve descrizione del progetto. Allo stesso indirizzo è possibile consultare il bando e le modalità di partecipazione. >

 **TimoCom** Il trasporto del futuro!

 Fornitore di servizi di trasporto

### Luca, responsabile logistico, se ne è appena lasciati scappare 30.000.



Borsa di carichi Tracking Piattaforma per tender



Incredibile che sia successo proprio a lui, che in azienda è considerato il migliore. Se solo qualcuno gli avesse detto prima che con una sola gara d'appalto poteva raggiungere 30.000 aziende di trasporto verificate! E il tutto in 3 semplici mosse. Ma tu sei fortunato: puoi accedere alla piattaforma europea per tender di trasporto TC eBid® in qualunque momento.

**Sei un decisionista o un attendista?! Agisci ora e subito: prova gratuitamente TC eBid® senza limitazioni chiamando il numero +800 10 20 30 90 (gratis da rete fissa)\* o scaricandolo direttamente dal sito [www.timocom.it](http://www.timocom.it)**

[www.timocom.it](http://www.timocom.it)

\*Di regola gratuito per le chiamate da rete fissa. A seconda delle tariffe applicate dal gestore del numero chiamante sono possibili altre tariffe.

## Il porto di Taranto presentato in Cina

Su invito della Shanghai Cooperation Organization, il presidente dell'Autorità portuale di Taranto, Sergio Prete (nella foto), ha partecipato a Xi'an, nella provincia dello Shaanxi, come relatore a "Euro-Asia Economic Forum 2013". L'iniziativa, realizzata dal ministero degli Affari Esteri della Repubblica Popolare Cinese

con il supporto dei ministeri del Commercio, della Cultura e dell'Ambiente, oltre che di numerosi enti ed associazioni, ha cadenza biennale. In particolare, il presidente del porto tarantino ha partecipato, come unico invitato italiano, ai lavori del "Forum of Asia-Europe Continental Bridge Logistics Partnership and Modern Service Industries" e ha presentato una relazione dal titolo "Italian Ports as Gateway of Traffics between Europe and Asia" nella quale ha illustrato il sistema portuale italiano e le sue potenzialità, soffermandosi, in particolare, sul porto di Taranto. Oltre a altri relatori internazionali, al Forum hanno assistito numerosi operatori logistici e dirigenti delle strutture pubbliche, tra i quali lo Xi'an International Trade & Logistics Park destinato a diventare a breve l'inland port più importante della Cina. Molti degli interventi si sono soffermati sulle potenzialità della Silk Rail Road, la linea ferroviaria che collega la Cina all'Europa e che nei prossimi anni sarà oggetto di ulteriori importanti interventi di potenziamento sia per il traffico passeggeri sia per quello merci.



mentale. In particolare, il presidente del porto tarantino ha partecipato, come unico invitato italiano, ai lavori del "Forum of Asia-Europe Continental Bridge Logistics Partnership and Modern Service Industries" e ha presentato una relazione dal titolo "Italian Ports as Gateway of Traffics between Europe and Asia" nella quale ha illustrato il sistema portuale italiano e le sue potenzialità, soffermandosi, in particolare, sul porto di Taranto. Oltre a altri relatori internazionali, al Forum hanno assistito numerosi operatori logistici e dirigenti delle strutture pubbliche, tra i quali lo Xi'an International Trade & Logistics Park destinato a diventare a breve l'inland port più importante della Cina. Molti degli interventi si sono soffermati sulle potenzialità della Silk Rail Road, la linea ferroviaria che collega la Cina all'Europa e che nei prossimi anni sarà oggetto di ulteriori importanti interventi di potenziamento sia per il traffico passeggeri sia per quello merci.

## Una "grande" gru nel terminal container di Ravenna

Il Terminal Container Ravenna-TCR ha festeggiato l'entrata in servizio della sua nuova "grande" gru che ha movimentato il suo primo contenitore. Infatti, completati i complessi lavori di adeguamento tecnologico, è entrata in funzione a Ravenna la prima gru in grado di operare su navi di nuova generazione. Si è conclusa così la prima fase del programma di investimenti da otto milioni di euro del terminal ravennate volto all'ammmodernamento dell'equipment di banchina, che prosegue con i lavori di modifica di una seconda gru di banchina, trasferita



nell'area del cantiere, il cui completamento è previsto all'inizio della primavera del prossimo anno. Dopo sei mesi di lavori, tutti effettuati all'interno degli spazi del terminal da Omg-Mgm e Control Techniques (Gruppo Emerson), il potenziamento della capacità operativa delle gru è quindi una realtà attiva e funzionante. La nuova "grande" gru, così amichevolmente definita, è in grado di operare su navi superiori a 6.500 teu grazie a uno sbraccio che arriva a 17 file di container, un'altezza sotto spreader di 34,5 metri e una capacità di sollevamento potenziata a 55 tonnellate. Con l'installazione della nuova cabina di guida, ideata da Brieda Cabins, dotata del dispositivo Dynamic Control Station, si è pensato anche all'aspetto umano, migliorando decisamente le condizioni ergonomiche di guida dei gruisti. "L'entrata in funzione della gru rappresenta per il terminal il raggiungimento di un traguardo ambizioso e significativo" ha commentato Luisa Babini, presidente del TCR. "Il terminal può ora offrire ai propri clienti una maggiore efficienza e flessibilità operativa e una volta completati i lavori di dragaggio da parte dell'Autorità portuale, saremo in grado di ospitare navi più grandi. Uno sviluppo fondamentale in attesa che si possano iniziare i lavori di realizzazione del nuovo terminal di Penisola Trattaroli previsti nei nostri piani di investimento". "TCR è inoltre orgogliosa del successo con cui sono state effettuate le complesse operazioni di revamping della gru", aggiunge Milena Fico, direttore generale del TCR: "Grazie a un prezioso lavoro di squadra con i nostri partner tecnologici e alle capacità di tutto il nostro personale, siamo riusciti, affrontando anche alcune avversità meteo nei mesi invernali, a completare le operazioni senza alcun impatto negativo sull'operatività del terminal e sulla qualità del servizio offerto ai nostri clienti. La nuova gru è inoltre dotata di nuove soluzioni tecnologiche che permettono un risparmio energetico pari al 30%. Minori consumi e dunque maggiore attenzione all'ambiente". ■

## Esteso il contratto tra Unilever e Chep

Unilever, multinazionale anglo-olandese, è uno dei principali fornitori del mondo di prodotti alimentari, per la pulizia della casa e la cura della persona, con vendite in oltre 190 paesi. Si calcola che i prodotti Unilever (che impiega 173 mila persone nel mondo, con vendite annue superiori a 50 miliardi di euro) siano presenti in sette case su dieci. Il portfolio della società comprende storici e famosi marchi come, per citarne solo alcuni, Knorr, Persil/Omo, Dove, Lipton, Algida, Rexona. Di recente, l'Unilever, nella sua razionalizzazione delle operazioni logistiche, ha esteso il contratto con Chep, a sua volta, leader mondiale nelle soluzioni di pooling di pallet e contenitori. Tale estensione copre le operazioni Unilever in Italia, Germania, Austria, Svizzera, Ungheria, Polonia, Romania e Scandinavia, andando così a completare la collaborazione del pallet pooling Chep già presente nel resto d'Europa. James McCarthy, presidente della Chep per le operazioni in Europa, ha sottolineato: "Collaboriamo in maniera stretta, da molti anni, con l'Unilever. Il nuovo accordo ci consente di ampliare la nostra attività, applicando nello stesso tempo programmi di riduzione dei costi e di emissioni di anidride carbonica. Rafforza inoltre la nostra capacità di offrire servizi su larga scala rispondendo alle esigenze di uno dei nostri più grandi e più importanti clienti. Infine, si tratta di un eccellente esempio di come due organizzazioni globali possano lavorare insieme per ottenere reciproci vantaggi". Da parte Unilever, Lucrecia Bolognesi, Procurement Director



Logistics, ha dichiarato: "Abbiamo beneficiato per lungo tempo del modello pooling Chep. L'estensione del contratto in altre aree europee semplificherà i nostri attuali processi di gestione pallet, migliorando l'efficienza della supply chain e riducendo i nostri costi totali di proprietà. Inoltre, l'impegno Chep verso la sostenibilità ambientale sosterrà il nostro obiettivo di raddoppiare il giro d'affari entro il 2020 abbassando contemporaneamente l'impatto ambientale e aumentando quello sociale positivo lungo tutta la nostra supply chain". A proposito delle emissioni nocive, un recente studio, conforme allo standard Iso 14044, eseguito dalla Inter-tek-RDC Environment di Bruxelles sulla valutazione del ciclo di vita delle attrezzature, ha posto in evidenza che "il sistema pallet" Chep vanta in Europa il minor impatto ambientale paragonato ad altri sistemi di movimentazione alternativi che usano pallet bianchi in interscambio e pallet bianchi monouso.

## Ecotaxe francese: posticipata la data di attivazione

La data di decorrenza dell'imposta Ecotaxe per le strade nazionali francesi è stata posticipata dal 1° ottobre 2013 al 1° gennaio 2014, l'informazione è stata diffusa dalle autorità francesi attraverso un comunicato stampa. Nonostante l'introduzione della tassa sia stata posticipata, DKV Euro Service (da oltre 75 anni tra i leader dei fornitori di servizi nel settore della logistica e dei trasporti, rappresentata in 42 paesi, con un fatturato nel 2012 di 5 miliardi di euro e un organico in tutta Europa di oltre 650 dipendenti) consiglia alle aziende di autotrasporto di registrarsi con largo anticipo per evitare ritardi e sanzioni. Infatti, corre voce che chi percorrerà le tratte stradali in cui sarà applicata l'Ecotaxe senza una On Board Unit valida potrà essere soggetto a multe fino a 750 euro. La registrazione in loco è ovviamente possibile, ma richiede la presentazione di numerosi documenti. Le aziende che si registrano in anticipo ricevono un box post-pay sul quale, inoltre, le autorità francesi concedono uno sconto del 10%. DKV offre ai suoi clienti l'opportunità di re- >

gistrarsi online in modo facile e veloce, compilando quattro semplici schermate con i dati relativi all'azienda, ai veicoli, le opzioni aggiuntive e un riepilogo finale, che consente di controllare le informazioni inserite. Una volta terminata l'immissione dei dati richiesti, il cliente riceverà la lista di tutti i documenti necessari per completare la registrazione senza ritardi. In Francia e in prossimità dei confini con i paesi limitrofi (Inghilterra, Belgio, Germania, Svizzera, Italia e Spagna) è possibile effettuare la registrazione in loco presso i

punti vendita Ecomouv (denominati POS, Point Of Sale) dove è accettata anche la carta DKV. Ma per ottenere la On Board Unit pre-pay presso i POS, l'autista deve avere con sé tutti i documenti necessari per la registrazione. Sul sito

[www.dkv-ecotaxe.com](http://www.dkv-ecotaxe.com) è possibile trovare ulteriori informazioni relative alla registrazione online con DKV Euro Service e la lista dei punti vendita Ecomouv.

## TimoCom e Visirun: proficua collaborazione

TimoCom, l'azienda tedesca che nell'aprile del 1997 ha inaugurato una borsa merci, oggi diventata leader in Europa con quotidianamente online più di 300 mila offerte internazionali di carichi e di mezzi di trasporto, migliora costantemente la qualità dei suoi servizi telematici, che confluiscono in un'unica piattaforma. L'obiettivo è di aumentare la sicurezza dei trasporti e consentire a tutti i soggetti che usano la borsa di migliorare le proprie comunicazioni e la propria visibilità. TimoCom ha recentemente annunciato la sua collaborazione con il fornitore di sistemi telematici Visirun, azienda fornitrice di GPS, leader in Italia. Grazie a tale collaborazione, le imprese di autotrasporto potranno gestire e tracciare online le proprie flotte di veicoli in modo più efficiente. Questa novità garantisce, infatti, come accennavamo, maggiore sicurezza ed efficienza alle aziende che offrono carichi, che potranno conoscere sempre dove si trova



la propria merce, e numerosi benefici anche ai trasportatori. Questi ultimi avranno la possibilità di abilitare il proprio committente a seguire i mezzi e permetterne la localizzazione: un grande vantaggio in termini di competitività e di comunicazione tra gli operatori. Così si potranno eliminare sia i passaggi fra diversi software sia le continue telefonate, in quanto la nuova piattaforma TC eMap permette di visualizzare contemporaneamente più sistemi telematici sulla stessa schermata.

## Diageo sceglie le migliori soluzioni logistiche

Diageo è l'azienda leader nel settore delle bevande alcoliche premium con una straordinaria collezione di marchi di spirits, birra e vino. Tra i brand vi sono Johnnie Walker, Crown Royal, J&B, Windsor, Buchanan's e Bushmills nei whisky, Smirnoff, Ciroc e Ketel One nelle vodka, Baileys, Captain Morgan, Tanqueray e Guinness. Commercializza in circa 180 paesi e genera occupazione per 25 mila persone in tutto il mondo. Ha uffici in 80 paesi e impianti produttivi in tutto il globo. Nel nostro paese, Diageo Operations Italy (che è stata proprietaria della Cinzano dal 1992 al 1999), grazie allo storico stabilimento di Santa Vittoria d'Alba, con oltre 430 dipendenti, ha uno dei più grandi impianti nazionali di imbottigliamento, nonché il sito produttivo Diageo più rilevante nell'Europa continentale. L'azienda concentra le proprie attività nell'area dedicata alla produzione e alla logistica, imponendosi come fornitore d'eccellenza per i mercati serviti (il 97% dei volumi è destinato all'esportazione). Proprio nell'ottica "dell'eccellenza" logistica, Replica Sistemi (società specializzata nello sviluppo di applicazioni software per la gestione della logistica di magazzino e la programmazione dei trasporti e nello sviluppo di soluzioni ERP) e il Gruppo Tesi (leader di mercato nella pro-

Maurizio Ghiselli, Senior Account Manager di Replica Sistemi, durante il suo intervento a Santa Vittoria d'Alba nell'evento Diageo



gettazione e nella realizzazione di soluzioni innovative per la gestione della Supply Chain & Transportation e per il mondo Gdo & Retail, insieme alla Diageo, nella sede dello stabilimento, hanno organizzato un evento durante il quale sono state presentate le soluzioni software per la gestione della logistica e della compliance che hanno permesso all'azienda di garantire la tracciabilità dei prodotti, la gestione delle accise, la sicurezza sul lavoro e la gestione dei rischi e, allo stesso tempo, migliorare l'efficienza e la produttività. Tutto ciò secondo lo standard del "miglioramento continuo" che caratterizza Diageo Operations Italy, che, nel 2007 e nel 2011, ha ottenuto il

premio "Miglior stabilimento dell'anno" nell'ambito del progetto Perfect Plan con il quale vengono valutati tutti gli stabilimenti della Diageo nel mondo. In particolare, Maurizio Ghiselli, Senior Account Manager di Replica Sistemi, ha presentato i prodotti sviluppati da Replica Sistemi e sviluppati dalla Diageo: il wms StockSystemEvolution per la gestione del magazzino e il software DFDDogana per la gestione del deposito doganale, fiscale e Iva. In seguito, Lorenzo Bollani, Business Product Manager del Gruppo Tesi, ha illustrato la piattaforma collaborativa TC1 del Gruppo Tesi per il controllo di tutte le spedizioni verso la grande distribuzione.

stemEvolution per la gestione del magazzino e il software DFDDogana per la gestione del deposito doganale, fiscale e Iva. In seguito, Lorenzo Bollani, Business Product Manager del Gruppo Tesi, ha illustrato la piattaforma collaborativa TC1 del Gruppo Tesi per il controllo di tutte le spedizioni verso la grande distribuzione.

>

# 13° MOSTRA CONVEGNO FORUM RETAIL

Milano, 26 e 27 novembre 2013 - Hotel Melià



### Retail & GDO FORUM

**Sistemi, Soluzioni e Tecnologie per il Punto di Vendita e la Grande Distribuzione Organizzata**

26 e 27 Novembre 2013



### REAL ESTATE nel Retail & GDO

Strategie per la gestione e lo sviluppo del Patrimonio Immobiliare

27 Novembre 2013





### Tecnologie, sistemi informativi e soluzioni di CRM e Marketing a confronto

27 Novembre 2013



### Come gestire la LOGISTICA dei Consumer Goods per garantire la presenza sugli scaffali

27 Novembre 2013

+ di 6.000  
partecipanti  
nelle precedenti  
12 edizioni

- 2** giornate
- 4** convegni
- 10** sessioni tematiche
- + di 100** speaker
- + di 100** sponsor
- + di 80** stands
- 18** media partner

Seguici su:

 [Linked in](#)    [You Tube](#)

 [#ForumRetail](#)

**Ingresso libero all'Area Espositiva Registrati subito: [www.forumretail.com](http://www.forumretail.com)**



ISCRIVITI ORA!

02 83847.627  
retail@iir-italy.it

I programmi completi sono scaricabili al sito  
**[www.forumretail.com](http://www.forumretail.com)**



Istituto Internazionale di Ricerca

Know-how. People. Results

## Penny introduce nei Ce.Di la piattaforma web Mercareon

Penny International, del Gruppo Rewe, è uno dei principali discount europei specializzati nella vendita di prodotti alimentari di qualità, a prezzi particolarmente convenienti. Dispone di circa 2.900 stores dislocati in Europa (con un fatturato globale di oltre 8,6 miliardi di euro l'anno), nello specifico in Austria, Bulgaria, Germania, Italia, Repubblica Ceca, Romania e Ungheria. Per razionalizzare la consegna delle merci presso i propri Ce.Di, Penny International ha iniziato a utilizzare (prima, nel 2011, nei suoi sei Ce.Di presenti in Italia, poi nel 2012 in Ungheria e Repubblica Ceca) la piattaforma web Mercareon, migliorando notevolmente le procedure. Infatti, grazie alla gestione informatizzata degli slot temporali, Mercareon ha risolto il problema della mancanza di informazioni tra fornitori, trasportatori e distributori. Ciò avviene perché i fornitori sono collegati via web al magazzino Penny selezionato e, attraverso la piattaforma Mercareon, prendono visione delle finestre temporali disponibili e prenotano lo slot di consegna a loro più favorevole. La piattaforma infatti gestisce gli orari di scarico tramite un calendario digitale, offrendo all'utente una panoramica delle fasce orarie libere e occupate. Questa nuova "coordinazione" fra le parti ha permesso di sfruttare in maniera ottimale le capacità lavorative all'interno del magazzino e di impostare una pianificazione efficiente delle risorse. "Utilizziamo il sistema di gestione degli slot temporali della piattaforma Mercareon per migliorare l'efficienza dei nostri processi di accettazione delle merci", ha dichiarato Jan Muller, responsabile del progetto Logistica di Penny. "La riduzione dei picchi e l'omogeneizzazione dei ricevimenti consentono inoltre di avere processi più efficaci e ottimizzati nello stoccaggio dei prodotti. I nostri collaboratori dei magazzini tedeschi ci dicono che, grazie a Mercareon, hanno un sensibile alleggerimento del carico di lavoro. Ed è per questa ragione che vogliamo sfruttare questo potenzia-



le anche in tutti i nostri magazzini presenti in Europa meridionale e orientale". Andrea Gerolimon, Country Manager Italia di Mercareon, ha sottolineato: "Penny Market Italia da subito ha rilevato i vantaggi della nostra piattaforma: in tutti i sei Ce.Di non si sono più verificate code agli scarichi né blocchi del traffico. Grazie alle funzionalità di Mercareon, i tempi di attesa si riducono del 30-40%, apportando solo vantaggi a tutti gli attori della filiera logistica. Una vera soluzione Win-Win, dove, finalmente, tutti possono ottimizzare i propri flussi e risparmiare tempo. Ovvero, risparmiare denaro".

