



N° 11 NOVEMBRE 2012 Euro 5.00

# EUROMERCI

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano



## Stefano Cavezzale

VANDERLANDE:  
"AUTOMAZIONE E RICERCA  
PER FRONTEGGIARE  
LA CRISI"

### LO STRANO CASO DEL CAMION UGUALE ALL'AEREO

**ECONOMIA SUD**  
La fine dell'era del  
sostegno pubblico

**SITUAZIONE PORTI**  
Si corre il rischio  
dell'emarginazione

**ICT LOGISTICA**  
Transporeon: online  
si trova la soluzione

**LA CONDIVISIONE  
È L'IDEA VINCENTE  
PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI**



**LAZ**  
**Gruppo**  
**Logistico**  
[www.logd.it](http://www.logd.it)

**La nuova idea di fare logistica**

LAZIALE DISTRIBUZIONE S.P.A. - VIA ARDEATINA, 2491 S. PALOMBA 00040 ROMA  
TEL. 06.911471 - FAX 06.9107052

# **LA LUCE IN FONDO AL TUNNEL**

## **Ma di quale luce si tratta?**

**IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO MARIO MONTI E ALTRI AUTOREVOLI MEMBRI DEL GOVERNO HANNO SPESSO DICHIARATO ULTIMAMENTE CHE S'INTRAVEDE UNA LUCE IN FONDO AL TUNNEL DELLA CRISI. C'È DA CAPIRE CON CHIAREZZA A QUALE LUCE SI RIFERISCONO. PROBABILMENTE HANNO RAGIONE SE PARLANO ESCLUSIVAMENTE IN TERMINI DI BILANCIO PUBBLICO, ANCHE SE L'ADESIONE ITALIANA AL FISCAL COMPACT COMPORTERÀ PER L'AVVENIRE E PER LUNGI ANNI MANOVRE ANNUALI STIMABILI INTORNO AI 35 MILIARDI DI EURO. NON C'È PERÒ SOLO LA REALTÀ DEL BILANCIO PUBBLICO, CE N'È UN'ALTRA CHE RIGUARDA LA SOCIETÀ CIVILE E IL MONDO DELLA PRODUZIONE. NON SI PUÒ RAGIONARE PER LINEE PARALLELE, MANTENENDOLE ARTATAMENTE SEPARATE, IN PRIMO LUOGO PERCHÉ UN LORO INCONTRO, O MEGLIO SCONTRO, NON GOVERNATO, POTREBBE DIVENIRE TRAUMATICO PER IL PAESE. LA PRESSIONE FISCALE, AD ESEMPIO, CERTAMENTE UTILE PER GLI OBIETTIVI DEL FISCAL COMPACT, STA "UMILIANDO" LA DOMANDA INTERNA E HA, COME SOTTOLINEA IL RAPPORTO 2012 DELL'OBİ E DI SRM SU COMPETITIVITÀ E IMPRESE (VEDERE ARTICOLO A PAG. 8), ORMAI RAGGIUNTO "LIVELLI ASSOLUTAMENTE FUORI LINEA RISPETTO ALLA MEDIA EUROPEA, TALI DA CONFIGURARE IL CLASSICO EFFETTO DI LAFFER DI SCORAGGIAMENTO ALL'ESPANSIONE DELL'ATTIVITÀ PRODUTTIVA". IL CREDITO ALLE IMPRESE È DIMINUITO DA MAGGIO 2011 A MAGGIO 2012 DEL 2,8%. CONTINUARE A RAGIONARE SOLTANTO IN TERMINI DI BILANCIO PUBBLICO POTREBBE PORTARE AD AVERE UN PAESE "RISANATO", MA RIDOTTO ALLO STREMO IN TUTTE LE SUE ESPRESSIONI SOCIO-ECONOMICHE. NON UN BEL RISULTATO, CON UN FUTURO INQUIETANTE.**



**Una Serie Anniversario in Edizione Limitata,  
dedicata ai 50 anni di Linde Italia**

Linde Material Handling Italia compie 50 anni e celebra i suoi successi con un'esclusiva linea di veicoli in tiratura limitata. Cinque carrelli elevatori elettrici, termici e da magazzino si arricchiscono rispetto alla versione standard con equipaggiamenti superiori che puntano a comfort, sicurezza e risparmio energetico. Perché ogni carrello è progettato per offrirvi tecnologie d'avanguardia, prestazioni superiori, massima produttività ed efficienza.

Venite a scoprire le dotazioni speciali della Serie Anniversario  
[www.linde-mh.it](http://www.linde-mh.it)

**50 ANNI** | Linde Italia  
1962-2012

Linde Material Handling

*Linde*

# 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)

**Mezzogiorno**  
**POLITICA DI SVILUPPO:  
LA FINE DI UN'ERA** **8**

**Trasporto marittimo e sviluppo**  
**RISCHIO  
EMARGINAZIONE** **12**

**Cover**  
**SUCCESSO VANDERLANDE:  
SI CHIAMA AUTOMAZIONE** **22**

**Primo Piano**  
**FERCAM, SESSANT'ANNI  
VISSUTI INTENSAMENTE** **32**

**Primo Piano**  
**QUANDO IL CAMION  
E UGUALE ALL'AEREO** **42**

**Attualità**  
**OTTIME PROSPETTIVE  
PER LA GREEN ECONOMY** **46**

**Focus 1 - ICT e Software per la logistica**  
**TRANSPOREON: ONLINE  
SI TROVA LA SOLUZIONE** **50**

**Magazzino del mese**  
**AUTOMAZIONE  
PER OROLOGI E GIOIELLI** **55**

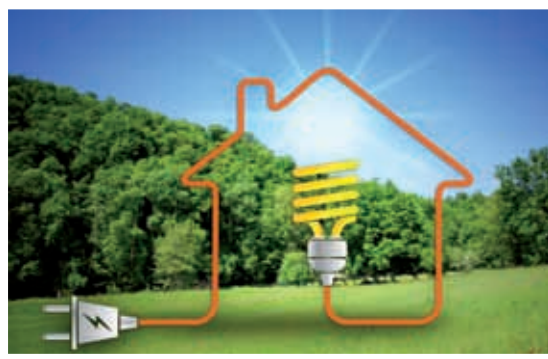
**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA** **4**

**NEWS** **16**

**DALLE AZIENDE** **20**



*Il nostro paese può contare su una flotta efficiente, ma la mancanza di una strategia e di una politica per lo sviluppo dei porti pesa sul settore (il servizio a pag. 12)*



*Si sta registrando una forte inversione di tendenza a livello mondiale: si guarda con sempre più attenzione alla difesa ambientale e all'economia sostenibile (il servizio a pag. 46)*

## Italia: prospettive negative per il 2013

Previsioni Pil e principali componenti (variazioni % sull'anno precedente)