## È nata la filiale italiana di PTV Group

PTV Group, presente dagli Stati Uniti all'Europa, dal Sud America all'Asia, ha recentemente costituito la filiale italiana, dopo aver comunque operato con successo nel nostro paese per oltre quindici anni. L'azienda fornisce soluzioni software e servizi di consulenza nei settori del trasporto, della logistica e del geomarketing. Sia che si tratti di semplici percorsi stradali, di complesse strutture per la distribuzione delle merci, di forza vendita, di trasporto privato o pubblico, è in grado di pianificare e ottimizzare tutto ciò che fa muovere persone e merci. L'offerta dell'azienda può essere sintetizzata raggruppando i prodotti e i servizi in quattro macroaree: Concept&Solution per tutto ciò che riguarda le attività di consulenza, ricerca e sviluppo; Software&Services; Components per l'integrazione di funzionalità geografiche e logistiche in software di terzi; Data&Content per la parte mappe e dati. In particolare, grazie ai software PTV Group, si possono pianificare e otti-



mizzare sia gli itinerari di distribuzione delle merci (ad esempio, nell'autotrasporto, aiutando gli autisti a raggiungere la loro destinazione il più velocemente possibile, evitando deviazioni e chilometri inutili, e stimando in maniera affidabile tutti i costi, da quelli degli eventuali pedaggi al consumo di carburante) sia la struttura della forza vendita, sempre e ovunque. >



# EDIA EM

Il piacere della guida

quando  
l'affidabilità  
è tutto...



*Farebbe il motore senza sforzo... sarebbe felice il conducente. La Mitsubishi Forklift Trucks ha accettato una responsabilità... il proprio futuro, per esportare nelle più difficili.*

## Di che cosa ti puoi fidare... ...veramente?

In tutto il mondo dove il lavoro dipende da un carrello elevatore, la gente si affida alla Mitsubishi.

Facendo parte di un gruppo industriale con una tecnologia all'avanguardia, la Mitsubishi Forklift Trucks ha accettato una responsabilità leggendaria per l'affidabilità dei suoi prodotti.

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare.....

... giorno dopo giorno... anno dopo anno...

qualunque sia il lavoro... qualunque siano le condizioni

Dietro il carrello Mitsubishi c'è una rete di concessionari esperti e preparati. Con proposte interessanti come finanziamenti a tasso agevolato siamo qui per aiutarvi. Oggi e domani.



Per maggiori informazioni  
su EDIA EM visitate:  
**edia-mitsubishi.com**



**DEGROCCAR**  
insieme possiamo

Numeri Verde 800 264 622

oppure visitate [www.italianconcrete.com](http://www.italianconcrete.com)

## Palletways Italia festeggia un anno record

Palletways, società leader nella distribuzione espresso di merce su pallet, ha una storia e un'esperienza che risale a venti anni. Infatti, il suo network di distribuzione è nato come modello logistico e realtà aziendale nel 1994 nel mercato britannico. L'idea di base fu quella di fornire un metodo di trasporto alter-

logna si è aggiunto, nel giugno 2005, un hub nel sud del paese, oggi con sede ad Avellino, e, nel settembre dell'anno scorso, l'hub di San Giuliano Milanese. Anche nel settore dei servizi, l'attività si è allargata: nel giugno 2008, è stato infatti inaugurato dall'Italia il servizio internazionale, grazie al completamento dell'integrazione dei cinque network che coprono e ai quali fanno capo tutti i paesi che abbiamo prima elencato. Una strada quindi fatta di successi e di sviluppo, nonostante la crisi economica, come è stato sottolineato a Rimini durante una Convention che ha riunito, insieme al management di Palletways Italia, tutti i concessionari presenti nel nostro paese.



Il presidente Roberto Rossi parla alla Convention riminese



“Per noi - ha sottolineato l'amministratore delegato Albino Quaglia - è un momento straordinario. Nonostante le difficoltà dell'economia nazionale, i nostri volumi sono cresciuti del 30% in un anno, abbiamo esteso il nostro network,

nativo ai tradizionali trasportatori generici di groupage e ai corrieri espresso, proponendo il pallet come unità di misura fondamentale, semplificando così l'offerta commerciale e il controllo dei costi ed eliminando gli oneri accessori e il rapporto peso-volume, comunemente utilizzato. Da allora l'azienda ha fatto molta strada: Palletways Ltd. rappresenta oggi la più grande rete europea nel settore della distribuzione di merce palletizzata. Le sue attività sono imperniate su un hub principale, di oltre 32 mila metri quadrati, posizionato a Lichfield, nei pressi di Birmingham, e su due hub regionali a Edimburgo e a Londra. Dopo il mercato britannico, nel 2001 l'Italia è stato il primo paese dove è stato avviato un network specialistico. Sono state così poste le basi per la creazione di una rete europea che oggi comprende - oltre il nostro paese e la Gran Bretagna - Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo e Spagna.

Dal canto suo Palletways Italia, è divenuta operativa il 25 febbraio 2002, quando distribuì nella notte 69 pallet. Da quella prima notte, l'attività si è andata sviluppando in maniera vertiginosa: dai 73 mila pallet del 2002 ai quasi 800 mila del 2010, al milione del 2012. Oggi, quei 69 pallet della prima notte sono diventati in media 5.500. All'incremento dei pallet trattati si è accompagnato lo sviluppo della rete (arrivata a contare oggi 86 Concessioni distribuite su tutto il territorio nazionale): all'hub di Bo-

logna, che si è anche consolidato con l'ingresso di otto nuovi concessionari, rendendo ancora più capillare la nostra presenza sul territorio. A dicembre scorso abbiamo segnato il record di un milione di pallet consegnati in soli dodici mesi. Abbiamo poi esteso il 'servizio garantito', nostro fiore all'occhiello, anche alla grande distribuzione organizzata e abbiamo migliorato le rese. Infine, abbiamo ottenuto la certificazione HACCP sulla prevenzione dei rischi di alterazione di cibi e bevande, che ribadisce il primato della nostra azienda, unico network in Italia ad aver ottenuto tale attestato sul fronte della sicurezza alimentare". Quale è stata la chiave per ottenere questi progressi? Ha risposto al quesito l'intervento del presidente Roberto Rossi: "In primo luogo noi siamo una squadra e operiamo come una squadra che ha l'obiettivo di crescere continuamente a livello della qualità delle proprie prestazioni. La qualità, insieme all'innovazione, è una delle colonne portanti del nostro modo di essere e del nostro modo di rispondere alle esigenze dei clienti". Altro elemento determinante del "modo di essere Palletways" è la grande attenzione alle procedure. "La funzionalità del network è data dal rispetto delle regole che lo governano, specialmente per l'ADR, dove un errore può divenire un crimine", ha sottolineato Rossi. Per questo l'azienda ha un sistema molto rigido di controlli e di valutazione delle performance. Un sistema che rappresenta la vera opportunità per il miglioramento.

>

# Grafiche adesive per l'industria europea.

Passion for industry



**Serigrafia**  
**76**

Via E. Torricelli, 18/20 - 42027 Montecchio E. (R.E.)  
Tel. +39 0522 864981 - 864827 - Fax +39 0522 866760

[www.serigrafia76.com](http://www.serigrafia76.com)

## Cesab presenta la nuova gamma di carrelli B600 a 80V

Disegnato mantenendo il caratteristico family feeling degli altri carrelli elevatori elettrici della gamma Cesab, il B600 è dotato della moderna tecnologia IMD - Intelligent Mast Design - ed è equipaggiato con i più avanzati sistemi in grado di ottimizzare la produttività e la sicurezza. Il carrello elevatore 80V a 4 ruote Cesab B600 è dotato di tecnologia di trazione a corrente alternata ed è stato progettato per garantire i più elevati livelli di produttività sul posto di lavoro. La gamma comprende sei modelli con capacità di carico compresa tra le 2 tonnellate del nuovo modello compatto B620 fino alle 3,5 tonnellate del carrello ad alta capacità B635. Inoltre i carrelli con capacità da 2,5 e 3 tonnellate sono disponibili anche nelle versioni "L", in grado di utilizzare batterie dalla capacità elevata, aumentandone l'autonomia operativa, senza comprometterne la compattezza. Le innovative caratteristiche della tecnologia IMD e il design ergonomico e arrotondato della protezione conducente, permettono al nuovo Cesab B600 di offrire all'operatore una ottima visibilità dal posto di guida, per lavorare in maniera più facile, sicura e più produttiva. Il carrello è dotato di sensori posti sul montante in grado di verificare la presenza e l'altezza del carico sulle forche e di ridurre automaticamente, in ogni momento, la velocità di traslazione portandola ad un livello di sicurezza secondo la posizione del carico. È disponibile in opzione un'ulteriore protezione dei motori elettrici, che permette di lavorare sia all'aperto sia al chiuso, riducendo al minimo rischi connessi al contatto con acqua e polvere e rendendo così il nuovo carrello una valida alternativa ai carrelli elevatori a trazione diesel e GPL, per la movimentazione delle merci. In particolare, è stato progettato per essere utilizzato con

facilità su turni di lavoro multipli, grazie all'estrazione laterale della batteria che rende questo carrello ideale per applicazioni prolungate, particolarmente frequenti nella logistica, nella distribuzione, nel settore manifatturiero e in quello delle bevande. Il B600 è costruito con gli standard produttivi più elevati per dura-



re nel tempo, con telaio e pannelli laterali in metallo che, pur non aggiungendo peso inutile al carrello, sono in grado di proteggere il mezzo e l'operatore da possibili danni accidentali. Rappresenta un efficiente strumento di lavoro con una limitata necessità di manutenzione, in grado di assicurare ridotti costi di gestione operativa ed un elevato ritorno dell'investimento. L'ergonomia è un aspetto fondamentale del design di questo nuovo carrello elevatore. Lo spazioso e confortevole posto di guida, i comandi elettro-proporzionali posti sul bracciolo multifunzione e il facile accesso da entrambi i lati del carrello assicurano un elevato comfort all'operatore. Sono disponibili un'ampia scelta di diversi sedili e di configurazioni della pedaliera, e tre sono i settaggi di guida selezionabili dal display, che combinano le performance del carrello in maniera ottimale con le diverse applicazioni, e sono modificabili in base alle preferenze e all'esperienza di guida dell'operatore, per favorire elevate performance o ridotti consumi energetici.

"La passione per l'innovazione e il design di Cesab e la nostra esperienza nella produzione di carrelli elevatori elettrici hanno raggiunto i più alti livelli nello sviluppo della nuova gamma B600. La massimizzazione della produttività è stato il nostro obiettivo nella progettazione di tale gamma. I nostri ingegneri e i disegnatori specializzati nello sviluppo dei montanti hanno lavorato in maniera collaborativa seguendo gli input ricevuti dai clienti in tutta Europa, per assicurare che ogni singola necessità, dalla visibilità al comfort, dalla robustezza alla durata nel tempo, venisse completamente soddisfatta", ha sottolineato Angelo Aldé, direttore di Cesab Material Handling Europe. ■





NUMBER1 sostiene il



e la campagna contro  
gli sprechi: le eccedenze  
alimentari come  
opportunità.

Partecipa anche tu!  
Scopri come fare  
[www.bancoalimentare.it](http://www.bancoalimentare.it)



## Leader nella soddisfazione.

*Oltre 11.000 farmacie servite  
con oltre 130.000 spedizioni,  
in oltre 5.000 località italiane.*



## Specialisti nel mondo Grocery.

NUMBER 1 è l'operatore logistico italiano leader nel mondo Grocery che conosce perfettamente il vostro settore e aggiunge valore al vostro business.

La logistica secondo NUMBER 1 non è un pacchetto standard, ma un progetto realizzato su misura, in funzione delle reali esigenze di ognuno dei nostri partner.

**NUMBER 1, il nostro know-how per migliorare la vostra efficienza logistica.**

NUMBER 1 Logistics Group S.p.A - PARMA - Tel. 0521.692853 - [log-group@number1.it](mailto:log-group@number1.it) - [www.number1.it](http://www.number1.it)



Supply Chain Innovation

**Al Governo****All'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli**

Egregi Signori,

con la presente ci pregiamo di portare alla Vostra attenzione, in qualità di operatori economici, meglio definiti come “rappresentanti doganali”, una **grave criticità** posta in essere dall'ultima modifica normativa al TULD (Testo Unico della Legge Doganale, Dpr 43 del 1973), più precisamente all'art. 303, che costituisce la norma sanzionatoria maggiormente invocata nella pratica doganale. Tale articolo, sostituito dall'art. 11, comma 4 del decreto legge del 2 marzo 2012 n. 16, come modificato dalla Legge di conversione del 26 aprile 2012 n. 44, prevede sanzioni in merito alle differenze attinenti tre elementi fondamentali nell'accertamento doganale: quantità, qualità e valore, nelle fattispecie doganali dell'importazione definitiva, del Transito Comunitario e del Deposito Doganale. Il dispositivo sanzionatorio è strutturato in tre commi, secondo la seguente suddivisione:

1. ipotesi di base
2. esimenti
3. ipotesi aggravate

Dunque, in origine il primo comma recitava:

*“Qualora le dichiarazioni relative alla qualità, alla quantità ed al valore delle merci destinate alla importazione definitiva, al deposito o alla spedizione ad altra Dogana con bolletta di cauzione, non corrispondano all'accertamento, il dichiarante è punito con la sanzione amministrativa da euro 103 a euro 516”.*

Tale disposizione, risolveva eventuali errori con la corresponsione del minimo che, se effettuata nei termini previsti, portava ad una sanzione di euro 103/3 pari ad euro 34,33. Tale sanzione aveva ragione d'essere, in quanto possedeva un intento educativo, e serviva comunque a tenere alto il livello di guardia per non incorrere in sanzioni, che oltre a diventare professionalmente imbarazzanti, risultavano anche economicamente sconvenienti.

Oggi, lo stesso comma recita:

*“Qualora le dichiarazioni relative alla qualità, alla quantità ed al valore delle merci destinate alla importazione definitiva, al deposito o alla spedizione ad altra Dogana con bolletta di cauzione, non corrispondano al-*

*l'accertamento, il dichiarante è punito con la sanzione amministrativa da euro 103 a euro 516, a meno che l'inesatta indicazione del valore non abbia comportato la rideterminazione dei diritti di confine nel qual caso si applicano le sanzioni indicate al seguente comma 3”.* Tralasciamo per un attimo le considerazioni sul comma 2 e passiamo direttamente a descrivere il comma 3, in modo che ci possiamo rendere conto immediatamente del macigno che pende sospeso sugli operatori doganali a causa della differenza apportata al comma 1.

In origine il comma 3 recitava così: *“se i diritti di confine complessivamente dovuti secondo l'accertamento sono maggiori di quelli calcolati in base alla dichiarazione e la differenza supera il 5%, la sanzione amministrativa, qualora il fatto non costituisca più grave reato, è applicata in misura non minore dell'intero ammontare della differenza stessa e non maggiore del decuplo di essa. Tuttavia, se tale differenza dipende da errori di calcolo, di conversione della valuta estera o di trascrizione commessi in buona fede nella compilazione della dichiarazione ovvero è dovuta ad inesatta indicazione del valore sempre che il dichiarante abbia fornito tutti gli elementi necessari per l'accertamento del valore stesso, si applica la sanzione amministrativa non minore del decimo e non maggiore dell'intero ammontare della differenza stessa”.*

Vediamo quale variazione ha previsto per questo terzo comma un decreto legge, **appositamente studiato per ottenere semplificazioni tributarie, efficienza e potenziamento delle procedure di accertamento.** Nuova versione del terzo comma:

*“se i diritti di confine complessivamente dovuti secondo l'accertamento sono maggiori di quelli calcolati in base alla dichiarazione e la differenza supera il 5%, la sanzione amministrativa, qualora il fatto non costituisca più grave reato, è applicata come segue:*

- a. per i diritti fino a 500 euro, si applica la sanzione amministrativa da 103 a 500 euro;
- b. per i diritti da 500,1 a 1000 euro, si applica la sanzione amministrativa da 1000 a 5000 euro;
- c. per i diritti da 1000,1 a 2000 euro, si applica la sanzione amministrativa da 5000 a 15000 euro;
- d. per i diritti da 2000,1 a 3999,99 euro, si applica la sanzione amministrativa da 15000 a 30000 euro;
- e. oltre 4000 euro, si applica la sanzione amministrativa da 30000 euro a dieci volte l'importo dei diritti.

**Dal confronto delle versioni, vecchia e nuova, del terzo comma si evince che oltre ad aver inasprito le sanzioni pecuniarie in modo sconsiderato, è stato completamente rimosso il principio della buona fede, che potrebbe comunque consentire al dichiarante di vedersi comminare una sanzione clemente, a seguito di aver commesso un errore nell'espletamento delle mansioni quotidiane. Pare si dia per scontato che chi sbaglia sia un malfattore, al quale non è consentito fornire argomenti a propria discolta, nonostante abbia fornito una documentazione atta a rilevare le esatte informazioni circa gli elementi fondamentali per l'accertamento doganale.**

Il secondo comma che avevamo tralasciato, non ha subito modifiche.

La disposizione di cui al comma 1 non si applica:

- a. quando nei casi previsti dall'art.57, lettera d), pur essendo errata la denominazione della tariffa, è stata indicata con precisione la denominazione commerciale della merce, in modo da rendere possibile l'applicazione dei diritti;
- b. quando le merci dichiarate e quelle riconosciute in sede di accertamento sono considerate nella tariffa in differenti sottovoci di una medesima voce, e l'ammontare dei diritti di confine, che sarebbero dovuti secondo la dichiarazione, è uguale a quello di diritti liquidati o lo supera di meno di un terzo;
- c. quando le differenze in più o in meno nella quantità o nel valore, non superano il cinque per cento per ciascuna qualità delle merci dichiarate.

È evidente che la norma è stata pesantemente inasprita, ed è stato eliminato il "principio della buona fede", previsto invece nella precedente versione della norma, principio cardine nella giurisprudenza occidentale.

Auspichiamo un intervento per il ripristino di regole che abbiano un fondamento giuridico da paese civile quale riteniamo essere l'Italia, e non un'efficacia distruttiva per le Aziende che commettono un errore, con l'unico effetto di portare acqua alle casse dello Stato. Tale norma danneggia le attività lavorative che con la perdita di risorse economiche rischiano di non tenere il passo del mercato. A conti fatti, vorremmo che qualcuno ci dimostrasse la vera utilità, proiettata nel tempo, di un tale sistema sanzionatorio. Sicuramente non produce ricchezza, al contrario procura ulteriori costi alla

collettività in termini di disoccupazione ed assistenza. Il principio della sanzione è indubbiamente sacro perché serve a mantenere alta l'attenzione di chi è chiamato a svolgere attività dichiarative a beneficio della collettività, e a cercare di non commettere errori. Vorremmo che l'intervento da noi auspicato sia orientato a valutare l'applicazione della norma, tenendo conto di tre principi essenziali:

a. *l'applicabilità dell'art. 10 del decreto legislativo n. 472/97 (figura dell'autore mediato – cause di non punibilità) per i rappresentanti doganali che nell'esercizio della propria attività agiscono sulla base di istruzioni precise, impartite dal proprio cliente ovvero l'importatore;*

b. *per i "rappresentanti in Dogana", escludere dalla sanzione l'errore materiale che si configura con errori di calcolo, di conversione della valuta quando, nei casi della specie, tutti gli elementi oggettivi, in primis la fattura commerciale, sono stati presentati-dichiarati alla Dogana a corredo della dichiarazione doganale. In questi casi risulta chiara l'involontarietà dell'evento errore;*

c. *la rimodulazione degli scaglioni sanzionatori del comma 3 lettere da "a" ad "e" secondo criteri di equità.*

Occorre rispetto per i "rappresentanti in dogana", soprattutto dalla politica, che ha il compito di dare indirizzi ai comportamenti applicativi delle norme alla Agenzia delle Dogane e dei Monopoli. **Il rappresentante in Dogana è una "garanzia" a costo zero per lo Stato, rappresenta il tramite tra la pubblica amministrazione e il commercio, dunque un valore da salvaguardare e non da vessare.** Siamo sicuri e certi che questa nota possa essere oggetto di vero interesse, in quanto la mancata soluzione alla criticità esposta continuerebbe a dar luogo ad ulteriori distorsioni di traffico a favore di altri paesi dell'Unione europea, a danno dell'intero sistema logistico nazionale, e anche all'Erario stesso.