Fonte: ISTAT

	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Prodotto interno lordo</b>	-5,5	1,8	0,4	-2,3	-0,5
<b>Importazioni di beni e servizi fob</b>	-13,4	12,5	0,6	-7,9	0,9
<b>Esportazioni di beni e servizi fob</b>	-17,5	11,4	6,0	1,3	2,4
<b>Domanda interna incluse le scorte</b>	-4,4	2,1	-1,0	-5,0	-1,0
<i>Spesa delle famiglie residenti</i>	-1,6	1,2	0,1	-3,2	-0,7
<i>Spesa delle AP e ISP</i>	0,8	-0,6	-0,8	-1,2	-1,5
<i>Investimenti fissi lordi</i>	-11,7	2,1	-1,8	-7,2	-0,9
<b>Deflatore della spesa delle famiglie residenti</b>	-0,1	1,5	2,8	2,7	2,0
<b>Deflatore del prodotto interno lordo</b>	2,1	0,4	1,3	1,4	1,4
<b>Retribuzioni lorde per unità di lavoro dipendente</b>	1,8	2,3	1,3	0,9	1,0
<b>Unità di lavoro</b>	-2,9	-0,9	0,1	-1,2	-0,5
<b>Tasso di disoccupazione</b>	7,8	8,4	8,4	10,6	11,4
<b>Saldo della bilancia dei beni e servizi / Pil (%)</b>	-0,5	-1,9	-1,5	0,9	1,5
<b>Contributi alla crescita del Pil</b>					
<b>Domanda interna (al netto var. delle scorte)</b>	-3,2	0,9	-0,3	-3,6	-0,9
<b>Domanda estera netta</b>	-1,1	-0,3	1,4	2,8	0,5
<b>Variazione delle scorte</b>	-1,2	1,3	-0,7	-1,5	-0,1

Per l'Italia, il 2012, secondo tutte le previsioni, si dovrebbe chiudere con una flessione del Pil del 2,3%. Un andamento peggiore di quello stimato per l'area euro, il cui Pil complessivo (quindi, compreso quello italiano) si prevede in calo dello 0,5%, e di segno opposto al Pil dei "paesi avanzati" che dovrebbe essere, nel suo complesso, positivo dell'1,5% (un dato solo leggermente inferiore a quello del 2011, quando si attestò a più 1,6% sull'anno precedente). Ciò significa che l'Italia "naviga" in acque peggiori di quelle che caratterizzano i paesi nostri concorrenti sullo scenario mondiale. Allargando l'analisi alle altre economie, c'è da registrare che quelle "emergenti", seppure in decelerazione, vedranno a fine anno un Pil in crescita del 5% (contro il 6,2% del 2011). Positivo anche il risultato per gli Stati Uniti: più 2,3%, in crescita di mezzo punto sul risultato del 2011 sul 2010.

Nell'area euro, l'"ossessione" del risanamento dei deficit pubblici, in primo luogo dei paesi periferici e di quello italiano, con il continuo inasprimento delle politiche fi-

scali, sta rendendo molto complicata la strada della ripresa. In Italia, gli investimenti fissi lordi sono calati quest'anno in confronto al 2011 del 7,2%, mentre il tasso di disoccupazione "ufficiale" (ben più basso di quello reale) continua a crescere: nel 2012 si attesterà al 10,6%, contro il

7,8% del 2009 (l'anno considerato il più "nero" della crisi), per continuare a crescere probabilmente nel 2013. L'aspetto più critico, che lascia poco spazio alla ripresa se non vi sarà un'inversione di tendenza della politica fiscale, è sempre quello rappresentato dalla domanda in-

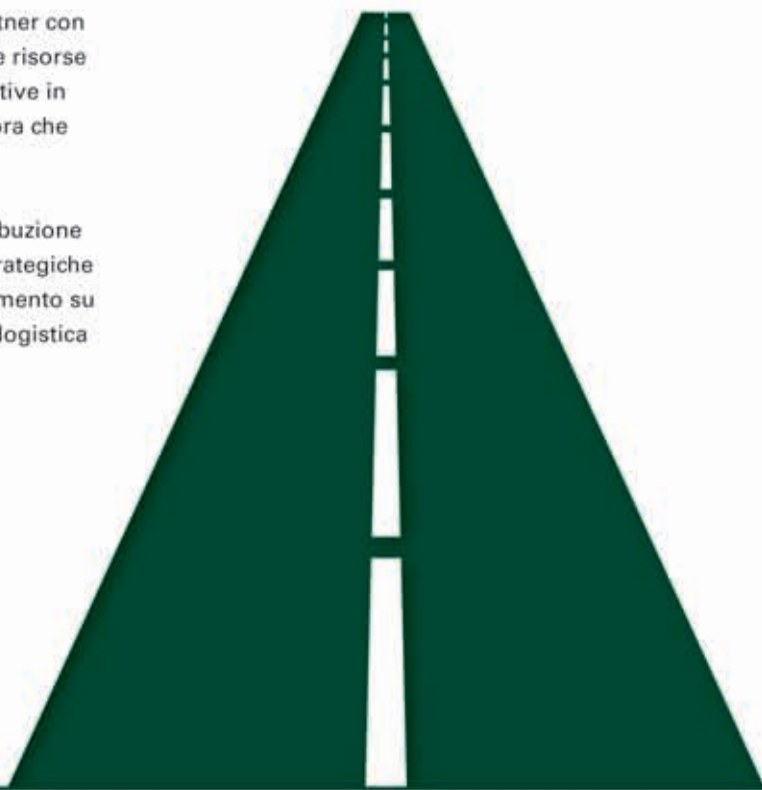


La spesa delle famiglie è in calo quest'anno del 3,2%, anche per i prodotti alimentari

# IL TUO PARTNER NEL LUNGO PERIODO

Con Prologis troverete un partner con l'esperienza, la flessibilità e le risorse all'altezza delle vostre aspettative in materia di spazi logistici, sia ora che in futuro.

Grazie ai nostri centri di distribuzione presenti nelle posizioni più strategiche al mondo, potrete fare affidamento su di noi per fornirvi la struttura logistica che cercate dove la cercate.



Prologis è il leader tra i fornitori d'immobili per la distribuzione, con oltre 52,9 milioni di metri quadrati di proprietà e in gestione, in 21 paesi di 4 continenti.

**Il vostro partner locale per il commercio globale**



**PROLOGIS**



*Il nostro Pil nel 2012 segnerà una flessione del 2,3% e nel 2013 si avrà una fase di stagnazione, con un dato intorno allo 0,5%*

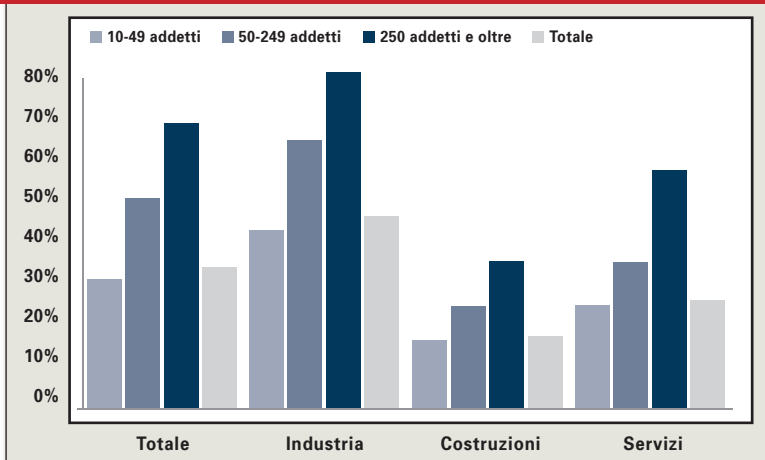
terna, in continua flessione: quest'anno, la spesa delle famiglie è in calo del 3,2% e nel suo complesso la domanda interna al netto della variazione delle scorte (anch'esse in flessione dell'1,5%) scenderà del 3,6%. Dati questi che non paiono essere presi in seria considerazione dalla politica economica del governo, mentre rappresentano il nostro attuale, principale handicap.

Le previsioni per il 2013 non sono incoraggianti: l'anno dovrebbe vedere una debole ripresa nel secondo semestre (per l'effetto di una crescita degli investimenti e per un miglioramento delle possibilità di accedere al credito), che comunque non dovrebbe riuscire a invertire la tendenza del Pil verso la conferma di un dato negativo, oggi stimato allo 0,5%. Un aspetto debole della nostra economia è rappresentato inoltre dalla scarsa propensione a investire in ricerca&sviluppo, principalmente da parte delle imprese di piccole e medie dimensioni, che, però, sono il fondamento della nostra industria (solo il 29,1% delle aziende con 10-49 addetti ha introdotto innovazioni nel triennio 2008-2010). Scarsa è anche, in questo ambito, la tendenza a cooperare, specialmente nelle pmi, che sarebbero invece quelle più indicate a farlo. ■

## Imprese innovatrici per macrosettore e addetti

(triennio 2008-2010, valori % sul totale delle imprese)

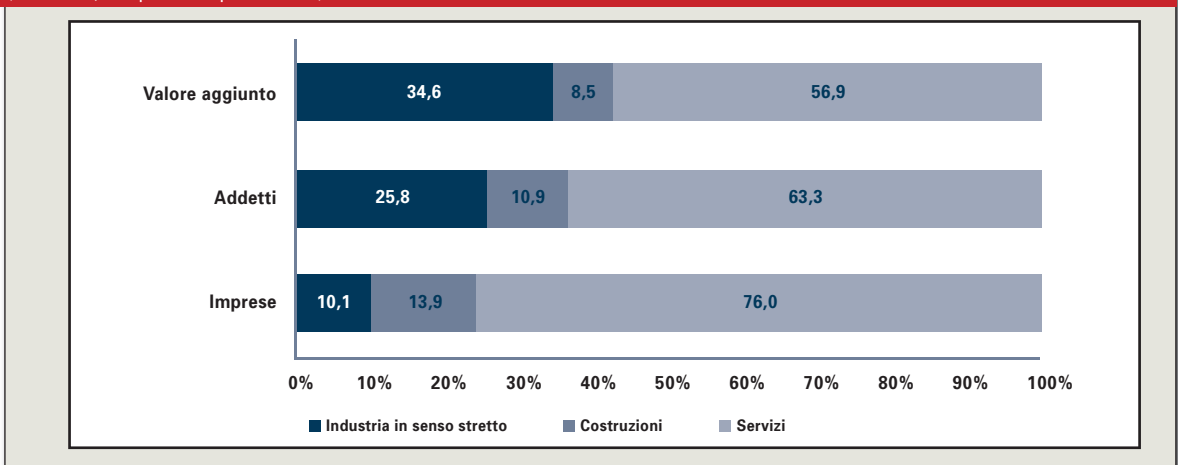
Fonte: ISTAT



## Imprese, occupazione e valore aggiunto per macrosettori

(anno 2010, composizione percentuale)

Fonte: ISTAT





RAILWAY GAZZETTE

## Iniziative asiatiche per lo sviluppo della ferrovia

Alla fine di luglio, Transport Holding of Chongqing, China Railway Company for International Multimodal Transport, RZD Logistics (il settore logistico della ferrovia russa) e Kaztransservice hanno costituito la YuXinOu Logistics joint venture per gestire i servizi ferroviari merci tra la Cina e l'Europa. L'obiettivo, perseguito con insistenza dall'amministrazione della Municipalità di Chongqing, forte area industriale, produttiva e logistica della Cina centrale, è quello di dare impulso ai trasporti merci terrestri, in sostituzione di quelli marittimi, verso l'Europa, in primo luogo la Germania (vedere a tale proposito il servizio "La ferrovia, modalità merci del futuro?", Euomerc n. 9, settembre 2012, pag. 32, ndr). Ci sono anche i clienti in ambo le direzioni,

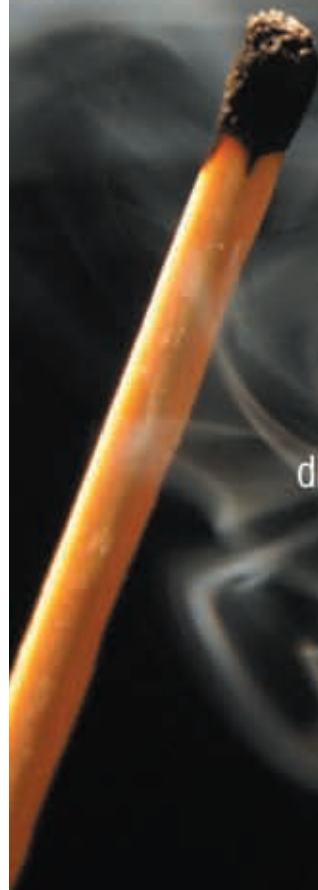


in primo luogo le aziende dei settori elettronico, dei macchinari, della chimica e dell'aerospazio, tutti con rilevante presenza a Chongqing. Il 31 ottobre, la joint venture ha fatto

partire il primo treno con 42 container, che trasportavano materiale elettronico, tra la città cinese e Duisburg. In particolare, il treno usufruisce di un accordo tra le reti ferroviarie dei paesi toccati dall'itinerario teso ad abbreviare i tempi di sosta per i controlli doganali ai confini. La ferrovia russa si sta anche impegnando con quelle polacche e kazake per risolvere i problemi rappresentati da scartamenti diversi. Si cerca così di abbreviare i tempi del viaggio, oggi previsto in 16-20 giorni. La conferma dell'interesse dei cinesi e degli asiatici per il trasporto ferroviario viene anche dall'accettazione da parte del governo del Laos di un finanziamento di 7 miliardi di dollari per ristrutturare 420 chilometri (con 76 gallerie e 154 ponti) tra la provincia dello Yunnan in Cina e Vientiane. La linea servirà passeggeri e merci. L'accettazione è venuta dopo un lungo periodo di stasi, dovuto alle perplessità delle autorità laotiane sulla futura gestione della linea. Da segnalare, inoltre, che il 5 novembre a Wuhan, in Cina, si sono incontrati i ministri dei Trasporti di dieci paesi facenti parte del Central Asia Regional Economic Cooperation Program che hanno deciso di investire 23 miliardi di dollari per potenziare le infrastrutture ferroviarie. ■