Ringraziando porgiamo i nostri deferenti ossequi.

Milano, 11.10.2013

**ASSOLOGISTICA**

**Il Presidente della Commissione Dogane**

**Stefano Morelli**

*Nota per il lettore: graditi eventuali commenti e pareri degli operatori* ■

# L'occupazione giovanile nell'economia del mare

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

La Regione Liguria ha recentemente pubblicato un avviso nell'ambito delle iniziative assunte per favorire l'occupazione giovanile. Tra queste il "piano giovani" rappresenta quella più recente. Con i Piani di Sviluppo Settoriale (PSS) dell'economia del mare e della green economy, la Regione ha inteso creare le condizioni affinché ai giovani siano offerte maggiori opportunità di buona e stabile occupazione in due settori strategici e a forte potenzialità di crescita del sistema economico e produttivo ligure. Tale obiettivo è perseguito attraverso l'attuazione di un insieme di azioni integrate (analisi del territorio e di settore, rilevazione dei fabbisogni formativi, percorsi articolati in azioni di orientamento, formative e di accompagnamento al lavoro), volte all'accrescimento della competitività delle imprese attraverso il rafforzamento professionale e occupazionale dei giovani disoccupati, inoccupati in fase di primo ingresso nel mercato del lavoro e di quelli a rischio di espulsione perché occupati con forme contrattuali flessibili o dipendenti di aziende in situazione di crisi.

Come sottolineato dalla stessa amministrazione regionale: "Molteplici sono le ragioni che, in questa contingenza storica ed economica, rendono assai difficile e frammentario il percorso lavorativo delle giovani generazioni. Tali difficoltà sono particolarmente inique e di non facile accettazione perché riguardano le giuste aspettative di chi si affaccia alla vita professionale e ha maggiori risorse da offrire alla società in termini di potenzialità e di capacità creativa. Difficoltà che inoltre riguardano tutti, indipendentemente dal titolo di studio e dallo status sociale, e sono maggiori laddove esistono condizioni di marginalità sociale, insuccesso formativo o scarsa motivazione". In questa logica il "piano giovani" è una grande occasione che viene offerta alla comunità ligure per promuovere e sostenere, proprio partendo dai giovani, nuove iniziative di sviluppo, affiancato e sostenuto da percorsi di orientamento e formazione che si possano dispiegare lungo tutto l'arco della vita. I PSS che verranno realizzati nell'ambito del "piano" potranno essere relativi a una molteplicità di filiere, tra cui la cantieristica navale e la navalmeccanica, la nautica da diporto, i porti e la logistica, la pesca e l'itticoltura, il turismo crocieristico, le energie rinnovabili, le

produzioni biologiche, l'efficientamento e risparmio energetico, l'agricoltura di qualità.

È importante sottolineare il carattere fortemente sinergico richiesto per i progetti. La Regione ha stabilito infatti che i PSS debbano essere ideati e realizzati attraverso un processo di confronto e collaborazione tra enti pubblici, parti sociali, imprese e loro consorzi, istituzioni scolastiche, organismi formativi, università ed enti di ricerca, al fine di collegare efficacemente: aspirazioni occupazionali dei giovani, sviluppo del territorio, percorsi di qualificazione, domanda di professionalità espressa dal sistema delle imprese. I soggetti titolati infatti alla realizzazione dei PSS sono veri e propri partenariati, articolabili in due distinti livelli: un livello operativo (che erogherà i servizi formativi, orientativi, di accompagnamento al lavoro dipendente e autonomo) e un livello di sostegno e garanzia, con funzioni di indirizzo e supervisione, di raccordo con le politiche del territorio, di monitoraggio e valutazione. Oltre alla partnership principale, è prevista inoltre la stipula di accordi e protocolli di intesa specifici con realtà associative, imprenditoriali, istituzionali territorialmente e settorialmente competenti, per il migliore raggiungimento degli obiettivi. I PSS potranno essere inoltre ambito privilegiato per poter definire le figure professionali di cui la logistica del mare e l'economia ad essa collegata hanno più bisogno. Nonostante l'esistenza di repertori regionali e nazionali per la classificazione delle figure professionali, non tutte le filiere dell'economia del mare dispongono di una mappatura aggiornata e coerente con i più recenti fabbisogni e con la loro complessità. Sul territorio provinciale della Spezia, in quest'ottica, era già stata effettuata una mappatura approfondita delle figure professionali della cantieristica, nell'ambito del progetto comunitario Serena, finanziato dal PO Italia-Francia Marittimo. I PSS che verranno realizzati nell'ambito del "piano giovani" potranno essere occasione per svolgere un'analogo survey per le filiere che ancora necessitano di tale approfondimento, per poter costruire "dal basso" un quadro di fabbisogni esauriente, che possa essere capitalizzato e acquisito dalle stesse amministrazioni, anche guidando le loro scelte strategiche di destinazione delle risorse. ■



# Yale® per tutte

## le esigenze di magazzino.



### Fai di più!

Dai transpallet elettrici, ai VNA per corsie molto strette, ai carrelli elettrici o a motore: Yale® offre la soluzione per tutte le esigenze di magazzino.

La vasta gamma Yale® è realizzata con le tecnologie più avanzate per assicurare grande comfort, resa elevata e massima durata nel tempo.

Per scoprire come le persone, i prodotti e la produttività Yale® possono aiutarvi a crescere ancora di più, visitate il sito [www.yale.com](http://www.yale.com) o chiamate al **+39 02 953991**.

**Yale®**   
People. Products. Productivity.™

# SAVE THE DATE



## IL TUO NEW BUSINESS ENTRA NEL VIVO.

**GLOBAL LOGISTICS & MANUFACTURING.  
UN LUOGO DI INCONTRO PER UNA CONCRETA ED EFFICACE  
OCCASIONE DI BUSINESS.**

Global Logistics & Manufacturing è l'evento b2b dedicato alle tecnologie e soluzioni per la logistica e la produzione. Un collaudato sistema di incontri one-to-one definito su un planning personalizzato di appuntamenti e workshop, per farsi conoscere e conoscere subito i prospect individuati. Un'occasione di business efficace perché calibrata sui reali interessi della domanda e sulle specifiche soluzioni dell'offerta.

**20 / 21 NOVEMBRE 2013**

**Centro Congressi  
Hotel Parchi del Garda**  
Lago di Garda, Lazise (Verona)

[ [global-logistics-manufacturing-expo.it](http://global-logistics-manufacturing-expo.it) ]

 **global logistics  
& manufacturing**



*Il volto di un concorrente alla Sartiglia, la corsa all'anello di origine medioevale che si svolge a Oristano*

# La "Questione" infinita

servizi a cura di **Paolo Giordano**

La definizione "Questione meridionale" è risuonata per la prima volta nell'aula del parlamento nel 1873 per bocca del deputato radicale Antonio Billia, quando pose il problema delle disastrose condizioni sociali ed economiche del Mezzogiorno, rispetto alle altre regioni italiane. Fu ripresa da tanti economisti e politici, da Giustino Fortunato ad Antonio Gramsci. È stata al centro nei decenni dopo la guerra di innumerevoli interventi e "piani speciali". Ma la "Questione" è rimasta sempre aperta. Oggi, si presenta al paese (e dovrebbe anche all'Europa) in tutta la sua nuova drammaticità: la crisi ha colpito il Mezzogiorno con grande durezza. È un territorio che si sta avviando alla "desertificazione" produttiva. Nelle pagine seguenti affrontiamo il tema, cercando di guardarlo anche da un'angolazione troppo spesso trascurata, quella delle opportunità che potrebbe offrire la logistica.

# Le difficoltà del paese? La "finta" d'affrontarle

“Serve una forte presa di coscienza che conduca il governo a interventi straordinari, altrimenti l'Italia difficilmente avrà un futuro” sostiene Antonio Corvino, direttore generale OBI.



ANTONIO CORVINO

**L'**Osservatorio Regionale Banche-Imprese di Economia e Finanza (OBI) insieme ad altri partners, organizza l'8 e il 9 novembre, a Sorrento, la terza edizione del meeting economico internazionale "Mezzogiorni d'Europa e Mediterraneo nel Tempo di Mezzo. Economia, finanza e società: scenari e nuovi equilibri". Due tra i temi centrali saranno quelli di monitorare i processi di sviluppo e di individuare nuovi modelli di crescita per queste aree. Un obiettivo è anche di creare, nel nostro Mezzogiorno, uno spazio comune di riflessione e discussione, che possa essere un punto di riferimento per le classi dirigenti dei territori interessati, e non solo. Da questo obiettivo partiamo nell'intervista con il dottor Antonio Corvino, direttore generale di OBI.

**DIRETTORE, IL MEETING SI È POSTO OBIETTIVI IMPORTANTI, MA, PENSO, ALQUANTO COMPLICATI. LA "RIFLESSIONE" SUL MEZZOGIORNO, NEL NOSTRO PAESE, È FERMA DA DECENNI, PER NON PARLARE DI "VERE" SCELTE E DI DECISIONI CHE LO RIGUARDINO DA PRENDERE A LIVELLO DI GOVERNO CENTRALE. QUESTO NON È UN PROBLEMA?**

■ Non è "un" problema, credo che sia "il" problema e non solo per il Mezzogiorno, ma per il paese. Considero che, in tema di riflessioni, la prima da fare, per calare le tematiche meridionali nell'attuale realtà italiana, sia quella dell'insufficienza delle misure che sta adottando il governo per fronteggiare l'emergenza economica e sociale che sta attraversando l'Italia. Se valutiamo, tenendo appunto presente la realtà del paese, gli ultimi provvedimenti adottati, anche con una certa enfasi, ci rendiamo conto di quanto siano inadeguati: sottolineare, ad esempio, come una conquista, lo stanziamento di tre/quattro miliardi di euro da dedicare ai lavori pubblici o di pochi spiccioli per incidere sul cuneo fiscale è, a dir poco, allarmante.

Se mi consente una divagazione letteraria, la mente va al titolo del pamphlet di Celine "Bagatelles pour un massacre". Se non usciamo subito da questa indifferenza di fronte alla situazione drammatica che sta vivendo in

termini socioeconomici il Mezzogiorno, non vedo quale futuro ci possa essere per l'Italia. Come abbiamo sottolineato in una nostra recente ricerca, su Competitività e Industria, circa il 40-45% delle aziende italiane sono in mezzo al guado e presentano gravi affanni, mentre molte altre sono in procinto di lasciare il paese per delocalizzare all'est, in Turchia, Albania, nell'Africa del nord o addirittura in Svizzera. Se non si inverte una tale tendenza, ripeto, non vedo quale futuro possa esserci per l'Italia.

So che mi sto esprimendo in termini duri, ma è la nostra realtà che è drammaticamente "dura". Non possiamo andare avanti con le "bagatelles", occorre capire realmente quello che bisogna fare e, soprattutto, farlo. È indispensabile una forte presa di coscienza, che conduca a interventi straordinari. Finora abbiamo fatto finta di affrontare le difficoltà che viviamo. Così le peggioriamo soltanto. Non si può continuare a ignorare che un paese "afflitto" da una burocrazia elefantica, dove i costi della logistica, come quelli dell'energia e delle reti in genere sono maledettamente più alti, rispetto ai concorrenti europei, non può avere un futuro.

**È QUANTO CHIEDERETE NEL MEETING DI SORRENTO?**

■ Mi permetta una premessa. La rappre-

*Veduta di Atrani, sulla costiera amalfitana. Tanto ancora possiamo fare, come paese, per il turismo, particolarmente nel Sud*

sentanza straniera, e non solo europea, a Sorrento sarà molto forte. Ciò è significativo perché per uscire dal gravissimo trend negativo che sta caratterizzando l'Italia occorre giocare su uno scenario europeo e internazionale. Il Giappone, che ha un debito molto più forte di quello italiano in rapporto al Pil, ha stanziato di recente 90 miliardi di euro per realizzare infrastrutture come leva per lo sviluppo, contro i nostri tre. Negli Stati Uniti, la Federal Reserve mette in atto politiche monetarie fortemente espansive per sostenere l'economia ritenendo che in questi frangenti non è certo l'inflazione il nemico da battere. Certo il Giappone e gli Stati Uniti possono farlo perché governano la loro moneta. Sono finanziariamente "indipendenti" mentre noi non lo siamo. Possiamo, anzi dobbiamo, però porre con forza il problema anche in Europa. Il problema della crescita e non solo quello del rapporto deficit/Pil. Abbiamo una storia millenaria, una storia di cultura, d'arte, di capacità imprenditoriali, di grande tradizione industriale, di ricerca, siamo un grande paese che non può essere gestito da chi muove i fili, come se fossimo un popolo di marionette, con un orizzonte di due, tre anni come si suole fare nei confronti di un'impresa: gli Stati, i popoli non possono essere misurati con parametri aziendali, hanno una storia, una dignità ultrasecolare, che deve essere rispettata e che rappresenta un grande valore, che va ben oltre il "fiscal compact". Dobbiamo anche capire cosa rappresenti l'euro: è un "fine" o un "mezzo"? I professori Bruno Amoroso e Jesper Jespersen hanno scritto un libro "L'Europa oltre l'euro" nel quale si ipotizza un euro a due velocità con due tassi di cambio diversi: uno ancorato su parametri più rigidi, tarati sulle economie dei paesi del Nord Europa e uno, più flessibile, tarato sull'economia dei paesi del Sud Europa e in gra-

do di compensare le difficoltà di queste aree dando maggiore competitività ai loro prodotti. Ciò vuol dire ragionare su economie parallele e diverse, impostate su asimmetrie e geometrie variabili che nel tempo e con politiche adeguate possano convergere.

Mi scuso per questa premessa. Con essa ho voluto sottolineare alcune grandi problematiche con le quali ci confrontiamo durante il meeting di Sorrento. Meeting che intende rinunciare ai "pensieri unici", alle soluzioni scontate nello sforzo di leggere il nostro avvenire, assumendo una dimensione critica, a più sfaccettature, nel valutare e delineare il nostro futuro sociale, economico e finanziario. Questo, anche nel tentativo di "viverlo" e non di "teorizzarlo" soltanto.

#### **TORNANDO IN MANIERA PIÙ SPECIFICA AL MEZZOGIORNO, DOVE PENSA OCCORRA AGIRE PER INVERTIRE QUESTA CHE ORMAI APPARE, SPECIALMENTE IN TERMINI SOCIALI, UNA "CADUTA LIBERA"?**

■ In primo luogo, è necessario ribadire il convincimento che il nostro Mezzogiorno ha potenzialità importanti assolutamente inespresse. Potenzialità che dobbiamo mettere a fuoco, far emergere, modernizzando il paese e impiegando quelle risorse che potremmo trovare se aggredissimo a livello nazionale sprechi, enti inutili, una burocrazia che ri-



*"In particolare, per il made in Italy, per l'abbigliamento, dobbiamo allargare i nostri obiettivi dalla nicchia 'lusso' a prodotti per le classi medie che sono in crescita nei paesi emergenti", sottolinea Corvino*

corda, tristemente, il "Castello" di Kafka. Lei scrive per una rivista specia-

lizzata nella logistica. Questo è un tema di grande rilievo, nazionale e per il Mezzogiorno. È un banco di prova sul quale dobbiamo giocare la partita della "modernizzazione", organizzando a livello nazionale, europeo e mediterraneo il sistema delle "reti" materiali e immateriali. Sulle reti telematiche e sulla banda larga, come sull'energia, scontiamo ritardi enormi. Sulla logistica subiamo costi che comprimono fortemente la produttività delle aziende e la competitività dei territori. È assolutamente irrinunciabile sviluppare un sistema logistico integrato che faccia perno su porti, interporti, collegamenti ferroviari e aerei, sulle autostrade del mare, sugli assi europei stradali e ferroviari. Nel Mez- >



*“In Europa, l'euro è un fine o un mezzo?”, si chiede Corvino. Lo sviluppo di un paese non può essere governato con parametri solo da “contabili”*

zogiorno d'Italia potremmo sviluppare un intero sistema della logistica mediterranea intorno ad alcuni hub fondamentali, come quelli di Gioia Tauro, di Taranto, di Napoli, portando a conclusione i progetti di “area franca”, di distripark, di intermodalità che permetterebbero l'insediamento di aziende sia logistiche che per la lavorazione delle merci, valorizzando la centralità di un ampio sistema logistico collegato con tutto il mondo.

Un altro esempio: il Mezzogiorno, ma anche l'Italia intera, ha bisogno di un progetto che crei un sistema di “portare” che portino in giro per i mercati del mondo le aziende, i prodotti e i marchi italiani nel settore della moda e dell'abbigliamento, sulla scorta di quanto ha fatto, con grande successo per l'agroalimentare, la piattaforma Eataly, nonché la piattaforma Piazza Italia per il settore moda. Dobbiamo innovare con coraggio e anche con immaginazione, abbandonando quelle strade che in passato, e fino a oggi, non ci hanno portato da nessuna parte. Per scendere più in dettaglio nelle questioni poste dalla sua domanda, aggiungo che nel Mezzogiorno si deve generare sviluppo e occupazione puntando sui grandi contenitori produttivi e relativi a giacimenti occupazionali quali turismo, agricoltura, green economy, energie alternative, logistica, cultura, per citare i più importanti. Dobbiamo anche tornare a credere nell'industria manifatturiera, incrementando l'export dei

nostri principali prodotti del Made in Italy affiancando alla strategia del “lusso”, quella dell'intercettazione della domanda espressa dalle fasce medie che vanno consolidandosi sempre più nei

paesi e nelle economie emergenti, recuperando il controllo su questa fascia di mercato che, dal punto di vista quantitativo, è certamente la più significativa e quella che può generare occupazione e Pil in termini rilevanti.

**SECONDO L'ISTAT, IN AGOSTO, IL TASSO DI DISOCCUPAZIONE HA TOCCATO IN ITALIA QUOTA 12,2% E QUELLO CHE RIGUARDA LA FASCIA DI ETÀ 15-24 ANNI È AL 40,1%, DATO CHE PER IL MEZZOGIORNO PEGGIORA NOTEVOLMENTE. INOLTRE, LA SVIMEZ SOSTIENE CHE IL TASSO DI DISOCCUPAZIONE REALE NEL MEZZOGIORNO SUPERI IL 28%. DUE DOMANDE: CI PUÒ ESSERE UNA RIPRESA SENZA LAVORO? QUALE FUTURO CI PUÒ ESSERE PER UN PAESE CHE “PERDE” E “DIMENTICA” LE SUE NUOVE GENERAZIONI?**

■ Parto dal primo quesito. Certamente non può esservi futuro per un paese che sacrifica intere generazioni di giovani. Lo stanno dimostrando il Giappone e gli Usa, in particolare. Negli Stati Uniti, la Fed, come ricordavo in precedenza, da tempo sta “pommando” liquidità sul mercato, sfidando l'inflazione, nel tentativo, in parte riuscito, di spingere in basso la disoccupazione. Da noi occorre sostenere le imprese, ma, come sottolineavo in un'altra recente intervista, cambiando strategia e obiettivi. Fino a oggi le politiche di aiuto hanno sostenuto imprese e settori marginali, inseguendo l'obiettivo della dilatazione di una base occupazionale e produttiva spesso dequalificata e trascurando gli obiettivi di

innovazione e ricerca, usando anche nei confronti dei lavoratori strumenti di assistenza sbilanciati verso la difesa del reddito/rendita piuttosto che verso la riconversione e la riqualificazione professionale/produttiva. Così abbiamo solo “rimandato” la “crisi annunciata” di imprese e comparti produttivi e l'espulsione definitiva di un numero crescente di occupati. È tempo di invertire tale direttrice. Il paese, e quindi i provvedimenti di aiuto, devono sostenere le imprese e i settori in crescita, che siano in grado di svolgere una determinante funzione volano nei confronti del resto dell'economia e del tessuto produttivo in termini di investimenti e di occupazione.