# SEBINO

FIRE PROTECTION®



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

**SEBINO**  
FIRE PROTECTION®

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

[www.sebino.eu](http://www.sebino.eu)

## Politica di sviluppo: la fine di un'era

**N**egli ultimi numeri di Euromerci ci siamo occupati, sotto diversi aspetti, della situazione socio-economica del Mezzogiorno. In particolare, nell'ultimo numero (n. 10, ottobre 2012), abbiamo ripreso lo studio della Svimez in particolari settori, come quello dell'industrializzazione (citando la minaccia della "desertificazione") e dell'occupazione. Torniamo sull'argomento, prendendo lo spunto dalla recente pubblicazione del "Rapporto 2012. Imprese e competitività. Le regioni meridionali nel contesto italiano: fattori di crescita e trasformazione produttiva", giunto alla sua V edizione ed elaborato dall'Osservatorio Banche-Imprese e da Srm-Studi e Ricerche per il Mezzogiorno. Ci limitiamo ad alcune considerazioni di fondo, sottolineando alcuni fenomeni che dovrebbero essere posti all'attenzione delle istituzioni.

Esaminando il settore manifatturiero (che nonostante un attuale minor peso sul prodotto totale nazionale, mantiene ancora

un'importanza fondamentale all'interno dell'economia italiana), il Rapporto sottolinea che è proprio questo settore a determinare "una buona parte del divario attuale e pregresso fra il Mezzogiorno e il centro-nord", date le sue pesanti difficoltà e criticità.

Un primo problema riguarda le risorse umane. A questo proposito, il Rapporto sottolinea che "il gap di capitale umano del Mezzogiorno non sembra riconducibile al comportamento delle imprese. I fattori sono invece più articolati e complessi sia dal lato della domanda (elevata disoccupazione) sia dal lato dell'offerta (qualità del sistema di istruzione scolastica, fenomeno dell'abbandono scolastico spesso dovuto a degrado sociale e familiare, emigrazione massiccia di giovani laureati). Il Mezzogiorno è in una tipica situazione di low-skills low-quality trap, in cui l'interazione tra fattori della domanda e dell'offerta determinano congiuntamente un basso livello qualitativo e quantitativo di capitale umano.

Altro tema è quello degli investimenti. Il Mezzogiorno è

l'area del paese in cui si riscontra la minor propensione a investire: la percentuale delle imprese che investono risulta infatti la più bassa nel confronto con le altre macroaree nazionali in tutti i settori produttivi: in quello manifatturiero, tale fenomeno è ancora più rilevante. Questo trend negativo dura già da diverso tempo, almeno dal 2008, anno in cui la percentuale di imprese che effettuavano investimenti era decisamente più elevata rispetto al 2011 (nei settori delle costruzioni e del turismo risultava addirittura più che doppia). Nel Mezzogiorno, inoltre, le imprese registrano risultati economici negativi già da diversi anni, avendo di fatto mancato la breve

parentesi positiva del 2010 e dell'inizio del 2011. Ciò non ha potuto che incidere negativamente sugli equilibri finanziari interni. A condizionare le finanze aziendali, oltre alla debolezza della domanda finale, è anche l'aumento dei costi fissi sul totale dei costi, dovuto alla contrazione dei livelli produttivi e alla conseguente capacità

produttiva in eccesso. La peggior situazione finanziaria, a sua volta, ha compromesso la disponibilità di risorse interne da destinare agli investimenti. Visto che l'autofinanziamento rappresenta di gran lunga lo strumento finanziario preferito per la realizzazione degli investimenti ciò spiega buona parte della minore propensione a investire delle regioni meridionali. Inoltre, dopo l'autofinanziamento c'è il ricorso al credito bancario, ma negli ultimi anni la percezione delle imprese in relazione alle condizioni di accesso al credito è nettamente peggiorata. Sempre nell'ambito degli investimenti, c'è anche da sottolineare che il Mezzogiorno evidenzia un ulteriore ritardo nei confronti delle altre aree del paese perché registra sia percentuali più basse di imprese che investono per incrementare la propria dotazione tecnologica - nei settori delle costruzioni, del turismo e dell'ICT - sia un minore ammontare di risorse destinate agli investimenti in tecnologia.

Altro elemento di debolezza che sta determinando una >



# La scelta migliore



## Combinazione vincente

Con 6 filiali, oltre 50 Concessionari esclusivi e più di 700 officine mobili per l'assistenza OM STILL dispone della rete più capillare d'Italia.

Una gamma di prodotti e di soluzioni in grado di rispondere sia alle esigenze del magazzino delle piccole e medie aziende che alle necessità delle grandi realtà intralogistiche.

Più scelta, più servizio e più assistenza: da oggi potete guardare alla nostra organizzazione con occhi diversi.

first in intralogistics



**STILL**

progressiva perdita di competitività del sistema produttivo meridionale è la minore propensione all'internazionalizzazione da parte delle imprese: nel Mezzogiorno, la percentuale di imprese che punta sull'export è la più bassa in tutti i settori produttivi, con divari particolarmente ampi nel settore manifatturiero e in quello dell'ICT. Nell'attuale contesto di stagnazione della domanda interna, invece è proprio la domanda estera a determinare i risultati migliori per le imprese del centro-nord. Ciò allarga in prospettiva sempre più il gap tra il Mezzogiorno e il resto del paese.

Tutti questi elementi negativi finora richiamati si devono confrontare con una realtà odierna che il Rapporto chiama "La fine di un'era delle politiche di sviluppo". Una definizione che parte, in primo luogo, da una constatazione: la "politica del rigore e del risanamento pubblico", con altre parole più semplici, quella dei "tagli" dei finanziamenti pubblici, secondo la Svimez, avrà a regime nel 2013 un effetto cumulato di circa 80 miliardi di euro. In termini di quota percentuale sul Pil, tale politica dovrebbe pesare, sempre nel 2013, per 6,4 punti sul Meridione e per 4,8 punti sul centro-nord. Più in particolare, le manovre finanziarie nazionali fra il 2010 e il 2012 comportano in Italia un effetto depressivo sul Pil dell'ordine dell'1,1%, con differenze a livello territoriale: 8 decimi di punto nelle regioni centro-settentrionali e 2,08 punti percentuali in quelle meridionali. Di conseguenza, quest'anno, il Pil avrà nel nostro paese una contrazione superiore al 2% (si stima il 2,3%), con un calo molto più intenso nel Mezzogiorno che nel centro-nord. Questa differenza dipende dal fatto che l'economia e l'apparato produttivo del sud, essendo strutturalmente deboli, sono molto più dipendenti dai sostegni pubblici in rapporto alle altre macroaree del paese. Finanziamenti pubblici che anche in futuro saranno sempre meno significativi. Da qui, la definizione del Rapporto che prima citavamo: "La fine di un'era delle politiche di sviluppo".



L'era del sostegno pubblico. Aggiunge il Rapporto: "Bilancio in pareggio significa sterilizzazione dell'effetto dell'azione del soggetto pubblico rispetto allo sviluppo economico, e corrisponde alla urgente ripermimetrazione delle dimensioni e dei ruoli dello stesso soggetto, condotta con l'introduzione sistemica della spending review nell'ordinamento amministrativo del nostro paese".

Questa realtà "rischia di trasformarsi in un vero e proprio terremoto per il nostro Meridione. Sicuramente implicherà, nei prossimi anni, un ribaltamento culturale profondo, una scossa competitiva, che condurrà all'esigenza di affidare al mercato le chance di riscatto economico e sociale del Sud, ma che ora implicano un vero e proprio trauma, che per-

corre dall'alto in basso l'intera società meridionale, e che richiede, nel medio termine, la capacità di saper sopravvivere a una crisi che nessuno sa quando effettivamente terminerà. Quindi, nell'immediato, per il Mezzogiorno, prima ancora di parlare di politiche di rilancio della crescita e dello sviluppo, occorrerà concentrarsi sulle politiche per navigare a vista, mantenendosi a galla, e salvaguardando coesione sociale e tessuti produttivi locali, in acque che, nella migliore delle ipotesi, saranno limacciose e stagnanti ancora per molto tempo". Un'ultima annotazione. In questo contesto appare incomprensibile e imperdonabile che non vengano pienamente e, soprattutto "intelligentemente", utilizzate le risorse finanziarie messe a disposizione dall'Unione europea. Si persiste invece nel non impiego e nello spreco delle risorse comunitarie: quelle del ciclo di programmazione 2007-2012 sono state impiegate finora sotto il 50%. Il nuovo ciclo 2014-2020, probabilmente con importi superiori ai precedenti e con margini di flessibilità più ampi rispetto a quelli attualmente consentiti, dovrà essere sfruttato in pieno con corretti criteri d'etica e di selezione, basati sull'efficienza, e con l'obiettivo principale di sostenere le imprese e l'imprenditorialità. ■

1° SPECIALISTA  
EUROPEO DELLA  
LOGISTICA  
DEL FREDDO



## Rischio emarginazione

Una recente ricerca sul tema "Trasporto marittimo e sviluppo economico", condotta da Srm-Studi e ricerche per il Mezzogiorno, con la collaborazione della sede di Genova della Banca d'Italia, della Confindustria e di Assoport, ha sottolineato, da un lato, il rilievo e l'incidenza che il settore dello shipping ha nel nostro sistema produttivo e, dall'altro, gli ostacoli - molti dei quali con origini "storiche", caratteristiche di un paese che non riesce ad affrontare e risolvere le sue problematiche, ma solo a "rinviarle a data da destinarsi" - che ne ostacolano la crescita.

"Nell'attuale contesto economico - afferma la ricerca - il trasporto marittimo si configura come un importante volano per la crescita dell'economia italiana se lo si considera sia in termini assoluti - il suo impatto sul Pil nel 2010 è stato pari al 2,6% - sia come accesso privilegiato delle materie prime e della commercializzazione dei prodotti finiti (il 54% del commercio estero italiano utilizza il vettore marittimo)". A questa constatazione, se ne aggiunge un'altra: il nostro paese potrebbe avvalersi di un vantaggio in termini geografici. Infatti, come è stato ripetuto dagli addetti ai lavori fino alla noia (ma senza che ciò si traducesse



in una strategia di governo) la sua posizione centrale nel Mediterraneo è un atout di grande importanza. Dice la ricerca a tale proposito: "La rilevanza del Mediterraneo nelle rotte delle compagnie armatoriali non è venuta meno nonostante la crisi, anzi alcune previsioni (Censis e Federazione del Mare) stimano che al 2015 in quest'area vi sarà un'intensificazione degli scambi tale da giustificare la propensione a nuovi investimenti per favorire gli scambi internazionali".

Posto in evidenza il lato positivo, la ricerca si sofferma sul rovescio della medaglia: "Numerosi sono i fattori che minacciano l'assetto economico e sociale dei porti italiani e l'intero assetto produttivo industriale del paese. I vantaggi di costo dei paesi emergenti e l'impatto sulle scelte delle imprese riguardo ai luoghi di stabilimento, i ritardi e i gap infrastrutturali portuali, di interconnessione e di accessi-

bilità, le problematiche collegate alle tempistiche, ai costi dei servizi e alle esigue iniziative di innovazione, alle lunghe e farraginose procedure amministrative delle opere pubbliche e delle relative valutazioni ambientali. Tali fattori, combinati con un'offerta portuale sempre più robusta e qualificata in aree mediterranee extraeuropee e con le strategie delle grandi compagnie marittime - fatte di accordi di cooperazione e fusione, riassetto di linee e rallentamento delle velocità delle navi - hanno disegnato uno scenario di rischio emarginazione per il nostro paese".

**L'emarginazione "probabile".** Tradotto quanto sopra in maniera più sintetica, possiamo dire che la situazione sia questa: il Mediterraneo resta un'area importante nello scacchiere del trasporto europeo e mondiale, nella quale c'è chi investe e avanza (come la Spagna, per restare in

Europa, e numerosi paesi nordafricani) e ci siamo noi che restiamo fermi da un punto di vista istituzionale e politico, senza innovare, senza modificare gran parte di quelle procedure amministrative da anni ingessate, più rivolte a garantire la burocrazia che a migliorare i servizi, trascurando il trasporto inter-

modale, e quello ferroviario in particolare. In prospettiva, se l'inerzia resta questa, l'emarginazione, la "marginalizzazione" del paese, anziché un rischio può divenire un "fatto probabile" a danno, in primo luogo, delle imprese e dell'economia.

**Le chance possibili.** La ricerca dedica un capitolo allo "shipping e alla portualità nel Mediterraneo", nel quale esamina più a fondo quanto finora è stato detto. Lo schematizziamo di seguito.

Nel 2011, il Mediterraneo ha mantenuto un ruolo strategico, al centro degli interessi delle compagnie marittime per le sue potenzialità di sviluppo sia per le rotte internazionali, trovandosi sul percorso ottimale (via Suez) dei flussi di merci eastbound, sia per la navigazione a corto raggio, alimentata dal feederaggio e dall'aumento degli scambi nel-

la direzione nord-sud. In questo contesto si è registrato nell'area mediterranea un cambiamento della competizione portuale che ha visto la nascita e il rafforzamento di nuove strutture sulle sponde sud-est che ormai hanno scalato posizioni nel ranking del bacino confermandosi come strutture di riferimento per le shipping company a livello globale. La nuova configurazione portuale del Mediterraneo è frutto delle scelte dei paesi della sponda sud-est di rafforzare i loro scali sia con investimenti nazionali sia con l'approvazione di progetti logistici che hanno attirato investimenti esteri, in particolare dell'industria terminalistica che, in autonomia o in joint venture con le compagnie e le istituzioni locali, ha individuato nelle potenzialità di incremento dei traffici dell'area la garanzia di un ritorno degli investimenti effettuati. A ciò si aggiungono le disomogeneità economiche, sociali e politiche che esistono tra le due sponde (quella europea e quella africana) che comunque costituiscono un fattore di attrattività (ba-

sta pensare all'attuale costo della manodopera) dei porti del nord Africa.