La risposta alla sua seconda domanda è quasi pleonastica. Non possiamo abbandonare le nuove generazioni, già ne abbiamo “bruciate” alcune, soprattutto quelle tra i 24 e i 35/40 anni: dobbiamo recuperare i giovani, dobbiamo impedire che i “bravi” lascino il paese, mentre restano solo quelli più deboli sul piano formativo e professionale. Qui il discorso diventerebbe lungo e coinvolgerebbe il ruolo giocato dall'attuale classe dirigente italiana. Una classe dirigente che ostacola il ricambio, che frena, che è “in stallo”. E dire che gran parte di essa si è formata, o comunque affonda le sue radici, negli anni '60-'70, gli anni della grande contestazione, spesso dimenticata. Nel 1919, Evgenij Zamjatin, all'indomani della rivoluzione di ottobre, racconta, nel suo romanzo “Noi”, come, nello scenario di uno stranante e surreale “Stato Unico”, la popolazione vada sempre più perdendo ogni “capacità critica e di opposizione”. L'eroina del romanzo, che, sola, si batte contro tale deriva, urla a chi, torturandola, le ricorda che non vi è più bisogno di rivoluzioni: “...rivoluzione è per sempre o non è...”. ■

# Meridione, tante atout, tutte non giocate

“La portualità e la logistica possono essere carte decisive per lo sviluppo, ma servono decisioni e scelte che nessuno si sente di prendere”, dice Carlo Mearelli, presidente di Assologistica.



CARLO MEARELLI

**Q**uando incontro Carlo Mearelli per svolgere l'intervista che abbiamo concordato, e gli spiego bene il tema sul quale vorrei rivolgergli alcune domande, ossia l'attuale situazione del Mezzogiorno e le possibilità che potrebbe offrire la logistica per un suo sviluppo, il presidente di Assologistica ha come un attimo di perplessità. Gli chiedo subito se per qualche ragione voglia cambiare argomento. Mearelli mi risponde con un sorriso e, poi, sorprendentemente, con una domanda: “Lei, nella sua carriera giornalistica, quante volte ha scritto sul Meridione?”. “Innumerevoli”, rispondo e, capendo dove vuol arrivare il mio interlocutore con il suo quesito, aggiungo “purtroppo dicendo sempre o quasi le

stesse cose, facendo sempre le stesse riflessioni”. Mearelli incalza: “Proprio questo è il motivo della mia titubanza sul tema che non dipende certo dal fatto che lei voglia parlare del Sud. Per il ruolo che svolgo nel Gruppo Argol Villanova, un gruppo che si occupa di logistica, di trasporti specie industriali, di cargo aereo, possiamo dire in tutto il mondo, viaggio assai spesso. Infatti, sono appena rientrato dal Brasile. La sensazione che da tempo provo, rientrando in Italia, è di trovare un paese ‘fermo’, al limite dell’immobilismo. Un paese fermo in confronto a un mondo che si muove a grande velocità. Brutta sensazione, che ispira quasi rassegnazione. Ciò non solo per l’impasse politico che ci trasciamo da anni, ma anche, e soprattutto, per il vuoto che si riscontra a livello decisionale in ogni ambito, a ogni livello sia pubblico sia privato”. In parte rassicurato, almeno sul tema, parto con le mie domande.

**PRESIDENTE MEARELLI, SI PUÒ DIRE CHE LA LOGISTICA, COME SETTORE ‘STRUTTURATO’, SI FERMI PIÙ O MENO A BOLOGNA, SE SI ESCLUDONO I PORTI CHE HANNO UNA FUNZIONE AL MASSIMO REGIONALE O DI TRANSHIPMENT. SE SI PARLA DI CARGO FERROVIARIO, L’ITALIA È UN PAESE “CORTISSIMO”, ARRIVA DALLE ALPI A NOVARA, A DOMODOSSOLA, A VERONA, MASSIMO FINO AL CAPOLUOGO EMILIA-**

**NO ROMAGNOLO. SECONDO LEI CIÒ È ACCETTABILE?**

■ La risposta non è un sì o un no, tantomeno se sia giusto o sbagliato. La realtà odierna anche sotto l’aspetto infrastrutturale è questa. Una realtà che “cancella” il Mezzogiorno. La domanda vera è se esiste la volontà di modificarla, se esiste, al di là dei proclami e delle frasi fatte contenute in tanti “piani”, una volontà politica di intervento, di cambiare tale realtà...

**DA QUANTO DICEVA POCO FA SULL’ITALIA “FERMA”, PENSO CHE CONSIDERI QUESTA IPOTESI LONTANA.**

■ Le cose, secondo me, stanno così. Il nostro Mezzogiorno è un’importantissima risorsa per la logistica nazionale, per una logistica “vera”, competitiva a livello internazionale. Abbiamo il porto di Taranto che è la punta più avanzata rispetto a Suez, stiamo in una posizione geografica centrale nel bacino del Mediterraneo, abbiamo un’industria ancora forte con capacità rilevanti, siamo partner importanti per tutta l’area mediterranea, una portaccontainer proveniente dal Far East, attraverso Suez, e diretta nel nord Europa se si ferma e scarica nel nostro sud evita di fare il periplo dell’Europa. Ripensiamo il paese facendo mente locale sulle sue risorse geografiche. Se mettiamo in linea tutte le caratteristi-



L'arcobaleno sul Mar Piccolo di Taranto

che che ho enunciato troviamo soluzioni vincenti che possono essere un motore di sviluppo per tutto il sistema mediterraneo, facendo perno sull'Italia e sul Mezzogiorno.

**PERÒ SI DISCUTE DA ANNI SU QUESTA POSSIBILITÀ CHE I PORTI DEL SUD DIVENTINO LA "PIATTAFORMA LOGISTICA D'EUROPA" ...**

■ Appunto, si discute... e non si muove nulla che vada in questa direzione, anzi si va nella direzione contraria, basti pensare alla ferrovia merci italiana che è andata nel tempo, più o meno, scomparendo.

**COSA PROPONE, IN PARTICOLARE?**

■ Parto dal nostro sistema portuale che è decisivo. Abbiamo decine e decine di porti commerciali, nessuno sceglie quali debbano essere gli hub. L'Olanda ha un porto solo che fa molto più traffico di tutti i nostri messi insieme. Dobbiamo scegliere, in primo luogo, quale debba essere l'hub per il Mediterraneo. Dico che deve essere Taranto per le sue caratteristiche, perché ha spazi enormi retroportuali, perché ha la ferrovia, perché ha un aeroporto, quello di Grottaglie, perché può essere il luogo dove vengono scaricati i container sia per farli ripartire, via nave o via ferrovia verso il nord, sia per aprirli e fare sulle merci le prime lavorazioni. Creeremmo in questo modo grandi possibilità di lavoro e

metteremmo in moto un meccanismo di sviluppo logistico/industriale che potrebbe fare da volano. Altri due porti sono essenziali per il paese: Genova, sul corridoio europeo dei due mari, e Trieste, come porta verso l'est europeo. Costruiremmo così una "T" assolutamente funzionale e connessa con gli assi europei. Però non si sceglie, si continua ad andare avanti "sparpagliando" quelle poche risorse che ci sono, senza un progetto, senza obiettivi di respiro nazionale, europeo, internazionale. Ognuno si limita a razzolare nel suo orticello, senza fare quella massa critica che è indispensabile per potersi muovere con profili più alti. È pensabile che ci sia un futuro, con la tendenza al gigantismo marittimo, per porti nati nel 1400 e oggi assediati dall'urbanizzazione e, spesso, dalle montagne alle loro spalle?

**COME LEI STESSO DICEVA C'È ANCHE UN PROBLEMA CHE RIGUARDA IL CARGO FERROVIARIO CHE INVECE DOVREBBE ESSERE DETERMINANTE NEL SISTEMA DA LEI DELINEATO. COME RISOLVERLO?**

■ Il problema è sempre lo stesso, ha un'origine unica: manca una visione politica d'insieme, manca una strategia che stimoli l'intermodalità, che connetta strada e rotaia, mare e ferro, che coinvolga anche il cargo aereo, quest'ultimo totalmente ignorato in Italia. Il Gruppo Ferrovie dello Stato fa

la "sua" politica, si comporta correttamente come una società per azioni, guarda ai suoi interessi particolari, che sono essenzialmente rappresentati dall'alta velocità passeggeri. È lo Stato, azionista delle Fs, che deve svolgere il ruolo che gli compete e che non svolge, ossia di orientare gli investimenti, di dettare le priorità. È lo Stato che deve chiedere un rilancio del cargo su rotaia, altrimenti non si farà mai, anche perché è assai più complicato che far correre i treni passeggeri.

**IL "DEFICIT" MERIDIONALE È QUINDI DA ASCRIVERE ANCHE ALLA MANCANZA DI STRATEGIE, DI PROGETTUALITÀ, DI DECISIONI COERENTI DA PARTE DELLO STATO, DELLA POLITICA?**

■ Per quanto riguarda la logistica indubbiamente, anche se aggiungerei un ritardo culturale che la stessa industria italiana ha sempre avuto, a differenza di quanto avvenuto in altri paesi, nei confronti di questo settore, sempre interpretato come un "costo" e mai come un'"opportunità". Ribadisco, per tornare al Mezzogiorno, che un'organizzazione logistica, un razionale sistema della mobilità merci, è una condizione importante per riavviare lo sviluppo, per uscire dalla "desertificazione". A questo aggiungerei altri settori essenziali, come le energie alternative, il turismo, l'agroalimentare, la green economy. Alla base di tutto c'è però l'esigenza che il paese si "muova" e che la sua attuale classe dirigente non resti abbarbicata al potere, senza mai mettersi in discussione. Quando dico che dobbiamo in Italia lavorare su tre porti, come dicevo Taranto, Genova e Trieste, sento molti mugugni, molte titubanze. Sento dire che è meglio lasciare le cose come stanno. Meno rischi, meno proteste, meno lamentele, meno problemi. Così però il problema l'avrà il futuro del paese, che resterà sempre più distante dal mondo "reale". ■



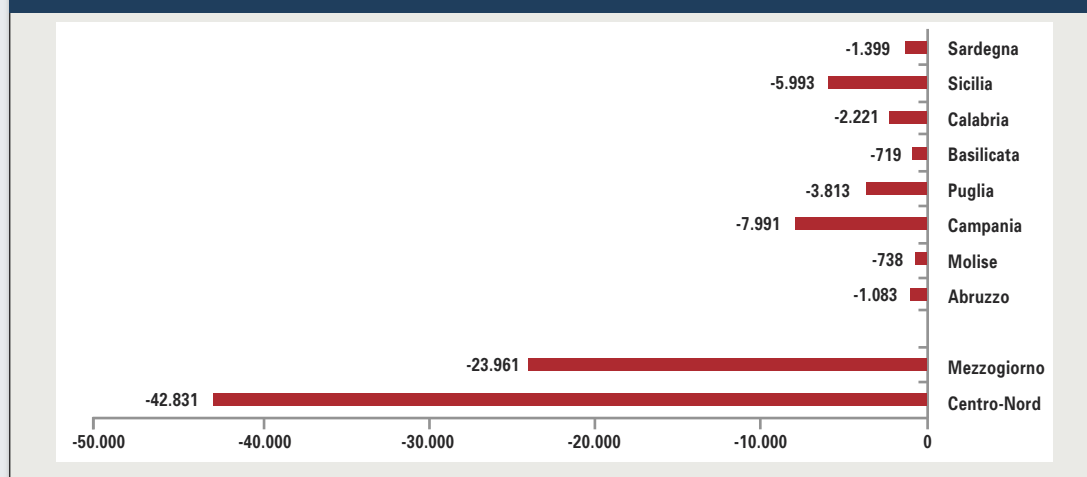
## I dati della crisi

Un dato Svimez fa capire quale sia la gravità della situazione: al sud, nel 2012, è stato più alto il numero dei morti di quello dei nati, nella storia era successo solo due volte, nel 1867 e nel 1918. Inoltre, sempre l'anno scorso, nel Meridione i bambini sotto un anno hanno raggiunto lo stesso numero degli anziani over 76. La "desertificazione" sta colpendo non solo le

imprese, ma sta intaccando sempre più il tessuto sociale. La crisi sta peggiorando la situazione: in termini di Pil pro capite, il gap del Mezzogiorno nel 2012 ha ripreso a crescere, arrivando al livello del 57,4% del valore del centro-nord. In valori assoluti, a livello nazionale, il Pil è stato di 25.713 euro, risultante dalla media tra i 30.073 euro del centro-nord e i 17.263 del Mezzogiorno. In netta

**Differenze del Pil tra il 2007 e il 2011** (valori in milioni di euro)

Fonte: Confindustria e SRM



A partire dal 2007, il prodotto lordo italiano è andato calando, fino a raggiungere il livello minimo di circa 1.394 miliardi di euro nel 2009, con una leggera ripresa nel 2010 e nel 2011. Ripresa che non si è manifestata nel Mezzogiorno che, con circa 329 miliardi di Pil nel 2011 ha registrato un calo del 6,6% rispetto al 2007 (per una perdita in valore di quasi 24 miliardi di euro).

**Investimenti fissi lordi** (valori in milioni di euro)

Fonte: Confindustria e SRM

	2007	2008	2009	2010	2011	Var% 2011 su 2007	Var% 2011 su 2010
<b>Centro-Nord</b>	205.710	197.848	171.728	177.939	171.013	-16,9	-3,9
<b>Mezzogiorno</b>	69.141	66.487	61.052	61.215	61.187	-11,5	0,0
<b>Italia</b>	274.851	264.336	232.792	237.162	232.216	-15,5	-2,1
<b>Mezzogiorno</b>							
<b>Agricoltura, Silvicoltura e Pesca</b>	3.096	3.054	2.682	2.708	2.776	-10,3	2,5
<b>Industria in senso stretto</b>	13.685	12.874	10.610	10.389	9.877	-27,8	-4,9
<b>Costruzioni</b>	2.867	2.665	2.019	1.883	1.648	-42,5	-12,5
<b>Servizi</b>	49.486	47.878	45.680	46.162	46.787	-5,5	1,4

La crisi economica ha particolarmente inciso sugli investimenti, in costante riduzione fino al 2011 (fatta eccezione per una leggera ripresa nel 2010): tra il 2007 e il 2011, sono risultati in flessione dell'11,5% nel Mezzogiorno e del 16,9% nel centro-nord. Il dato del 2011 non mostra significative variazioni tali da far pensare a una rilevante, prossima inversione di tendenza. Molto forte è stato l'impatto sul settore delle costruzioni.



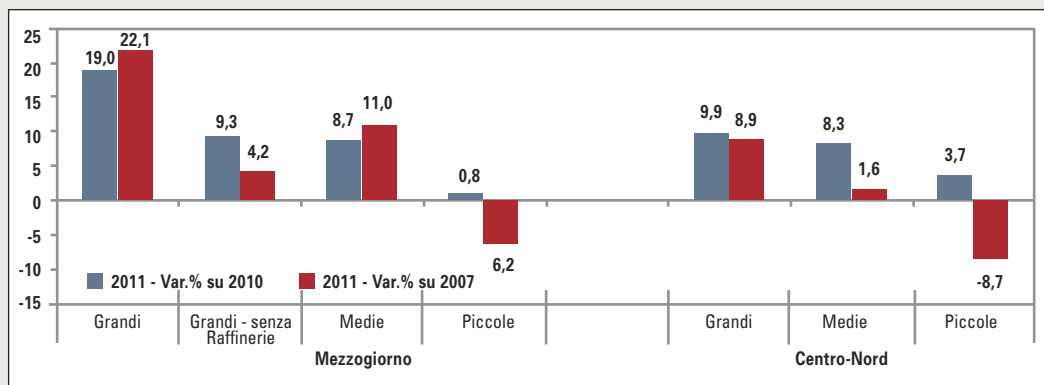
flessione i consumi finali: nel 2012, sono crollati al sud del 4,3%, oltre mezzo punto percentuale in più rispetto al centro-nord. In forte calo anche i consumi delle famiglie, meno 4,8% al sud, contro il meno 3,5% dell'altra ripartizione. In contrazione al sud la spesa per i consumi alimentari (crollata dell'11,3%) e per vestiario e calzature (meno 19%). Dai grafici e dalla tabella di queste pagine emerge un quadro drammatico, che non può e non deve essere ignorato.

*Il sud sta mantenendo la sua specificità agricola, con un valore aggiunto che nel 2012 ha segnato un più 3,5%. Importante la componente vitivinicola, da incentivare*

### Fatturato delle imprese manifatturiere

Fonte: Confindustria e SRM

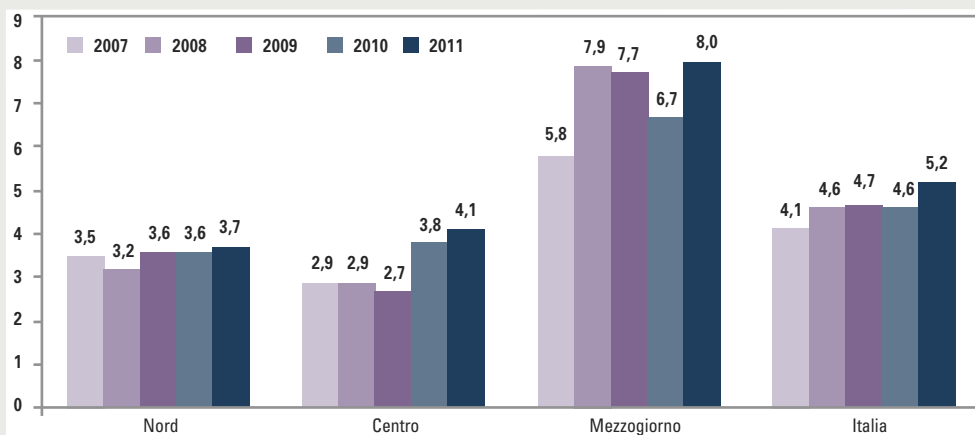
(le imprese sono state suddivise per classi di ampiezza, a partire da un fatturato da un milione di euro)



Dall'analisi del campione che ha dato origine ai dati del grafico emerge una forte dicotomia: da una parte, le piccole imprese che fanno fatica a reggere la crisi dei mercati (con un fatturato che nel 2011 è stato, nel Mezzogiorno, del 6,2% inferiore rispetto a quello del 2007 e nel centro-nord più basso dell'8,7%) e, dall'altra, le imprese medio-grandi. Tra queste ultime, sono state, nel Sud, le imprese medie a registrare l'andamento migliore. I margini sono comunque scesi per tutte le classi di imprese, passando nel Sud dal 4,8% del 2007 all'1,3% del 2011 e nel centro-nord dal 5,6% al 3,1%.