In particolare, come già accennato, nell'area mediterranea stanno crescendo i flussi di traffico intraregionali in direzione nord-sud, come riflesso dello sviluppo dei paesi della sponda sud (pensiamo, ad esempio, alla Turchia) nonché dell'integrazione euromediterranea: tali flussi, unitamente all'aumento del feederaggio strettamente connesso all'incremento del transhipment, hanno comportato l'incremento del trasporto marittimo in Short Sea Shipping. Nell'area mediterranea, infatti, si concentra ormai un terzo della navigazione a corto raggio dell'Unione europea a 27. Non si deve sottovalutare che le reti marittime sono particolarmente importanti anche per la limitata affidabilità delle altre modalità di trasporto, a causa delle distanze ravvicinate e della scarsità in molte zone di percorsi terrestri praticabili. Questo fenomeno rappresenta per l'Italia nuove e rilevanti opportunità di sviluppo: il nostro paese è >

**GRIMALDI GROUP**  
Short Sea Services

**MINOAN LINES**

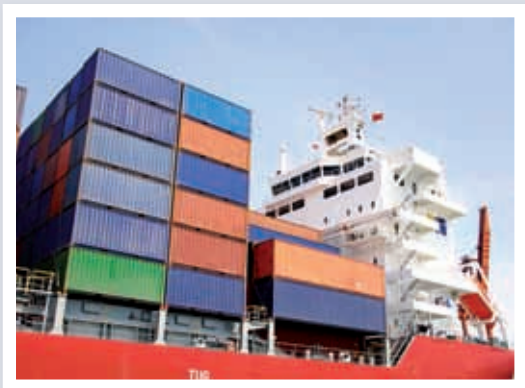
Merci al sicuro, autisti a riposo e tanto risparmio.  
Alla velocità ci pensiamo noi

Scopri la carta vincente!

**drive**  
**CODE**

Richiedi la carta Grimaldi Lines.  
subito sconti del 40% su tutti i servizi a bordo

INFO & PRENOTAZIONI +39 081.496.777 \ cargo@grimaldi.napoli.it  
<http://cargo.grimaldi-lines.com>



già leader nell'Unione per il trasporto marittimo di merci a corto raggio nel Mediterraneo e, sotto il profilo dell'offerta, gli armatori hanno investito molto in questo segmento, rendendo quella italiana la prima flotta al mondo di traghetti Ro-Ro. Inoltre, la rete delle "autostrade del mare" offre un numero consistente di relazioni nazionali che collegano l'Italia al centro e al nord per proseguire verso l'Europa continentale; a queste si stanno sempre più aggiungendo relazioni internazionali in particolare verso i Balcani e verso la sponda nord dell'Africa, nell'ottica di agevolare la scelta europea di favorire il processo d'integrazione euromediterranea sia economico-commerciale sia politico-culturale.

**Le lacune.** Le opportunità di sviluppo per la nostra portualità, in termini sia di shortsea sia di deep sea (ad esempio, rappresentare finalmente quella "favoleggiata" piattaforma sudeuropea per i traffici con il Far East) possono essere concretizzate soltanto se si supereranno tutti i vincoli, infrastrutturali e gestionali, che caratterizzano i nostri porti e, più in generale, il nostro sistema logistico nazionale e che configurano il "rischio marginalizzazione" al quale in precedenza si faceva riferimento. La ricerca sottolinea a tale proposito: "Occorre rendere fluido, efficiente ed efficace il processo logistico, riducendo i tempi per il passaggio delle merci dai porti ai centri di produzione e di consumo. Occorre snellire i vincoli burocratici e procedurali connessi alle operazioni portuali... Occorre affrontare la debolezza principale dell'Italia che concerne l'assetto del settore logistico, che non risponde ancora a una visione di sistema né con riferimento ai soli porti né con riferimento alle connessioni con le altre infrastrutture. In sostanza, ciò che veramente distingue l'Italia dagli altri paesi europei riguarda gli aspetti relativi all'organizzazione territoriale e gestionale dell'offerta e della governance: le reti, che sono alla base dell'esercizio dell'intermodalità nella program-

mazione degli investimenti e della definizione delle priorità, seguono percorsi ancora troppo autonomi e non soggetti a processi anche solo di coordinamento... Le difficoltà che rallentano lo sviluppo di un sistema logistico efficiente ed efficace e che allo stesso tempo rendono più complesse le operazioni finanziarie inerenti il settore sono la poca chiarezza del quadro normativo a livello nazionale/locale e le difficoltà intermodali".

In particolare per quanto riguarda i porti nazionali, secondo la ricerca, questi sono i "gap" che li contraddistinguono, divisi in quattro ambiti:

- 1) gap burocratico:** burocrazia lenta e farraginoso; carenza di coordinamento tra gli organi di controllo;
- 2) gap infrastrutturale:** necessità di adeguamento delle infrastrutture portuali; scarsa presenza di aree logistiche; carenza di interconnessioni intermodali; scarso ricorso all'utilizzo della ferrovia;
- 3) gap normativo:** revisione della legge 84/94; riconoscimento della piena autonomia finanziaria; semplificazione delle norme riguardanti i dragaggi; rendere strutturali tali misure;
- 4) gap organizzativo:** carenza di coordinamento tra porti; necessità di una cabina di regia; frammentazione del processo decisionale tra i vari livelli istituzionali.

Sommando tutti questi aspetti, dalle problematiche di carattere amministrativo alla "volatizzazione" della ferrovia, alla mancanza di qualsiasi tipo di priorità e di programmazione, si comprende come sia critica la situazione. Così commenta la ricerca: "Affinché il settore dello shipping possa contribuire di nuovo in maniera rilevante alla crescita dell'economia nazionale, occorre soprattutto, nell'ambito di una visione strategica generale, ridefinire le linee di governance del comparto (ridefinizione tanto più necessaria alla luce dei mutamenti intervenuti negli scenari di mercato) che si traducano in concreti strumenti di sostegno alla ripresa del suo sviluppo. È necessario lavorare in modo programmatico per disegnare una crescita effettiva del settore, definire in maniera chiara e univoca una politica nazionale di sostegno, volta a rimuovere i fattori frenanti e a riconoscere quanto sia rilevante sostenere il settore dello shipping per continuare a creare opportunità di sviluppo e rafforzare il suo ruolo nel contesto internazionale". Un ragionamento del tutto condivisibile, ma che desta qualche preoccupazione quando sottolinea che serve "una chiara e univoca politica nazionale...". Qualcuno l'ha mai vista? ■



IL NUOVO PORTALE DI FILIERA IN

## CLOUD COLLABORATION

Nella filiera GDO, il "booking dinamico degli slot" consente di abbattere i tempi di attesa allo scarico nei CeDi: il 98% dei mezzi entra in 15 minuti!