### Famiglie in povertà assoluta (valori in %, suddivisione per macro-aree)

Fonte: Confindustria e SRM



La crisi ha colpito duramente non solo le aziende e i lavoratori, ma anche le fasce più deboli e povere della popolazione meridionale: le famiglie in povertà assoluta (ossia non in grado di avere uno standard di vita ritenuto "minimamente accettabile") nel 2007 erano nel Mezzogiorno il 5,8% del totale delle famiglie. Nel 2011, questo dato è salito all'8% e continua a crescere. Nel 2011, era un valore doppio rispetto a quello del nord.

# Showroomprive.it: serve tanta logistica

“Un’attenta consegna dei prodotti acquistati online è fondamentale non solo per l’immagine del sito, ma per i bilanci della stessa azienda”, dice Stefano Zanetti, Head of International Marketing.



STEFANO ZANETTI

**C**rescono in Italia a ritmo sostenuto le vendite online. Ce lo conferma Stefano Zanetti, Head of International Marketing di Showroomprive.it, un sito internet di vendite private, nato in Francia nel 2006, e poi sviluppatosi in altri paesi, come Spagna, Portogallo, Olanda e Belgio, per giungere in Italia nel maggio del 2011. “Da quella data ci siamo sviluppati molto rapidamente: nel 2011, abbiamo fatturato nel nostro paese cinque milioni di euro per passare l’anno scorso a venti milioni. Quest’anno stiamo tenendo una media di oltre due milioni al mese. Una crescita veloce, quindi, e che pensiamo resti costante nel tempo”, sottolinea Zanetti. Gli italiani, partiti riguardo agli ac-

quisti online un po’ in ritardo rispetto ad altri paesi europei, come ad esem-

pio la Gran Bretagna e la stessa Francia, stanno “recuperando”. Showroomprive.it, inoltre, offre grandi opportunità, infatti dà la possibilità di acquistare prodotti, in primo luogo nel settore dell’abbigliamento, degli accessori, di tutto ciò che serve per i bambini, di importanti marche a prezzi molto scontati. In Francia è divenuto un canale di vendita di primissimo piano. Chiediamo a Zanetti come la società si sia organizzata sul mercato italiano, specialmente per quanto riguarda la distribuzione del venduto e la logistica.

## COME VALUTATE L’IMPATTO DELLA CONSEGNA DEI PRODOTTI ACQUISTATI SULLA VOSTRA ORGANIZZAZIONE?

■ **Avere un’alta qualità e tempestività su questo fronte è un elemento determinante per il successo di un sito internet come il nostro. Ciò del resto accomuna ogni tipo di vendita organizzata in rete. Il nostro acquirente è contento di scegliere un prodotto che gli piace, a un ottimo prezzo, e quindi dà un giudizio molto positivo su di noi, ma, una volta che ha ordinato il prodotto, se non segue una consegna che si realizzi nei tempi stabiliti e che salvaguardi l’integrità dell’acquisto, ossia**

una consegna “di alta qualità”, crolla tutto. La positiva percezione che

ha ricevuto dal nostro sito viene immediatamente cancellata. Possiamo dire che ci giochiamo la reputazione “nello spazio di un mattino”. Oltretutto, chi usa abitualmente la rete fa presto a far circolare la propria delusione, a comunicarla, a renderla nota, con effetti a catena deleteri per un sito. Per questo motivo la logistica distributiva ha per noi, come dicevo, un ruolo determinante, fondamentale, sul quale abbiamo investito molto e continuiamo a investire. Infine, c’è da fare una considerazione: la logistica nel nostro settore non è solo il trait d’union tra l’acquisto digitale e il ricevimento del prodotto ordinato, con tutte le considerazioni sulla “percezione” che prima facevo, ma è anche un elemento che incide fortemente sul bilancio dell’azienda, sui margini, sulla redditività, sull’ottimizzazione dell’impiego del personale. Non gestire bene l’aspetto logistico può portare il bilancio aziendale da positivo a negativo.

## COME L’AVETE ORGANIZZATO, AD ESEMPIO, IN ITALIA?

■ **Il modello ovviamente l’abbiamo messo a punto e affinato in Francia, dove siamo operativi da sette anni, e dove siamo giunti anche ad accettare >**



ordini per via telefonica. In Francia effettuiamo le consegne attraverso le Poste, in Olanda, Belgio e Portogallo utilizziamo operatori logistici locali. Anche in Spagna utilizziamo le poste, il Gruppo Correos, che è leader nelle consegne, alle quali abbiamo affiancato, per quote più piccole, anche Kiala, un operatore indipendente, che effettua le nostre consegne non a casa dell'acquirente, ma presso una catena di negozi, che hanno accettato di fare questo servizio. Come dicevo, questa soluzione rappresenta una quota di mercato piccola, ma comoda per chi acquista e utile per il nostro lavoro. Il sistema funziona ed è rapido: lo standard delle consegne è di 24 ore in Francia, 48 in Belgio, 72 in Spagna, Portogallo e Italia. Nel nostro paese, quando abbiamo processato gli ordini, e la merce è arrivata da Parigi, passiamo il tutto a Bartolini, che opera da Bologna e con il quale abbiamo raggiunto un buon accordo sotto tutti gli aspetti, che effettua le consegne a domicilio. Lo stesso schema funziona per i resi. Gli acquirenti hanno il diritto di restituire la merce entro 14 giorni e la rimandano a Bartolini che a sua volta la riporta a noi, che la rimandiamo in Francia. Com'è facile intuire si tratta di un impegno complesso, molto articolato e dove non si può fallire. Inoltre in pieno sviluppo: nel 2012 abbiamo gestito complessivamente 5 milioni di

pacchi, quest'anno contiamo di salire a 8/9 milioni. Solo in Italia, nel 2014, prevediamo di arrivare a un milione di pacchi.

#### **NON AVETE MAI PENSATO DI EFFETTUARE LE CONSEGNE DIRETTAMENTE VOI, IN CONTO PROPRIO?**

■ Da noi la consegna dei prodotti, per la sua rilevanza, è un work in progress. Siamo sempre attenti a come poterla migliorare, così come siamo aperti a nuove collaborazioni. In Italia, abbiamo pensato di operare direttamente nella distribuzione, però è un progetto che richiede investimenti e sul quale dobbiamo lavorare con molta attenzione.

#### **UNA CURIOSITÀ. AVETE TROVATO DIFFERENZE DAL PUNTO DI VISTA OPERATIVO TRA L'ITALIA E GLI ALTRI PAESI EUROPEI?**

■ Non poche. Intanto, in Italia in ogni tipologia di servizio al quale ricorriamo si riscontrano costi più alti. Un altro aspetto, che rende il nostro paese davvero unico nel panorama europeo, è quello degli ostacoli che si incontrano ogni qual volta si ha a che fare con la bu-

rocrazia. Le faccio un esempio. Noi facciamo promozione sul sito con giochi, animazioni, premi. In Francia, così come in Spagna, facciamo vedere il progetto a una figura professionale che ricopre un ruolo tra l'avvocato

e il notaio, non saprei come denominarla in italiano. Questo professionista l'esamina e, se d'accordo, lo convalida e noi lo mettiamo sul sito. Procedura snella e rapida, a basso costo. In Italia, invece, dobbiamo redigere il progetto in ogni suo aspetto, sempre con l'aiuto di un avvocato, poi lo presentiamo al ministero, che lo tiene fermo per valutarlo, per chiederci, quasi sempre, ulteriori informazioni. Dobbiamo anche dare una fideiussione a copertura. Quindi, dobbiamo rivolgerci a un notaio che deve svolgere una funzione di controllo, ad esempio nel caso sia prevista un'estrazione. Dobbiamo ricorrere a diverse figure professionali, tutte con un costo, e perdiamo tempo. Non dico che non bisogna effettuare i controlli, ma le procedure sono senza fine, senza tempo. Quando cerchiamo di spiegare agli altri rami della nostra azienda, come in Francia, questi "percorsi" burocratici italiani, non capiscono, restano interdetti. Ciò comporta però che gli investimenti stranieri in Italia vengono disincentivati con l'applicazione di tali procedure, appunto "senza tempo". ■

# Wtransnet, la borsa carichi "garantita"

Nata in Spagna, nel 1996, e poi allargatasi a Francia e Italia, guarda con molta attenzione alle più rilevanti problematiche dei padroncini.



ROSELLA DI MASO

**W**transnet è una borsa merci nata nel 1996 in Spagna, con sede operativa a Barcellona, ed è stata realizzata da persone che in precedenza gestivano un'azienda di trasporti che, quindi, conoscevano bene il settore. Un settore quello dell'autotrasporto che in Spagna ha sempre avuto caratteristiche simili a quelle italiane: in primo luogo, aziende molto parcellizzate, forte presenza di padroncini, aziende monoveicolari o con due/tre automezzi. Nei diciassette anni trascorsi dalla sua nascita, Wtransnet ha fatto molta strada, affermandosi come borsa merci leader del sud Europa (con oltre 9.500 utenti a livello internazionale), espandendosi in Francia e arrivando anche in Italia. La società non ha però mai perso di vista le sue "origini" ossia

quelle di volersi mettere a disposizione degli autotrasportatori nell'intento di aiutarli a trovare trasporti, a svolgere il proprio lavoro, tenendo fermi due valori: "fiducia" e "sicurezza". Da questi due valori partiamo nell'intervista con Rosella Di Maso, Area Manager Italia.

## QUANDO SI PARLA DI WTRANSNET, SI SENTE RIBADIRE MOLTO SPESSO UN CONCETTO: AFFIDABILITÀ. COME MAI?

■ Crediamo che specialmente nella situazione di crisi, di difficoltà economiche, che in particolare stanno attraversando oggi sia la Spagna sia l'Italia, sia importante per gli operatori dell'autotrasporto e della logistica lavorare in un clima di sicurezza. In altri termini, più crudi, possiamo dire che sia importante per loro lavorare nella certezza di ottenere poi il compenso per il lavoro svolto. La nostra borsa merci si è posta, fin dalla sua nascita a dire il vero, di contribuire a realizzare questo obiettivo. Noi diamo, e siamo i soli a farlo nell'ambito delle borse merci, la garanzia della riscossione per i trasporti che sono stati concordati attraverso Wtransnet.

## COME FATE?

■ In prima istanza, Wtransnet propone trasportatori affidabili che, per essere ammessi al sistema, hanno presentato tutta la documentazione legale necessaria e referenze di aziende con cui hanno collaborato e che il nostro per-

sonale si è preoccupato di verificare personalmente. Ciò rappresenta un primo passo, che però già consente agli operatori logistici, che per offrire un buon servizio ai clienti hanno la necessità di contrattare vettori esterni, di avere la certezza che non si stanno affidando a sconosciuti, ma a una "lista" di trasportatori che sono stati selezionati e vagliati. Le posso dire che abbiamo rifiutato l'iscrizione a molte aziende, intorno alle 1.500, perché non ci convincevano le loro referenze, quindi lo screening che conduciamo è molto rigido nell'interesse dei nostri utenti. Inoltre, tutte le imprese che sono autorizzate a offrire carichi su Wtransnet vengono verificate, sul versante della solvibilità, dalla Coface, compagnia di assicurazione di credito multinazionale con sede a Parigi. Coface concede, infatti, un rating per ogni azienda, che è ciò che permette ai trasportatori di usufruire del servizio di garanzia di riscossione. Se Coface non dovesse concedere un rating positivo, si utilizzano altri criteri di verifica della solvibilità. Infine, i trasportatori possono anche, qualora, comunque, non si "fidassero", assicurare il pagamento del trasporto presso la Coface a un costo pari all'1,5% del costo del viaggio. In ultima istanza, noi gestiamo attraverso un team dedicato gli eventuali insoluti. I trasportatori che avessero assicurato con la Coface il loro trasporto e non venissero pagati, ricupererebbero dal-



La sala operativa Wtransnet

l'assicurazione il 90%. Noi gestiamo anche un sistema di monitoraggio continuo, che prende misure, anche d'espulsione, qualora non fossero rispettati gli impegni di pagamento presi, gli impegni del servizio di trasporto o il nostro codice etico. Ciò rappresenta un'altra garanzia che le aziende mantengano su tutti i fronti il loro livello sia di solvibilità sia di professionalità. Le aziende che non hanno comportamenti corretti vengono iscritte in una "black list", che è consultabile. Inoltre, i nostri utenti avranno anche la possibilità di mettersi in contatto con il nostro servizio di assistenza per chiedere informazioni su qualsiasi azienda, cliente o no. Wtransnet in diciassette anni ha accumulato molte informazioni sul settore del trasporto nei diversi paesi in cui attualmente è operativa. Penso che noi, specialmente in un mercato come quello italiano, che come dicevamo in precedenza ha molte similitudini con quello spagnolo, ci distinguiamo perché offriamo servizi di sicuro interesse sia per i trasportatori sia per i logistici.

#### **NON HA NOMINATO LE IMPRESE DI PRODUZIONE, PERCHÉ? NON SONO ANCH'ESSE ASSAI SPESSO ALLA RICERCA DI TRASPORTATORI?**

■ Non le ho nominate per il semplice motivo che Wtransnet ha fatto la scelta di non dare accesso all'industria. Consideriamo, infatti, che per la tutela dei

nostri utenti i loro clienti diretti non possano partecipare al network.

#### **ENTRIAMO PIÙ IN DETTAGLIO NEI SERVIZI CHE OFFRITE ...**

■ In primo luogo, possiamo dividere la "borsa carichi" vera e propria da tutti i servizi online che offriamo e proponiamo affinché i nostri utenti abbiano tutte le informazioni necessarie sia per scegliere un carico sia per muoversi con maggiore conoscenza della borsa e degli strumenti che offre. La borsa carichi ha diverse articolazioni: a carichi e camion completi; groupage, con la possibilità di trovare carichi per riempire un camion su un dato percorso; a rotte fisse sia per trovare carichi che coprano un ritorno da un viaggio sia per collaborazioni per periodi di tempo più lunghi; borsa motrici, per carichi e camion leggeri; car transport, borsa specializzata nel trasporto per bisarche; borsa carichi al telefono, che è dedicata ai padroncini che non hanno la connessione a internet e possono ricevere carichi attraverso il cellulare o sms. Per quanto concerne i servizi online, area che chiamiamo "beLink", abbiamo diversi motori di ricerca, come ad esempio, Wfinder2.0, che consente a qualsiasi nostro utente di trovare partner o collaborazioni per poter concludere un trasporto; la scheda commerciale, ossia i profili aziendali degli utenti, che vengono consultati con Wfinder2.0; il meeting point, con la presentazione dei nuovi

associati, una specie di vetrina commerciale; il motore di ricerca internazionale per contatti commerciali in altri paesi; la lista disdette, di cui parlavamo prima e la lista bianca che segnala invece le imprese che pagano più rapidamente del consueto; il business assistant, ossia il consulente personale per ogni azienda. Pensiamo, quindi, di offrire un notevole "pacchetto", molto articolato, che tende ad aiutare le aziende di trasporto, gli spedizionieri, i logistici a risolvere i loro problemi, a trovare soluzioni più rapidamente, incontrandosi direttamente online attraverso uno strumento come il nostro che offre fondamentali garanzie di sicurezza e che rappresenta un "filtro" ben strutturato, per riprendere il discorso che facevamo in precedenza. Pensiamo che Wtransnet rappresenti un'importante aiuto per trovare trasporti, per trovare soluzioni che gli operatori, specialmente in un mercato frammentato, assai spesso hanno difficoltà a trovare da soli.

#### **UN'ULTIMA DOMANDA. CHE IMPRESSIONI HA RICEVUTO DAL MERCATO ITALIANO?**

■ Direi buone. L'interesse è notevole e sta crescendo: ciò ci convince che offriamo servizi che vanno incontro ai bisogni degli operatori. Inoltre, sul motore di ricerca internazionale appare forte l'interesse per il nostro paese, sono più di 1.600 gli interessati a lavorare con aziende italiane. ■

# Un modello di valore

Il Consorzio Zai Quadrante Europa di Verona è collocato al primo posto nella classifica degli interporti europei. Matteo Gasparato, presidente della struttura, spiega qual è la “ricetta vincente”.

“L’organizzazione che ci siamo dati e il modus operandi che adottiamo, sia nell’operatività quotidiana sia di fronte a progetti di lungo periodo, è fatto di un’attenta, meticolosa e magari lunga pianificazione, al termine della quale però si passa alla realizzazione, senza ripensamenti o passi indietro”, sottolinea il presidente del Consorzio Zai Quadrante Europa di Verona Matteo Gasparato. In questo senso la legge speciale che ha dato vita al consorzio ha creato un contesto positivo in cui la concretezza può esprimersi al meglio. La “ricetta vincente” del Quadrante Europa, comunque, è qualcosa di più articolato. Come ci conferma ancora

il presidente, ai classici ingredienti - idee chiare e “tanto lavoro” - occorre aggiungere un azionariato coeso, interlocutori efficienti e norme che consentano la gestione diretta dei progetti. “Una volta acquisite queste caratteristiche, che da noi possiamo del resto dare per acquisite - sottolinea ancora Gasparato - è sempre il mercato a fare il resto, fermandosi laddove trova ciò che gli serve”. E, se a Verona il sistema ha funzionato e sta funzionando, e le merci si fermano, non vi sono ragioni perché non possa essere replicato altrove. Magari dopo aver inquadrato, a livello paese, le priorità strategiche e i principali nodi di traffico. “Non è più tempo per le parole, è ora di darsi da fare perché la crisi, prima o



MATTEO GASPARATO

poi, passerà, e allora bisognerà essere pronti a capitalizzare la crescita. In Italia, dobbiamo imparare a ragionare in termini di sistema e di network. >

## LA CARTA D'IDENTITÀ

Posto all'incrocio delle autostrade del Brennero (diretrice nord-sud) e Serenissima (diretrice ovest-est), nonché all'incrocio delle linee ferroviarie Verona - Brennero e Milano - Verona - Venezia, l'interporto Quadrante Europa si estende attualmente su una superficie di 2,5 milioni di metri quadrati con un'espansione prevista a medio-lungo termine fino a 4,2 milioni. La crescita che invece deriva dalla futura progressiva ottimizzazione degli impianti ferroviari potrà portare anche oltre il doppio dell'attuale volume di traffico su ferro.

Il Consorzio Zai è un consorzio di sviluppo industriale costituito nel 1948 dal comune, dalla provincia e dalla camera di commercio di Verona in base a un provvedimento legislativo (D.L. 24 aprile 1948) finalizzato allo sviluppo industriale ed economico del territorio. Strutturato come ente istituzionale a base territoriale, il Consorzio Zai, che è dotato di autonomia funzionale, riassume in sé compiti di pianificazione urbanistica, di propulsione allo sviluppo globale del territorio provinciale, di realizzazione, assetto, sistemazione e gestione di zone industriali e connesse infrastrutture. Sotto il suo controllo ricadono quattro aree del comprensorio veronese:

- Zai Storica: zona industriale che copre una superficie di 4 milioni di mq all'interno della quale sono insediate 600 aziende e 25 mila addetti operanti perlopiù nel settore agro-industriale;
- Zai Due-Bassona: zona industriale che occupa circa un milione di mq in cui sono insediate 120 aziende e circa 4 mila addetti;
- Marangona: area dell'innovazione che si estende su 1,3 milioni di mq di cui 560 mila di proprietà del Consorzio;
- Interporto Quadrante Europa: 2,5 milioni di mq con oltre 100 unità insediate per un totale di 10 mila addetti tra diretti e indiretti.

Primo in Italia per volumi di traffico combinato gestito - ogni anno vengono movimentate 6 milioni di tonnellate di merci su ferrovia e 20 milioni su strada - l'interporto di Verona è un sistema integrato di servizi logistici finalizzato all'interscambio ferro-gomma.