Retailers CeDi Fornitori Op. Logist.

8 24 850 400



SOLUZIONE ON DEMAND

PIATTAFORMA WEB

PORTALE "MOLTI A MOLTI"

STRUTTURA MULTI-CANALE

[WWW.GRUPPOTESI.COM/TC1](http://WWW.GRUPPOTESI.COM/TC1)

OLTRE  
250  
CASI DI  
SUCCESSO



## NET SUPPLY

Ridurre i costi grazie alla gestione collaborativa della filiera di fornitura

NET SUPPLY è la soluzione web pensata per supportare le aziende e i loro fornitori nella gestione dell'intero ciclo di acquisto, dalla negoziazione all'esecuzione dell'ordine.

Un sistema strutturato di comunicazione, scambio dati e documenti, che colloquia in modo integrato con l'ERP societario.

NET SUPPLY è composto da due moduli complementari: **Procurement** per la fase di contrattualizzazione con i fornitori ed **Execution**, focalizzato sull'esecuzione dell'ordine.

**SUPPLIERS QUALIFICATION**

**BID MANAGEMENT**

**AGREEMENT**

**PRICE LISTS MANAGEMENT**

**REQUEST FOR PURCHASE**

**ORDER MANAGEMENT**

**ASN & GOODS RECEIVING**

**PRE-INVOICING**

**PERFORMANCE & KPI**

[WWW.GRUPPOTESI.COM/NETSUPPLY](http://WWW.GRUPPOTESI.COM/NETSUPPLY)



## NET MOVER

Controllare, gestire e ottimizzare costi e performance di trasporto

NET MOVER è la soluzione web che permette all'azienda di creare valore aggiunto gestendo e monitorando tutti gli elementi relativi ai trasporti: costi, vettori, planning.

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

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

**CONTROLLO AUTOMATICO FATTURE**

**PERFORMANCE/KPI E T&T**

**GESTIONE IMPORT**

**INTEGRAZIONE CORRIERI/SPEDIZIONIERI**

**BOOKING SLOT CARICO/SCARICO**

**ARRIVO MEZZI E PARCHEGGI**

**ANALISI IMPATTO CO<sub>2</sub>**

[WWW.GRUPPOTESI.COM/NETMOVER](http://WWW.GRUPPOTESI.COM/NETMOVER)

## Camere di commercio: parte la ristrutturazione

In un incontro Confindustria-Unioncamere, i rispettivi presidenti, Giorgio Squinzi e Ferruccio Dardanello, hanno concordato di portare avanti il processo di riorganizzazione del sistema camerale (appena approvato all'unanimità dall'assemblea dei presidenti delle camere di commercio) che ridisegna, fra l'altro, l'organizzazione territoriale con la ridefinizione e l'accorpamento delle funzioni. In particolare, i due presidenti hanno concordato sulla necessità di concentrare l'impegno del sistema camerale su tre priorità: semplificazione, internazionalizzazione e accesso al credito.



Giorgio Squinzi, presidente della Confindustria, e di Ferruccio Dardanello, presidente Unioncamere



Squinzi ha sottolineato: "La Confindustria sostiene da tempo la necessità di riforme incisive della pubblica amministrazione per un recupero di competitività del 'sistema paese' e di quello produttivo. In questa ottica, anche la rete camerale deve avviare una revisione organizzativa: i modelli e i processi dovranno essere flessibili e a geometria variabile nel rispetto delle specificità, delle esigenze delle comunità imprenditoriali e delle logiche del processo di spending review di cui oggi il paese non può fare a meno. La Confindustria ha già avviato al suo interno un percorso specifico che coniuga la revisione organizzativa con il cambiamento del contesto esterno. È quindi molto probabile l'approdo a un sistema elastico, che vedrà l'organizzazione territoriale della Confederazione modellarsi in modo autonomo rispetto alle nuove circoscrizioni amministrative provinciali e ai modelli di integrazione delle camere di commercio". "La posizione espressa dal vertice dell'associazione degli industriali italiani - ha aggiunto Dardanello - mi conforta sulla necessità di procedere con convinzione sulla strada intrapresa dal sistema delle camere di commercio, da tempo impegnate per ammodernare e rendere la pubblica amministrazione amica delle imprese". La proposta avanzata dai presi-



Un momento dell'incontro a Novara tra la Uir e l'Uic

denti delle camere di commercio persegue una razionalizzazione del sistema che lo renda più efficiente, un contenimento dei costi attraverso economie di scala, la ridefinizione delle circoscrizioni territoriali di competenza con il criterio dell'equilibrio economico, garantendo al tempo stesso un'adeguata diffusione, in modo da salvaguardare la vicinanza funzionale al tessuto imprenditoriale.

## All'interporto Cim di Novara incontro tra la Uir e l'Uic

L'Unione interporti riuniti-Uir ha ufficialmente aperto, in un incontro tenutosi presso l'interporto Cim di Novara, la collaborazione con l'Union Internationale des Chemins de Fer-Uic. L'incontro ha approfondito gli aspetti più significativi del trasporto combinato. In questo senso la scelta del Cim di Novara, come sede dell'incontro, è stata ottimale, dato l'elevato livello sia delle performance dell'interporto sia delle sue dotazioni infrastrutturali ferroviarie e terminalistiche. La "logistica ferroviaria" è stata una delle linee guida dell'incontro, sulla quale si baserà anche in futuro il lavoro comune delle due Unioni. Gli interporti italiani, date le loro strutture e la loro storia, possono rappresentare a livello internazionale un rilevante strumento di osservazione e di analisi. "È una collaborazione importante - ha detto Alessandro Ricci, presidente della Uir - che qualifica ancor più il ruolo degli interporti nell'insieme del trasporto ferroviario europeo e che noi porteremo avanti con l'obiettivo di contribuire sempre più a un trasporto multimodale sostenibile da un punto di vista ambientale". Per la delegazione dell'Uic, erano presenti Eric Lambert e Sandra Géhenot, rispettivamente presidente e segretaria generale del settore Groupment Transport Combiné-Gtc.

## La nautica italiana in forze al Mets di Amsterdam

Al Mets, Marine Equipment Trade Show, di Amsterdam, il più importante salone europeo riservato agli operatori del settore



accessori per la nautica da diporto, svoltosi dal 13 al 15 novembre, hanno partecipato 82 aziende italiane, riunite nelle collettive organizzate da Ucina e suddivise tra il Padiglione Italia e quello dedicato ai superyacht (in quest'ultima sezione le nostre aziende rappresentate erano cinque). Ha partecipato all'organizzazione delle collettive anche il Rina in qualità di partner tecnico. L'Ucina è stata anche presente con uno stand di

rappresentanza. Complessivamente, le aziende italiane presenti all'appuntamento olandese, comprese quelle riunite nelle collettive, sono state duecento, ossia il gruppo straniero di espositori più numeroso. Ciò testimonia l'importante ruolo svolto dalla nostra industria a livello mondiale in questo settore. Infine, quattro aziende italiane (Navionis, Osculati, Seasmart, Versani&Dalmonte) sono state selezionate per partecipare al Dame Award 2012, il concorso per il miglior prodotto di design esposto al salone.