L'intermodalità è un'occasione che non va sprecata in mille progetti senza fine o inutili. Occorre un disegno complessivo della rete.

Una volta individuati gli hub, dovranno essere realizzati i sub-hub. A quel punto dovrà essere data forma al sistema che consentirà al network di lavorare in sincrono. Il tutto ovviamente con tempistiche e costi certi. Noi, da parte nostra, abbiamo realizzato progetti che aggiungono valore alle aziende e del resto in periodi di crisi economica è il settore pubblico che deve impegnarsi in investimenti per trainare la ripresa", afferma con convinzione il presidente. Il Consorzio Zai Quadrante Europa si è mosso da sempre su questa linea ed è per questo motivo che ha ottenuto il riconoscimento quale primo interporto d'Europa dalla società tedesca DGG che analizza le dimensioni e l'efficienza delle strutture interportuali di oltre 30 paesi europei. "Le nostre strutture - sottolinea ancora Gasparato - sono in grado di trattare 25 coppie di treni al giorno, ma ci sono le potenzialità per arrivare a numeri ben più consistenti. E ricordia-

### Il Consorzio s'impegna per dare valore alle aziende

mo che con le nostre otto ore di media per comporre un treno che arriva e poi riparte, riusciamo a raggiungere un livello di puntualità che tocca quota 98%. Adesso abbiamo davanti un'altra sfida, e si chiama 'mare'. Il progetto sul quale da tempo lavoriamo è quello di dotare il Quadrante Europa della quarta modalità, ovvero il collegamento con il trasporto marittimo".

Nel frattempo si aggiungono altre note positive per l'infrastruttura veronese: recentemente si sono inserite all'interno dei confini del Quadrante, le Officine Brennero, del gruppo Iveco.

L'azienda ha infatti scelto Verona come luogo ideale per l'assistenza all'intera gamma di veicoli commerciali e industriali del noto marchio torinese. Nel centro logistico dell'interporto, oltre all'Iveco, anche la Kuehne + Nagel ha spostato una componente importante del suo network di infrastrutture per lo stoccaggio e la distribuzione delle merci. "Queste due operazioni - chiosa il presidente Gasparato - sono parte di un programma più ampio che si proietta nel futuro per rafforzare il ruolo del Quadrante Europa all'interno del sistema logistico italiano e dare così un contributo importante allo sviluppo economico del paese". ■

## I NUMERI DELL'INTERPORTO

Questi sono i principali parametri numerici di riferimento dell'interporto Quadrante Europa:

- 2,5 milioni: la superficie impegnata;
- 100: le imprese insediate nel suo interno;
- 1°: la posizione nella classifica degli interporti per volumi di traffico combinato gestito;
- 6 milioni: le tonnellate di merci movimentate via ferrovia;
- 20 milioni: le tonnellate di merci movimentate su strada;
- 25: le coppie di treni gestibili/giorno nel solo Terminal Gate (inaugurato lo scorso 1° ottobre 2009) per un totale di 300 mila unità di carico/anno tra container, casse mobili e semirimorchi.



# “Barometro” Fercam: il Veneto migliora

L'AD Thomas Baumgartner ha presentato i risultati dell'osservatorio logistico dell'azienda sull'andamento dell'economia: crescono bene le esportazioni, mentre flette l'import. Forse, il peggio è passato?

di Paolo Sartor

**L**e attività di trasporto sono riconosciute come un indicatore che anticipa l'andamento dell'economia nazionale e regionale. Il barometro Fercam della logistica in Veneto - organizzato presso la filiale di Padova - ha registrato un aumento delle piccole spedizioni, cioè di piccole quantità di merce trasportata. È una conseguenza della difficoltà di esportazione e la necessità di spedizioni più frequenti in quanto i clienti fanno ordini sempre più piccoli e non sono più intenzionati a fare stock a magazzino. Ci sono poi anche piccole aziende che per la prima volta si stanno affacciando o stanno cercando nuovi sbocchi commerciali come a voler significare, per queste imprese globetrotter, dei tentativi più che una e vera propria presenza stabile. Le operazioni svolte nelle sei filiali venete della Fercam sono state oltre 550 mila raggiungendo quota 2.700 operazioni al giorno. In particolare, i dati evidenziano, nel periodo gennaio-agosto 2013, un buon andamento delle esportazioni (più 12%), ma un rallentamento delle importazioni (meno 15%).

**Veneto vocato all'export.** Partendo dai dati macroeconomici, il Veneto è da sempre una regione vocata all'export (tanto da collocarsi secondo i dati dell'Unioncamere al secondo posto nella graduatoria nazionale con 57 miliardi di euro, dopo la Lombardia che ne totalizza circa 100), ma questo non basta perché da alcuni anni l'Italia è entrata in una competizione mondiale. Secondo Thomas Baumgartner, amministratore delegato della Fercam, per vincere la sfida dell'internazionalizzazione al nostro paese serve un mercato del lavoro che offra contratti più flessibili, procedure amministrative più snelle e meno burocrazia nella gestione delle esportazioni

e importazioni dei prodotti. In sintesi la ricetta per vincere la sfida sui mercati internazionali è molto chiara: l'Italia non è in grado di produrre beni a prezzi più bassi di altri competitor europei e per recuperare competitività deve essere più snella. “Ad esempio - ha spiegato Baumgartner - un nostro importante cliente italiano del settore calzaturiero ha deciso di far transitare i suoi prodotti per l'importazione dal porto di Rotterdam e non dai terminal nazionali per non incorrere in possibili problemi. L'Italia per noi rimane, comunque, il principale mercato, basti pensare che sui 20 mila nostri clienti, circa il 70 % è rappresentato da imprese nazionali, al-

le quali vogliamo garantire un servizio logistico integrato con partenze giornaliere per l'Italia, l'Europa e il mondo. Al contempo, intendiamo investire in Cina aprendo filiali per seguire e assistere a 360° le aziende in loco e spedire direttamente da quel paese il prodotto alle destinazioni finali”.

In sintesi, l'operatore logistico altoatesino intende investire nella logistica, in quanto sono sempre più numerose le aziende che



Veduta aerea della filiale Fercam di Padova dove è stato presentato il “barometro”



sourcing logistico in Italia che vale ben 67 miliardi di euro.

**I risultati del barometro.** Per Fercam sono state le province di Padova, Vicenza e Belluno a tirare la volata. Stabili invece le altre province del Veneto. Le spedizioni estere registrate evidenziano performance in linea con il periodo precedente per il mercato tedesco e negative per quello francese (meno 11%). Dato positivo a due cifre per i traffici con paesi come Belgio, Olanda, Russia, Finlandia; in calo le importazioni da Germania, Olanda e Francia; crescono infine quelle provenienti dai paesi asiatici e dall'est Europa. A livello settoriale, nei primi otto mesi dell'anno, emerge un quadro frastagliato, nel quale vi sono settori che presentano dinamiche diverse al loro interno. Nel comparto alimentare, si registrano performance positive per le aziende della pasta, del riso e degli oli e dei grassi, in quello delle bevande sono andate bene le imprese delle acque minerali e delle bevande dissetanti (soprattutto nel secondo quadrimestre per effetto della loro stagionalità estiva). Buone performance anche dal settore delle calzature sportive, occhialeria e oreficeria; molto bene anche il comparto dell'house and personal care e il settore della ricambistica e componentistica automotive. "Il nostro barometro - ha concluso Baumgartner - intende offrire una lettura, anche se parziale, dell'economia di un territorio e al tempo stesso suscitare riflessioni e domande. Certamente i dati ci dicono che il peggio è passato". ■

vogliono terziarizzare la loro supply chain, perché hanno compreso che non si tratta di un'attività core business. Secondo Baumgartner la crisi economica in corso sta avendo un impatto significativo sull'intera supply chain: allungamento del cash-to-cash cycle, riduzione dei volumi produttivi/logistici, minore visibilità/collaborazione di filiera, maggiore volatilità dei mercati e, in generale, ha innalzato il livello di conflittualità tra i gli attori coinvolti nella catena logistica. Di conseguenza, molte aziende committenti hanno uno stimolo ulteriore a rimettere in discussione l'impostazione della loro supply chain su temi chiave, quali processi, relazioni con i fornitori, core competence e scelte di delocalizzazione. "I momenti di forte variabilità e instabilità della domanda rappresentano un'occasione di riflessione concreta per le imprese in merito all'affidamento a terzi delle attività logistiche - ha precisato Baumgartner - e, in questo contesto, rivedere la propria organizzazione interna, affidando a un operatore logistico la gestio-

### Aumenta la tendenza a ricorrere all'outsourcing

ne ed esecuzione di attività di manipolazione, stoccaggio, confezionamento e organizzazione della distribuzione, si rivela una scelta corretta". Ad esempio, per una impresa di produzione o commerciale, il magazzino è un costo fisso, ma è anche uno spazio fisso e personale fisso che non consente margini di riutilizzo e/o di flessibilità. Mentre l'operatore logistico è più flessibile negli spazi e nel personale e mette a disposizione competenze specifiche. Il rovescio della medaglia è che l'outsourcing logistico in Italia è un mercato molto deficitario - con circa il 15% delle attività affidate a operatori logistici - rispetto, ad esempio, al nord Europa dove le percentuali sono doppie se non in alcuni casi addirittura triple. Emergono però segnali incoraggianti, che vanno nella direzione di colmare questo gap: secondo recenti stime dell'Osservatorio Contract Logistics, un gruppo di lavoro istituito dal Politecnico di Milano all'inizio del 2011, al quale aderisce anche Fercam come partner del progetto, esiste un mercato potenziale dell'out-

# Come rendere un Ce.Di. sempre più efficiente

La Fratelli Vitale, azienda commerciale all'ingrosso di Avellino, ha "rivoluzionato", con la Simco di Milano e con Incas Group, il proprio magazzino con l'obiettivo di migliorarne i livelli di servizio.

**L**a Fratelli Vitale Srl è un'azienda commerciale di distribuzione all'ingrosso, fondata nel 1978 a Mirabella Eclano, in provincia di Avellino. Opera principalmente nei settori ferramenta, casalinghi, giardinaggio, edilizia, idraulica, agricoltura e utensileria elettrica, con circa 30 mila codici a catalogo. I clienti principali sono i retail, le piccole e medie aziende e i fai da te, localizzati in tutte le regioni del centro-sud Italia e nelle isole. L'azienda distribuisce anche i suoi marchi Utilia, Confine, Tata Linda e Globex che si caratterizzano per l'ottimo rapporto qualità prezzo e rappresentano uno dei punti di forza dell'impresa, unitamente al servizio e alla competenza sul prodotto. La costante espansione commerciale, avvenuta per fasi successive nel comprensorio edilizio storico dell'azienda, ha indotto la proprietà a realizzare un ulteriore consistente ampliamento del magazzino che ha portato la superficie totale del Ce.Di. a circa 50 mila mq, peraltro garantendo un ulteriore potenziale sviluppo di altri 10 mila mq e un'ampia superficie scoperta in piazzale.

Questa azione, e la costante volontà di migliorare il servizio al cliente e l'efficacia dell'operatività, ha portato un cambiamento radicale sia del flusso interno delle merci e delle informazioni a queste associate sia dei mezzi e delle attrezza-



*Veduta aerea dell'impianto della Fratelli Vitale a Mirabella Eclano, Avellino*

ture di movimentazione e di stoccaggio, imponendo una revisione dei processi di lavoro e dell'organizzazione del personale. Il processo di trasformazione ha richiesto il forte coinvolgimento della direzione e della proprietà stessa dovendo modificare l'assetto operativo dell'azienda.

**Gli obiettivi.** In questo contesto dinamico la Fratelli Vitale ha inteso rivedere il lay out e avere una visione complessiva del centro di distribuzione, sviluppando un progetto di logistica integrata con la società Simco di Milano e dotandosi di strumenti adatti a una logistica efficiente e orientata al cliente, con l'im-

plementazione di un software WMS, assistito da terminali scanlaser in radio frequenza, realizzato da Incas Group. L'integrazione delle procedure operative con quelle della gestione aziendale (su AS400) ha permesso di ottenere i seguenti processi:

- controllo, riconoscimento e accettazione dei prodotti in ingresso. L'area di accettazione è direttamente connessa attraverso il WMS con il sistema gestionale, vengono quindi verificati i prodotti, le loro incongruenze con gli ordini, l'etichettatura nel caso non abbiamo identificatori propri e quindi immessi nel sistema. Differenze di quantità o problemi qualita- >



tivi sono segnalati in tempo reale;

- il prodotto accettato genera una missione a magazzino stock;
- gestione della formazione delle UdC del magazzino. L'ampia varietà di prodotti con differenze di volume e di forma molto significative ha generato la necessità di una procedura di allestimento delle UdC di messa a dimora che tenesse conto delle caratteristiche del prodotto. In anagrafica sono inserite le codifiche necessarie alla corretta gestione dello stoccaggio;
- identificazione delle varie zone/ubicazioni di magazzino e definizione delle logiche di mappatura dell'impianto. Lo sviluppo del magazzino è stato reso funzionale sia sulla base dei percorsi di prelievo sia dello sfruttamento dello spazio. In questo senso si sono suddivise aree per le minuterie, i voluminosi, gli alto rotanti e così via secondo lo studio sviluppato nella progettazione logistica da Simco. La mappatura di magazzino di Incas ricopia le caratteristiche definite;
- ottimizzazione dei flussi (ingressi e uscite di prodotto). La gestione dei flussi di movimentazione è stata sviluppata lungo due direttrici: la prima

legata al layout e conseguente disposizione della merce, la seconda riducendo al minimo i percorsi di collocazione/prelievo in funzione della corretta sequenzializzazione delle missioni;

- gestione delle modalità e delle strategie di messa a dimora e di prelievo nei vari settori di magazzino. Il magazzino presenta un'allocazione per tipologie coerenti di prodotti e quindi è possibile gestire l'evasione ordini con più operatori sullo stesso ordine con successiva riconciliazione in area carico merci. Tutte le missioni sono così selezionate sulla base di un'ottimizzazione complessiva dei percorsi cercando la saturazione delle singole aree;
- gestione, controllo, spunta e allestimento degli ordini di spedizione. Un sistema multi operatore/ordine richiede una fase di allestimento assistito finale ottenuto suddividendo l'area in singole zone abbinate a un preciso ordine. Attraverso il sistema R.F. ogni collo/item viene spuntato e allocato per il corretto carico;
- accuratezza delle diverse attività (inventari, prelievi, ecc.). La riduzione del tasso di errore è stato uno dei principali obiettivi del progetto ed è stato ottenuto grazie all'integrazione tra la progettazione dei flussi logistici e le procedure SW del sistema WMS. Indispensabile un'attenta formazione degli addetti e il continuo controllo dei cruscotti che evidenziano l'andamento operativo;

- monitoraggio dell'andamento del lavoro quotidiano, bilanciando le risorse impegnate. Il sistema è correlato di una serie di cruscotti che consentono di analizzare l'andamento del lavoro sia a livello di avanzamento che di KPI operativi. È anche possibile fare valutazioni sul carico di lavoro in base al monte ordini da processare per poter così bilanciare le risorse.

Le attività si sono sviluppate in un arco temporale esteso, in quanto i cambiamenti sono stati fatti mentre il magazzino distribuiva normalmente i prodotti e nel frattempo si attrezzavano singole aree dedicate in cui far confluire i prodotti secondo le nuove modalità. Gestire la codifica di referenze con provenienze le più diverse, allocarle secondo logiche definite a livello centrale, maneggiare prodotti ingombranti e pesanti in un contesto di cantiere, è stata una sfida per tutte le maestranze. Le nuove aree sono state però realizzate e messe in operativo in maniera graduale. Importante è stato l'apporto della struttura ICT interna che ha seguito e integrato il progetto con gli aspetti gestionali oltre ad aver supportato la fase di formazione degli operatori. La realizzazione di un sistema integrato richiede la presenza costante di un riferimento interno che sappia coniugare le diverse esigenze e tradurle nel linguaggio tipico dell'azienda; questo ruolo determinante è stato svolto brillantemente dalla struttura informativa garantendo il successo dell'impianto.

Grazie ai nuovi strumenti, che consentono approcci commerciali più orientati al cliente e alle garanzie di efficienza e di servizio, che garantiscono più velocità e minori errori, il posizionamento sul mercato è migliorato nonostante i tempi di crisi economica. Ora l'azienda vuole affrontare una nuova sfida prospettando obiettivi sempre più ambiziosi: la gestione organizzata dei trasporti tramite strutture TMS. ■



# I carrelli elevatori in un'epoca di crisi

La case produttrici di carrelli elevatori, specialmente in Italia, si stanno confrontando con una crisi che non accenna a smettere di far sentire i suoi effetti sull'industria e in genere su tutti i settori che utilizzano in maniera rilevante tali mezzi. Si cerca di diversificare, tentando di recuperare il calo delle vendite, specialmente dei carrelli più costosi, offrendo ai clienti altri servizi, a partire dal noleggio. Un altro fenomeno si sta consolidando, e non solo nel nostro paese: diminuisce la richiesta di carrelli controbilanciati, mentre sale quella di carrelli da magazzino. Nelle pagine seguenti, il "focus" su come stanno reagendo alcune importanti imprese costruttrici.

# OM Still: innovazione e nuove soluzioni

Sergio Virmilli, Product Manager dei carrelli da magazzino della azienda, sottolinea come la tecnologia permetta oggi di migliorare le condizioni di lavoro e di operatività sotto ogni aspetto.



**SERGIO VIRMILLI**

**V**elocità, sicurezza ed efficienza sono da anni i driver che guidano lo sviluppo del mondo del trasporto merci che, come ben sappiamo, non è solo sempre in movimento ma anche in continua evoluzione. OM Still, leader nella produzione di carrelli elevatori e sistemi per l'intralogistica, è indubbiamente uno dei player cui guardare con maggiore attenzione quando si tratta di innovazione e nuove soluzioni in ambito logistico. La fusione, avvenuta nel 2011, tra OM Carrelli e la tedesca Still ha infatti consentito di generare importanti sinergie industriali, in particolare sul fronte della gamma prodotti, che è oggi la più completa sul mercato e che comprende soluzioni assolutamente all'avanguardia.

Uno dei fiori all'occhiello di OM Still è infatti la costante attività di ricerca e sviluppo, finalizzata a definire nuovi e sempre più alti standard di efficienza energetica, sicurezza ed ergonomia dei prodotti. Una ricerca che si sostanzia nell'impiego dei migliori materiali sul mercato e nell'attenzione al rispetto dell'ambiente, del luogo di lavoro e della persona, che sono alla base della proposta di un'ampia gamma di prodotti sempre più ricca di propulsioni alternative, come la tecnologia ibrida, le batterie agli ioni di litio e le celle a combustibile. Nascono così programmi intelligenti come il Blue-Q, in grado di ottimizzare le prestazioni e ridurre i consumi sino al 20%, e sistemi di rilevamento come il FleetDataServices, che permette di raccogliere dati sui mezzi utili a regolarne l'utilizzo, verificare il reale impiego della flotta, pianificare la manutenzione e persino di diagnosticare eventuali problemi. Analizzando i trend di sviluppo nel mondo del trasporto merci abbiamo notato che sempre più spesso i trasportatori tengono sui camion dei transpallet elettrici per il carico e scarico dei pallet in alternativa ai classici transpallet manuali. Abbiamo scelto di approfondire i motivi di questa evoluzione con

Sergio Virmilli, Product Manager dei carrelli da magazzino per OM Still.

## **A COSA SI DEVE LA DIFFUSIONE DEI TRANSPALLET ELETTRICI SUI CAMION?**

■ Scaricare e caricare interi bilici in un giorno, e poi magari guidare per ore, è uno stress notevole. Per questa ragione i trasportatori hanno iniziato a sostituire i vecchi transpallet manuali che avevano sui camion con transpallet a trazione elettrica, che li agevolano nelle consegne presso aziende e nelle consegne di prossimità presso punti vendita e clienti finali, aumentando l'ergonomia del lavoro e la velocità nelle operazioni.

## **I TRANSPALLET ELETTRICI ESISTONO DA ANNI, COME MAI SI STANNO DIFFONDEndo SOLO ORA IN QUESTO MERCATO?**

■ Sicuramente l'attenzione ai fattori di ergonomia e sicurezza sul lavoro oggi è molto mag-



*Carrello Ecu 16*

Carrello della serie Exu



Carrello della serie CiTi



giore rispetto al passato, unitamente al fatto che oggi la tecnologia permette di avere a prezzi accessibili soluzioni che permettono di migliorare le condizioni di lavoro sotto tutti i punti di vista. Anche le normative del resto sono sempre più attente e restrittive, e quindi spingono gli operatori ad attivarsi nella ricerca di questa tipologia di soluzioni.

### Om Still offre prodotti completamente personalizzabili

#### QUAL È IL CARRELLO IDEALE PER I TRASPORTATORI?

■ I trasportatori sono molto attenti alle dimensioni dei mezzi, che devono essere le più compatte possibili per non perdere posti pallet e per non avere problemi di peso in carico/scarico sulle pedane idrauliche. Inoltre necessitano della possibilità di poter caricare le batterie direttamente sul camion con raddrizzatori incorporati al carrello, collegando una presa shùco già presente sul carrello a una normale presa 24v che solitamente è anch'essa presente all'interno dei rimorchi dei camion. Non esiste però una configurazione univoca per questo tipo di mezzi, in quanto le attività e le situazioni di lavoro sono fortemente differenziate per zona di lavoro, tipologia di merce trasportata, tipolo-

gia di camion utilizzato. Proprio per questa ragione i nostri prodotti sono completamente personalizzabili, il

cliente ha così la possibilità di scegliere non solo il prodotto ma anche la configurazione delle macchine più adatta in base alle proprie esigenze. In particolare, ai trasportatori suggeriamo di scegliere opzioni come la guida con timone verticale (che migliora considerevolmente la manovrabilità in spazi stretti), la ruota trazione in gomma (per migliorare la trazione anche su superfici scivolose) e l'attivazione tramite pin-code (per evitare lo smarrimento delle chiavi nei vari utilizzi quotidiani).

CON SPECIFICO RIFERIMENTO ALLE SOLUZIONI MADE BY OM STILL. COSA CI PUÒ DIRE DELLA VOSTRA OFFERTA?

#### CON SPECIFICO RIFERIMENTO ALLE SOLUZIONI MADE BY OM STILL. COSA CI PUÒ DIRE DELLA VOSTRA OFFERTA?

■ La nostra offerta per i trasportatori è ampia e diversificata, orientata a offrire al cliente un prodotto di qualità a un prezzo accessibile. Parlando di soluzioni per il trasporto merci su camion, i prodotti più interessanti sono certamente il transpallet standard nelle versioni EXU16 e ECU16, il transpallet leggero per superfici irregolari CiTiONE e il transpallet a batterie semi-trazione LC-T.

#### ECU16 e EXU16

sono i classici transpallet elettrici da 1.6 t di portata con batteria fino a 200 Ah e le opzioni già indicate di timone verticale, pincode, ruota in gomma. Un altro prodotto molto interessante è il CiTiONE, transpallet molto compatto con batteria al litio, con portata fino a 0,5 t, dotato di ruote che possono superare ostacoli, per esempio marciapiedi, fino a sette centimetri di altezza. Abbiamo inoltre appena iniziato a commercializzare anche il nuovo LC-T, un transpallet elettrico leggero e compatto con portata 1.2 t con batteria a semi-trazione e caricatore a bordo per utilizzi meno intensivi. ■

Carrello della serie CiTi



# Yale presenta il nuovo carrello retrattile MR

È stato posto sul mercato contemporaneamente in tutto il mondo. Il progetto ha richiesto anni di lavoro e migliaia di ore di test.

**L**a Yale, azienda del Gruppo North American Coal Company, con sede nell'Ohio, Usa, sta puntando molto sul nuovo carrello retrattile MR che ha presentato in contemporanea sui mercati di tutto il mondo. In Europa, la presentazione, nello stesso giorno, l'8 ottobre, è avvenuta a Mainz in Germania, a New Hampton, in Gran Bretagna, e a Mi-

lano. L'interesse per il nuovo prodotto è anche giustificato dall'andamento dei mercati: sempre più si sta confermando lo spostamento degli acquisti dai controbilanciati alle macchine da magazzino. Non sfugge a questo trend l'Italia (che è per la Yale un mercato rilevante in quanto, ad esempio, assicura all'azienda la percentuale di vendite di carrelli elettrici più alta in Europa): nel

2002, le vendite interessavano i controbilanciati per il 51%, percentuale scesa nel 2012 al 30%, mentre le macchine da magazzino sono salite l'anno scorso al 70% delle vendite. La società ha anche profuso un forte impegno sia finanziario sia di ricerca per mettere a punto il nuovo prodotto: ha iniziato a lavorarci in termini di progetto cinque anni fa, nel 2009 è partito il design, poi è stato realizzato il primo prototipo sul quale sono state svolte 5 mila ore di test, simulando 30 mila cicli di lavoro. In quest'ultima fase il progetto è stato affinato e tutte le prove sono state utilizzate al fine di accrescere l'affidabilità del prodotto. Nell'agosto del 2010 è stato realizzato il primo mo-

dello in legno e plastica nello stabilimento finlandese, in dicembre dello stesso anno il modello è stato modificato e, finalmente, nel maggio 2011 è stato fabbricato il prototipo in acciaio, sul quale sono state completate le verifiche. Nel febbraio 2012 è stato, infine, realizzato il primo vero prototipo, che è stato dato in prova ad alcuni clienti sparsi in quattro continenti. Il confronto con i clienti è stato in tutto il percorso fondamentale sia per avere una macchina che si potesse adattare, come è stato detto a Milano, "alla donna asiatica e all'uomo del nord" (con le ovvie differenze di statura e di peso) sia per valutare le risposte da dare alle singole esigenze degli operatori. "Un obiettivo centrato", dicono alla Yale. Infatti, commentando l'apparizione del nuovo retrattile sul mercato mondiale, Robert O'Donoghue, Warehouse Product Strategy Leader, ha dichiarato che il design innovativo, l'elevata produttività, l'uso di tecnologie avanzate e le caratteristiche ergonomiche calibrabili del carrello MR lo renderanno "il carrello retrattile ideale per ogni gestore di flotte". "Gli elevati livelli prestazionali, le caratteristiche ergonomiche migliori del settore e i bassi costi di manutenzione del carrello aiuteranno i clienti Yale ad aumentare la produttività riducendo le dimensioni della loro flotta, abbassando i consumi energetici, ottenendo un più rapido ritorno dell'investimento e incremen-







*Nelle due pagine, immagini del nuovo carrello Yale MR*

tando la redditività”, ha aggiunto O’Donoghue. “Questo è veramente un carrello che definisce nuovi standard nel mercato”.

Vediamo questo nuovo carrello MR più da vicino. È dotato di una robusta struttura in grado di assicurare eccellenti livelli di comfort e di un sistema di funzionamento intuitivo che garantisce prestazioni di prim’ordine, soddisfacendo sia i gestori delle flotte sia gli operatori. Le portate attualmente disponibili sono di 1,4, 1,6, 2,0 e 2,5 t; data l’esigenza delle aziende di servizi logistici per conto terzi (3PL) e degli operatori di magazzino di raggiungere altezze di sollevamento sempre maggiori, il modello da 2,5 t è stato progettato per sollevare un carico di 1,0 t a un’altezza di 12,5 metri. Le nuove velocità di marcia di 14 km/h e di sollevamento di 0,8 m/s - le più elevate della categoria -, unitamente all’elevatissima manovrabilità e alla grande facilità d’utilizzo, permettono agli utenti di ottenere la massima produttività, così come hanno dimostrato i collaudi effettuati. Ideale anche in ambienti operativi ristretti, il nuovo carrello è stato progettato con un sistema montante dal design esclusivo, in attesa di brevetto, che permette di migliorare notevolmente le prestazioni durante il sollevamento dei cari-

chi, riducendo al minimo la flessione del montante stesso. Inoltre, in presenza di altezze di sollevamento che, di norma, avrebbero richiesto modelli grandi e costosi, consente l’utilizzo di carrelli di portata inferiore con conseguente risparmio sui costi d’acquisto del carrello e sui consumi energetici. Disponibile in tre diverse misure e con quattro tipi di telaio per rispondere con efficacia sia in situazioni standard sia in ambienti ristretti sia con scaffalature drive-in, la nuova cabina imbullonata della serie MR vanta un insieme di caratteristiche che preservano il clima all’interno dell’abitacolo e aumentano il comfort del conducente, consentendogli di rimanere concentrato durante l’intero turno di lavoro. Molto facile e intuitivo anche il controllo del carrello, grazie a un volante di dimensioni ottimali sul lato sinistro e un modulo minileva a quattro vie o il nuovo mini-joystick Yale per le funzioni idrauliche sulla destra. Entrambi consentono all’operatore di controllare la macchina con precisione e di eseguire movimentazioni del carico con disinvoltura, assicurando una risposta precisa e quasi istantanea agli input del conducente. Il tettuccio di protezione imbullonato, facilmente sostituibile, assicura un’ottima protezione e un’eccellente visibi-

lità anche in presenza di scaffalature molto alte. Gli operatori che lavorano con carichi ad altezze superiori a quattro metri, potranno godere anche delle facilitazioni offerte dal sistema opzionale di posizionamento laser di Yale, il primo in Europa: un laser rosso viene proiettato sulla scaffalatura per indicare chiaramente l’altezza e la posizione delle forche, riducendo non solo i tempi di deposito e prelievo dei pallet, ma anche il rischio di danni alla scaffalatura, ai carichi, ai pallet e alle forche stesse. Per il nuovo carrello è stata prevista una semplice manutenzione preventiva con lunghi intervalli di intervento, pezzi di ricambio comuni per tutta la gamma Yale e facilità di accesso ai componenti principali, contribuendo ad aumentare i tempi di piena operatività e a diminuire notevolmente i costi di manutenzione. ■



# Degrocar: come vincere una sfida difficile

“Possiamo contare sui prodotti Mitsubishi, di altissimo valore tecnologico, ora dobbiamo ‘aggredire’ il mercato con crescente professionalità”, dice il nuovo direttore commerciale Enrico Marcato.

di **Carlotta Valeri**



**ENRICO MARCATO**

**E**nrico Marcato ha assunto da poco il ruolo di direttore commerciale della Degrocar di Arzignano, in provincia di Vicenza, referente per l'Italia della casa giapponese Mitsubishi Carrelli Elevatori. Marcato è un esperto del settore: è giunto, infatti, alla Degrocar dopo un'esperienza manageriale nella OM Still del Gruppo tedesco Kion, una delle realtà leader mondiali nel material handling. Sta affrontando il nuovo compito con grande impegno e anche convinzione: “La nostra è una società sana, con una storia quasi trentennale, ben strutturata, efficiente e con grandissime potenzialità di crescita”, ci dice in apertura della nostra intervista.

**UNA SOCIETÀ, PERÒ, CHE STA FACENDO I CONTI, COME DEL RESTO TUTTE LE IMPRESE DEL SETTORE MATERIAL HANDLING, DALLE PIÙ GRANDI ALLE PIÙ PICCOLE, CON UN MERCATO DIFFICILE, IN FLESSIONE. COME VEDE QUESTO PARTICOLARE MOMENTO? PENSA CHE CI SARÀ UNA RIPRESA NEL SETTORE NEL PROSSIMO FUTURO?**

■ Il mercato dei carrelli elevatori in Italia sta segnando il passo da diverso tempo. Non credo che ci saranno cambiamenti di tendenza nell'immediato futuro, così come non ci sono stati nel corso di quest'anno. Possiamo valutare che dal 2009 al 2012 si sia registrata una flessione intorno al 40% e con le vendite che si sono maggiormente orientate, dai controbilanciati, alle macchine da magazzino, che oggi rappresentano il 60-70% del mercato e che costano notevolmente meno. Ciò significa che il fatturato cala sia perché si vende un minor numero di mezzi sia perché quelli che si vendono in maggioranza hanno un prezzo minore. Tutto ciò ha forti ripercussioni sui margini. Per reggere bisogna sempre più “stringere i denti”.

**QUINDI, PER FARLE UNA DOMANDA UN**

**PO' SCONTATA, VEDE IL FUTURO CON PESSIMISMO?**

■ Di speranza si vive o si muore. In generale, ci sono aspetti preoccupanti della nostra economia. Ad esempio, l'accesso al credito sempre più difficile e questo ci costringe a elaborare piani e strumenti per sorreggere i nostri concessionari, e anche i clienti, in termini finanziari. Credo che pure le imprese, i manager debbano fare autocritica: in Italia si è smesso di investire, sono stati messi in secondo piano importanti valori, sia etici sia industriali, che erano alla base della nostra tradizione imprenditoriale, si è perso l'entusiasmo, con conse-

**Il mercato in tre anni è calato intorno al 40%**

guenze negative sulle nuove generazioni. Abbiamo, in estrema sintesi, perso l'“anima”. Dobbiamo recuperarla, dobbiamo riscoprire la motivazione per fare impresa, se vogliamo ricominciare a crescere...

**PER QUESTO MOTIVO, LEI, PER PRIMA COSA, APPENA GIUNTO ALLA DEGROCAR, HA VOLUTO INCONTRARE TUTTI I DIPENDENTI E SI È RECATO A VISITARE, IN TUTTO IL PAESE, I CONCESSIONARI?**

■ Questo l'ho fatto perché penso che dentro un'azienda tutti debbano sen-

tirsi parte di un unico team sulla base del principio che “insieme si vince e insieme si perde”. Ciò vale anche nei rapporti con la nostra casa madre con la quale ci confrontiamo a 360°. Dobbiamo consolidare sempre più un clima di fiducia che abbracci tutto il nostro sistema, dal nostro referente Mitsubishi fino ai concessionari, ai dipendenti. Le nostre sinergie devono costantemente essere rafforzate, ciò anche nell’ottica di ottenere i migliori ritorni dagli investimenti che facciamo. Le nostre strategie commerciali devono essere condivise da tutti.

**LEI SOTTOLINEAVA IN PRECEDENZA CHE IL MERCATO STA RICHIEDENDO PIÙ MACCHINE DA MAGAZZINO. QUESTO CAMBIAMENTO HA AVUTO CONSEGUENZE SULLA VOSTRA AZIENDA?**

■ In accordo con la Mitsubishi, che non ha grande conoscenza delle problematiche logistiche, pur potendo contare su prodotti di altissimo valore e tecnologicamente all’avanguardia, come i mezzi a filo o a laser guidato che sono l’ultima frontiera riguardo alla sicurezza, in quanto non richiedono la presenza dell’operatore, abbiamo partecipato a fine settembre a Piacenza alla Fiera GIS-Giornate Italiane del Sollevamento, presentando tutta la nostra gamma che vogliamo sempre più far conoscere, sempre più valorizzare sul mercato. La qualità, la competitività delle nostre macchine è in questo senso una garanzia. A questo dobbiamo collegare un’assistenza post vendita di primo ordine e una gamma sempre più articolata di servizi ai clienti, a partire dal noleggio. In parti-



colare, poi, per rispondere più compiutamente alla sua domanda, la Degrocar deve intensificare i propri rapporti con le imprese di logistica, ossia quelle che progettano i magazzini, per creare sinergie e per capire le reciproche necessità ed esigenze.

**MI PARE DI CAPIRE, DA QUANTO AFFERMA, CHE LEI CONTA MOLTO SUI CONCESSIONARI O MI SBAGLIO?**

■ Assolutamente non si sbaglia. I concessionari sono i nostri primi clienti, sono il nostro punto di forza, la nostra “finestra” sul mercato. Ci stiamo impegnando sia per allargare la loro presenza sul territorio, perché abbiamo qualche regione scoperta e non solo nel Meridione, sia per dar loro sempre maggiori strumenti con cui “penetrare” il mercato. Fondamentale in questa logica è la formazione, il nostro cavallo di battaglia deve essere la professionalità, la ca-

pacità di riuscire a interpretare correttamente le esigenze dei singoli clienti. Abbiamo in programma di fare due, tre “richiami” durante l’anno attraverso corsi mirati sia ad approfondire la conoscenza delle nostre macchine sia a tutte le attività post vendita. Altra necessità è quella di delineare per ciascun concessionario un piano industriale, ciò perché il nostro paese è molto diversificato, anche sul piano produttivo. Ribadisco qui quanto ho detto al momento del mio insediamento alla Degrocar: ciò che vale a Padova assai spesso non ha lo stesso peso a Napoli o a Bari. L’unica strada che conosco per avere successo è quella di combinare l’efficienza dei mezzi che proponiamo con

un’alta professionalità del nostro personale. Sul mercato possiamo affermarci solo così.

**UN’ULTIMA DOMANDA. CHE RISPOSTE HA AVUTO DALLA SUA AZIENDA IN QUESTI POCHI MESI NEI QUALI HA ASSUNTO IL RUOLO DI DIRETTORE COMMERCIALE, SOSTITUENDO UN PERSONAGGIO COME ROY DE RUYTER?**

■ Ottime. Come dicevo in precedenza la Degrocar è un’azienda sana e ben strutturata e organizzata. Se non fosse stato così non avrebbe resistito a questi anni di crisi. Invece lo ha fatto. Adesso dobbiamo guardare avanti, dobbiamo “aggredire” il mercato, giocare “all’attacco”, dobbiamo accrescere il fatturato, facendo crescere i margini. Credo che abbiamo le potenzialità per realizzare i nostri obiettivi. Certo dovremo diventare sempre più bravi e offrire al mercato sempre migliori, nuove soluzioni. ■

# La Linde, a Milano, apre la nuova sede

La presenza della società sul territorio italiano non è più da considerarsi una “scommessa”, ma una realtà in costante crescita.



*Simone Marmonti, direttore della filiale Linde di Milano fin dal 2010*

**L**inde Material Handling Italia, società controllata dalla tedesca Linde Material Handling GmbH del Gruppo Kion (uno dei maggiori produttori mondiali di carrelli elevatori frontali e gamma da magazzino) ha inaugurato a metà ottobre a San Giuliano Milanese la nuova sede, che prende il “testimone” dalla originaria sede della società situata a Colturano. Infatti, la storia di Linde nel capoluogo lombardo è iniziata nel marzo del 2010, quando il Gruppo tedesco, per rispondere me-

glio alle esigenze di un mercato ad alto potenziale come quello italiano, aprì la sua prima filiale diretta nel nostro paese, scegliendo la Lombardia. Dopo tre anni dall’apertura, la presenza di Linde Material Handling sul territorio nazionale non è più da considerarsi una “scommessa”, ma una realtà in costante crescita. Dai cinque dipendenti che la sede aveva all’inizio, nel 2010, la filiale oggi ne conta 33 e si estende su dimensioni molto più ampie: 584 metri quadrati di uffici, 2.284 adibiti a magazzino e a officina,

## UN SUCCESSO LINDE

Il retrattile di Linde R14-R20 ha ricevuto nel luglio scorso a Essen, in Germania, il riconoscimento internazionale “red dot design award”. Giurati altamente qualificati e provenienti da tutto il mondo sono rimasti impressionati dal design del nuovo retrattile, caratterizzato da una forma dinamica e dall’attraente alternanza di colori tra il nero e il classico rosso Linde. La decisione della giuria di onorare la società con questo premio sottolinea l’importanza riservata allo sviluppo visivo del carrello, che passa dalla tradizionale macchina da lavoro a un carrello industriale innovativo, potente, personalizzato e altamente flessibile: “La serie R dei retrattili - sottolinea la Linde - è stata

progettata per abbinare uno spazio di lavoro sofisticato a un eccellente lavoro di qualità”. Il design, in altri termini, racchiude, esalta e trasmette gli alti valori del carrello, quali il rendimento, l’ergonomia per l’operatore, la sicurezza, la robustezza, l’affidabilità, l’innovazione. Per Linde Material Handling, infatti, il design è “parte integrante del proprio brand”. Non per nulla, la filosofia di progettazione della società è “form transports function”. Una filosofia che è stata premiata già parecchie volte in passato proprio sotto l’aspetto del design. Lo stile d’avanguardia e la partnership di lunga data con Porsche Engineering sono fattori chiave nella definizione dell’identità dei carrelli Linde: un’immagine in continuo sviluppo.

Il nuovo carrello non si distingue però solo per il suo design, perché presenta anche numerosi miglioramenti tecnici. Quando si parla di tecnologia di magazzino, i retrattili rappresentano la classe premium; questi veicoli sono, infatti, utilizzati sia per il trasporto delle merci sia per lo stoccaggio in altezza. I carrelli sono in grado di raggiungere un sollevamento di 13 m, così da poter utilizzare ulteriori posti-pallet. Dietro a questi vantaggi c’è l’innovativo concept del montante, realizzato con profili più resistenti e rinforzati che consentono una riduzione delle oscillazioni abbinata a una portata residua incrementata fino al 20%. Il preciso ed efficace assemblaggio dei profili del montante, delle guide catene e dei cilindri di sollevamento

980 di cortili per il carico e lo scarico e la movimentazione degli automezzi. La nuova sede amplia le offerte di vendita, noleggio, assistenza post vendita e formazione dei carrellisti e continua a operare sul territorio di Milano, Monza Brianza, Lodi, Cremona, Piacenza e nelle rispettive province, affiancando la filiale di Bologna e la rete di concessionari Linde presenti sul territorio nazionale.

“L’aumento dell’organico e degli spazi gioca tutto a vantaggio di un ser-

vizio migliore per i clienti”, ha dichiarato Simone Marmonti, direttore della filiale milanese fin dal 2010. “La necessità di una sede più grande - ha aggiunto Marmonti -, dettata dall’aumento del nostro business, si è trasformata in un’opportunità per ampliare le varie sezioni service dell’officina con nuove attrezzature, più postazioni di lavoro, una migliore area per il lavaggio e un magazzino più fornito. Tutto questo con l’obiettivo di fornire un servi-

zio ancora più tempestivo, più flessibile e soprattutto capace di processare un numero sempre maggiore di operazioni sia per i clienti storici sia per il crescente numero di nuovi clienti che si affidano a Linde per la prima volta”. ■



*Nelle foto, la nuova sede della filiale Linde di San Giuliano Milanese e la “squadra” di collaboratori che vi lavora*

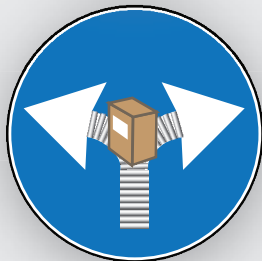
permette di ottenere una visibilità ottimale attraverso il montante. C’è un altro aspetto rilevante: i costi del personale rappresentano la voce di spesa più importante nella movimentazione della merce. Inoltre, gli operatori influenzano significativamente le prestazioni dei loro carrelli. Per queste ragioni, durante il processo di sviluppo dei nuovi carrelli retrattili, Linde ha concentrato la propria attenzione sul miglioramento dell’ergonomia. Le migliorie introdotte riducono lo stress per il conducente e contribuiscono a salvaguardare la sua salute. Gli operatori possono regolare la console di comando, il volante, il display, i joystick e il bracciolo, in modo da adattare perfettamente il posto di guida alle proprie esigenze. Le vibrazioni cau-

sate da superfici irregolari, dossi o pavimentazioni danneggiate vengono ridotte al minimo grazie a un sedile ammortizzato ad aria, che permette anche la regolazione in altezza. In relazione al peso dell’operatore, è anche disponibile il posizionamento automatico ottimale della corsa del sedile. Queste caratteristiche rappresentano un’innovazione eccezionale nel comfort del sedile. Inoltre, le peculiarità di ammortizzazione all’avanguardia proteggono l’operatore da urti e colpi e la cabina, isolata dal telaio, evita la trasmissione delle vibrazioni. Numerosi vani porta-oggetti consentono all’operatore di avere sempre a disposizione strumenti di lavoro e oggetti personali. Inoltre, il deposito e il prelievo di merci alle grandi altezze è reso più

semplice se l’operatore ha visibilità sulle forche e sul carico. Il nuovo carrello retrattile Linde può essere equipaggiato con il nuovissimo tettuccio panoramico in vetro antisfondamento che protegge l’operatore dalla caduta accidentale di oggetti e consente una visuale superiore senza alcun ostacolo. Sistemi di sicurezza supplementari, alcuni dei quali in opzione, includono la protezione addizionale all’altezza delle spalle, come il dispositivo Linde BlueSpot con tecnologia a Led che informa preventivamente tutto il personale nelle vicinanze circa l’imminente uscita del carrello dal corridoio e i quattro sistemi di frenatura indipendenti, che garantiscono spazi di frenatura ridotti anche nei casi di emergenza.



**TMS** GESTIONE TRASPORTO



MAGAZZINO AUTOMATICO  
MATERIAL HANDLING

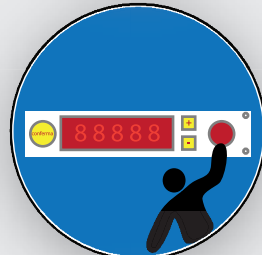


**WMS** GESTIONE OPERATIVA MAGAZZINO

MONITORAGGIO /  
ETICHETTATURA / TRACCIABILITÀ



SISTEMI  
DI SMISTAMENTO



+ EFFICIENZA



- ERRORI

# SOFTWARE & AUTOMAZIONE PER LA LOGISTICA

[www.incasgroup.it](http://www.incasgroup.it)

info@incasgroup.it - tel: +39 015 8130311



# Paesi “complicati”, ma per l'Italia di grande interesse

L'economia si “muove”, nonostante la crisi, e il nostro paese, in varie forme, vi sta svolgendo un ruolo di primo piano.

di **Giovanna Visco**

**P**onte terrestre tra Europa e Asia, i Balcani sono un'estensione montuosa estremamente strategica in ambito comunitario e internazionale, sebbene costellata di contrasti culturali, economici e sociali. Per la prima volta nella loro storia, i paesi di questa vasta area stanno compiendo un processo volontario di unificazione verso l'Unione europea, considerato prioritario dall'Italia, che, attraverso il corridoio marittimo adriatico, è anche l'unico Stato a confinare con tutto il versante balcanico occidentale, dalla Slovenia alla Grecia. Benché nell'ultima elaborazione demografica Eurostat figurino tra le regioni con un maggior declino naturale e sia popolata da un numero di abitanti

modesto (anche se impreciso per la difficoltà a censire nell'ambito di un medesimo Stato etnie diverse e rifugiati), l'economia dei paesi balcanici della “Nuova Europa”, anche se di pochi punti, cresce. La previsione sul Pil complessivo nel periodo 2014-2018 è di crescita del 2%, grazie agli investimenti stranieri che continuano ad affluire in diversi settori, tra cui quello energetico, dove le rinnovabili e i biocarburanti avanzati, secondo la Central European Initiative, potrebbero determinare una bio-based economy e circa nuovi 40 mila posti di lavoro entro il 2030. L'Italia è tra i paesi esteri maggiormente attivi nell'area a partire dal

settore bancario e finanziario: la sola Unicredit conta 379 filiali ed è la prima banca per quota di mercato in Croazia e Bosnia, terza in Serbia e quinta in Slovenia. Dai dati della banca centrale albanese, paese che recentemente ha ottenuto lo status di “candidato al-

**L'Italia è molto presente nel settore delle banche**

l'Unione”, ad esempio, il flusso degli investimenti diretti esteri nei primi sei mesi dell'anno si è attestato intorno a un aumento del 12%, a 446 milioni di euro.

L'Italia, con Canada, Grecia e Austria, è tra i principali paesi investitori. In Serbia, altro paese candidato a entrare nella UE, nel periodo gennaio-luglio



*Scorcio del Dragon Bridge a Lubiana. La Slovenia è attualmente in gravi difficoltà economiche sia per le forti perdite delle banche sia per il debito pubblico*

2013, l'Italia è stata il primo partner commerciale con un interscambio complessivo di 1,075 miliardi di euro e un saldo commerciale positivo di circa 22 milioni di euro. Il numero delle aziende italiane che hanno investito direttamente in Serbia si è attestato a oltre 500 (numero che si è triplicato negli ultimi anni), con un giro d'affari di circa 2,4 miliardi di euro e un'occupazione di oltre 20 mila addetti. Il nostro paese è anche al secondo posto per acquisto delle privatizzate dello Stato serbo. Nel settore industriale, oltre alla Fiat con l'impianto produttivo di Kragujevac e alle numerose aziende del suo indotto, la presenza italiana è notevole nella maglieria e intimo con le imprese Golden Lady, Calzedonia, Pompea, Fulgar e Benetton, che recentemente ha investito 40 milioni di euro che creeranno nei prossimi anni altri 2.700 posti di lavoro. Anche in altri settori la presenza italiana è forte, come in quello energetico, con Seci Energia

per le centrali idroelettriche e Cesi Spa, mentre sta crescendo nella produzione di prefabbricati di legno e arredamento, nell'edilizia e nell'agroalimentare. Nel settore bancario serbo l'Italia detiene una quota di mercato di circa il 25%, mentre in quello assicurativo è al 44%.

Il processo di integrazione economica dei paesi balcanici occidentali nel sistema dell'Unione europea, attraverso la liberalizzazione dell'intera area, tuttavia richiede ancora tempo. È recente, ad esempio, la minaccia dell'Unione di tagliare il 54% dei 47 milioni di euro che rappresentano i fondi 2013 per la pre-adesione della Bosnia Erzegovina, paese candidato potenziale, che ancora non avvia il processo di allineamento costituzionale sui diritti dell'uomo e rifiuta di applicare le procedure previste per la liberalizzazione degli scambi

a seguito dell'ingresso della Croazia nell'Unione. Ma è il paese meno balcanico, la Slovenia, ad accusare i problemi più gravi. A causa dell'alta percentuale di bad loans nel proprio sistema bancario, per un ammontare, secondo la banca centrale, di 7,87 miliardi di euro, corrispondenti al 22,4% del Pil, con perdite registrate solo da gennaio ad agosto 2013 di 375 milioni di euro, la Slovenia sta attraversando una forte instabilità. Nel primo semestre di quest'anno ha ricapitalizzato le proprie banche per 441 milioni di euro e a copertura degli interessi del debito pubblico ha registrato un incremento dell'11,3% di uscita dalle casse dello Stato (428 milioni di euro). Il governo, recentemente, per poter inserire nel bilancio di previsione dei prossimi due anni 395 milioni di euro, ha approvato un'imposta sugli immobili, che sarà

dello 0,75% per quelli industriali, dello 0,40% per quelli energetici, dello 0,15% per i terreni agricoli e dello 0,07% per quelli boschivi. Bisognerà capire quali saranno gli effetti di tale decisione

### **In Serbia, le aziende italiane sono oltre 500**

sugli investimenti delle imprese. Intanto, il governo sloveno ha incassato l'assenso di Bruxelles al versamento di 178 milioni di euro congelati tempo addietro per alcune inadempienze e di 32 milioni di un nuovo contributo per il programma operativo di rafforzamento del potenziale di sviluppo re-



gionale, con la raccomandazione di raggiungere una maggiore efficienza nei progetti ambientali e ferroviari e di facilitare il finanziamento alle piccole e medie imprese.

A livello comunitario, è in corso l'ela-

borazione del Piano d'azione della Strategia macroregionale adriatico-ionica che sarà approvato definitivamente nel semestre di presidenza italiana dell'Unione nel 2014. Piano che lavora sullo sviluppo progettuale di

quattro pilastri tematici - blue economy, connessioni, ambiente e attrattività turistica - e due trasversali - innovazione delle Pmi e formazione - di estremo interesse per i territori italiani adriatici.

## Infrastrutture nel mirino

In tema di sviluppo e integrazione le infrastrutture sono uno dei punti fondamentali dei Balcani e, in questo senso, ciò che principalmente accomuna documenti e progetti sui porti dei Balcani occidentali è la centralità dell'intermodalità mare-ferro. Sviluppo infrastrutturale portuale e connessione ferroviaria diretta alle reti trans e pan europee sono priorità assolute sulla sponda balcanica adriatico-ionica. Ma la questione non è semplice, perché a parte gli effetti della recessione economica sui mercati eurozone, il territorio montuoso rende costosa la realizzazione e l'ammodernamento delle reti. Inoltre, il trasporto ferroviario, che non può contare su uno sviluppo industriale e demografico territoriale sufficiente a garantire un traffico abbondante e una redditività economica, per funzionare ha bisogno delle merci di transito verso i mercati dei paesi europei centrali e orientali. Ciò prospetta all'orizzonte un'accanita competizione con i porti nord europei, che già servono questi mercati, e con quelli italiani nord adriatici che guardano anch'essi al centro Europa. Nel frattempo, Bers, Bei e IFC (Banca Mondiale) lavorano per la crescita dell'Europa centrale e delle regioni del sud-est europeo attraverso un piano biennale da 30 miliardi di euro per progetti infrastrutturali di



*I paesi balcanici puntano molto per la loro crescita nell'ambito della movimentazione delle merci sull'intermodalità mare-ferro, nonostante sia un obiettivo complesso per costi d'esercizio, infrastrutture insufficienti, morfologia del territorio*

interesse locale e di networking europeo. Finora hanno concesso 16 miliardi di prestiti ad Albania, Bosnia-Erzegovina, Macedonia, Ungheria, Kosovo, Lettonia, Lituania, Montenegro, Polonia, Romania, Serbia, Repubblica Slovacca e recentemente alla Slovenia, alla quale sono stati destinati 757,45 milioni di euro. Tuttavia, la situazione generale assume una colorazione differente da Stato a Stato.

In Slovenia, è recente il contenzioso apertosi a Koper tra il ministro delle Infrastrutture Samo Omerzel e la società statale che gestisce il porto, Luka-

Koper, sul progetto di costruzione di una nuova traccia ferroviaria di 27 chilometri Koper-Divaca, del valore di circa 1,4 miliardi di euro. Il ministro ne ha prospettato il taglio netto, limitando la spesa a 300 milioni per interventi di aggiornamento della traccia e per la rimozione di alcuni colli di bottiglia. LukaKoper ha reagito duramente accusando il ministro di seminare discredito e dubbi nei partner stranieri sulla capacità slovena di incrementare le capacità di trasporto delle merci in transito nel porto, che attualmente per il 70% è destinato ai mercati interni del



*I principali investimenti vengono orientati, oltre che sulla ferrovia, anche sul trasporto marittimo, sui porti e sui terminal*

centro-est Europa. L'alternativa al progetto potrebbe essere un link con Trieste, giudicato tuttavia compromettente per lo sviluppo futuro delle rete ferroviaria slovena. Koper, oltre a essere il riferimento marittimo principale della Slovacchia, è il porto con la più alta quota di movimentazione di cargo austriaco via mare sia in entrata sia in uscita: nel 2012, ha movimentato 5,19 milioni di tonnellate di merce austriaca, di cui 1,8 milioni in export e 3,3 in import.

La Croazia, che da luglio è membro dell'Unione, nonostante stia affrontando il quinto anno consecutivo di recessione e un grave deficit che rischia di metterla in procedura di infrazione, sta prendendo misure di adeguamen-

to per mettersi in grado di presentare entro il 2015 a Bruxelles la domanda d'ingresso nella zona Schengen e punta, come ha dichiarato il primo ministro Zoran Milanovic nel discorso programmatico al parlamento sul contenimento del deficit, sulla crescita del sistema produttivo a lungo termine e su una serie di privatizzazioni e concessioni a bre-

ve, che bisognerà vedere se e in che misura toccheranno anche le infrastrutture portuali, che intanto continuano a seguire un programma di ampliamento. Recentemente, nel porto di Rijeka è stata inaugurata una nuova banchina di 300 metri (valore 30 milioni di euro) nel terminal container e Ro-Ro di Brajdica in concessione fino al 2041 ad Adriatic Gate, società partecipata per il 51% dal terminalista

filippino Ictsi. La nuova banchina, attrezzata con due gru postpanamax, rientra nel piano del terminalista di portare nel 2015 la movimentazione container a 245 mila teu, servendo Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Polonia, Serbia e Bosnia Erzegovina.

### **LukaKoper è il porto di riferimento per l'Austria**

Dal canto suo, il governo croato sta pianificando massicci investimenti portuali per Rijeka, con un progetto del valore complessivo di due miliardi di euro, finalizzato principalmente alla connessione ferroviaria del porto con una considerevole area dell'Europa centrale, via Budapest. In funzione dell'incremento della capacità di traffico soprattutto dei contenitori, tra Luka Rijeka e una società di Zagabria è stato anche firmato il contratto per l'elaborazione del progetto di ampliamento e ammodernamento dell'Inland Terminal Škrlevo (valore 40 milioni di euro).

Anche Bar, porto del Montenegro, paese anch'esso candidato a entrare nell'Unione, è all'attenzione degli investitori stranieri. Da fonte Bloomberg, a luglio scorso, la Global Liman Isletmeleri, partecipata del gruppo turco Global Yatirim Holding, con interessi diversificati in campo energetico e infrastrutturale, ha completato la prima fase di acquisizione del 62% del porto per 30 anni. La società ha valutato il porto capace di movimentare annualmente un milione di teu e sei milioni di general cargo. L'accordo preliminare è ora al vaglio del governo montenegrino e del gruppo per approvazione e firma finale. Con questa operazione, che ha già avuto un riscontro immediato molto positivo alla borsa di Istanbul, la Global intende sviluppare un piano di attrazione del traffico commerciale di Serbia, Kosovo, Albania, Macedonia e Bulgaria.

*(1° parte. Prosegue nel prossimo numero)*

# assieme a voi.

## FACCIAMO LA DIFFERENZA



**transmec**  
group 



*Terra*



*Servizio  
Espresso*



*Treno*



*Mare*



*Aria*



*Logistica*



*Supporto  
al trasporto*



## LA VITTIMA ERA USCITA CON UN TECNICO CHE NON CONOSCEVA TECNICI SPECIALIZZATI E QUALIFICATI CON FORMAZIONE E STRUMENTAZIONE A SUPPORTO. PER NON CORRERE RISCHI.

La sicurezza è un requisito da conoscere anche dopo il lavoro. SicuraMente è un progetto voluto da aziende leader nel settore per promuovere il corretto utilizzo dei carrelli elevatori e un servizio assistenza di professionisti

qualificati e preparati. Perché un tecnico non specializzato può portare conseguenze che lasciano il segno. Pensaci. Per conoscere meglio i pericoli e le responsabilità visita: [sicuramente.org](http://sicuramente.org)

Un progetto voluto e promosso da:

**JUNGHEINRICH**  
Machines. Ideas. Solutions.

Linde

**OM STILL**

**TOYOTA**  
MATERIAL HANDLING

Tutte le indagini del progetto

[sicuramente.org](http://sicuramente.org)