## Le scuole romane per l'ambiente

L'associazione Reloader, Reverse Logistics and Development of Environment Research, ha organizzato, in occasione della "Settimana europea per la riduzione dei rifiuti" (17-25 novembre) tre eventi, coinvolgendo scuole della provincia di Roma. L'iniziativa si è svolta in collaborazione con il liceo scientifico >

**VANDERLANDE**  
INDUSTRIES



↙  
**L'EFFICIENZA CHE DESIDERI DA UN SISTEMA DI PICKING.**

Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

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



Majorana di Roma e gli istituti Ilaria Alpi di Ladispoli e Guido Pi-tocco di Castelnuovo di Porto. L'obiettivo è stato di costituire una prima aggregazione di scuole per trasferire agli allievi le co-noscenze in materia di ri-fiuti e stimolare comporta-menti tesi alla loro riduzio-ne, al riciclo e alla preven-zione verso un indiscrimi-nato abbandono, in parti-colare per quanto riguar-da rifiuti elettrici ed elet-tronici. Un altro obiettivo è che gli allievi delle scuole elementari, medie e supe-riori diventino "ambasciatori" presso le famiglie e la popolazio-ne per diffondere un messag-gio di tutela dell'ambiente, in primo luogo nella dimensione urbana. Gli eventi si sono svolti con l'at-tiva partecipazione dei comuni di Ladispoli e Castelnuovo di Porto, di studenti, docenti e cittadini. Ha partecipato anche il consorzio Ecolamp, che ha promosso non solo la raccolta dei prodotti Raee più grandi, ma anche quella di lampadine e altre sorgenti luminose. L'iniziativa, infine, è stata il naturale prosie-guo del progetto "Un quartiere per l'ambiente, l'esempio viene dalle scuole", organizzato da Reloader nel 2011 presso l'istituto Majorana e candidato per un premio europeo.

## Calano gli incidenti stradali e il numero delle vittime

Nel 2011, secondo il rapporto Automobile Club d'Italia e Istat, nel nostro paese sono stati rilevati 205.638 incidenti stradali con lesioni a persone. Il numero dei morti (entro il 30° giorno dall'incidente) è stato di 3.860, mentre quello dei feriti è ammontato a 292.019. Rispetto all'anno precedente, si è riscontrata una

diminuzione sia del numero degli incidenti (meno 2,7%) sia di quello dei feriti (meno 3,5%) sia di quello delle vittime (meno 5,6%). Quindi, l'Italia sta migliorando sul versante della mortalità

procurata da incidenti stradali. Ma occorre fare di più. L'Onu, nel 2010, ha proclamato un nuovo decennio di iniziative per la sicurezza stradale in maniera da ridurre il numero dei decessi procurato da incidenti. In primo luogo, la decisione delle Nazioni Unite è scaturita dall'impressionante

numero di giovani che muoiono sulle strade. Un numero che fa della strada una minaccia ancora più grave e letale dell'aids. Anche la commissione europea si è mossa su questa linea, fissando per il 2010 l'obiettivo di ridurre il numero delle vittime del 50% rispetto a quello raggiunto nel 2001. L'Italia si è avvicinata a questo traguardo, arrivando nel 2011 a una riduzione del 45,6%, cifra che è migliore del valore medio europeo (44,5%).



### I PAESI PIÙ "VIRTUOSI" (rapporto vittime 2001-2011)

Lettonia	- 67,9%
Spagna	- 62,7%
Lituania	- 57,9%
Irlanda	- 54,7%
Portogallo	- 53,0%
Lussemburgo	- 52,9%
Francia	- 51,4%
Slovenia	- 49,3%
Estonia	- 49,2%
Danimarca	- 48,7%

In Italia, le strade più pericolose si sono dimostrate anche nel 2011 quelle extraurbane (escluse le autostrade) che hanno visto 37.608 incidenti, con 60.503 feriti e 1.778 morti, il 18,3%, il 20,7% e il 46,1% dei rispettivi totali. Sulle autostrade, sono in flessione sul 2010 sia gli incidenti con lesioni (meno 8,9%) sia di conseguenza il numero dei feriti e delle vittime, con un calo di oltre il 10%. Da sottolineare che sulle autostrade la tendenza alla diminuzione degli incidenti con lesioni è iniziata nel 2008 (con un picco nel 2009, che ha visto scendere il numero dei morti sull'anno precedente del 22,6%). Molto probabilmente ciò è dovuto al diffondersi del sistema di controllo "Tu-



tor" sulla velocità. Un altro fenomeno da registrare è il perdurare delle "stragi" del venerdì e sabato notte: nel 2011, hanno fatto segnare 421 morti (224 solo il sabato) contro i 563 di tutte le notti degli altri giorni della settimana. Per quanto riguarda i veicoli pesanti, nel 2011, sono stati coinvolti per il 6,8% degli incidenti con lesioni, con il 5,6% dei morti e il 3,3% dei feriti. L'indice di mortalità per gli autocarri è rimasto invariato rispetto al 2010.

## Incontro Italia-Russia

Presso l'interporto Marche di Jesi, in provincia di Ancona, nell'ambito della XXI Task force Italia-Russia, forum promosso dai ministeri dello Sviluppo economico dei due paesi, si è tenuto un tavolo dedicato alla logistica e ai trasporti. L'obiettivo del forum (che nel complesso ha previsto cinque tavoli tematici) è di intensificare i rapporti di collaborazione tra le pic-

cole-medie imprese italiane e russe, estendendone la presenza sui reciproci mercati. Il tavolo sulla logistica e sui trasporti è stato coordinato da Alessandro Ricci, presidente dell'Unione interporti riuniti-Uir. L'intento era quello di presentare progetti da sviluppare, eventualmente, in partnership. Sono intervenuti, inoltre, da parte italiana, l'agenzia delle dogane, l'aeroporto di Ancona Falconara, l'interporto Marche e quello di Bologna, l'università dell'Aquila. Da parte russa, hanno preso la parola rappresentanti delle regioni della Carelia e di Kaluga. Nel corso dell'iniziativa, che nel suo complesso ha registrato una presenza significativa di cinquanta operatori, sono stati svolti anche incontri bilaterali e di approfondimento. "L'Italia ha bisogno di questi momenti di confronto, nei quali sviluppare opportunità di cooperazione o consolidare relazioni già esistenti, soprattutto con un paese come la Russia con il quale l'Italia ha un interscambio commerciale di circa 27 miliardi di euro", ha commentato Ricci. ■

 **TimoCom** Il trasporto del futuro!

### Caricatori, spedizionieri e trasportatori in un'unica piattaforma



- Ogni giorno fino a 300.000 carichi e mezzi disponibili
- Assegnazione di grandi commesse di trasporto in tutta Europa
- Pubblicazione tender di trasporto e invio offerte
- 30.000 fornitori di servizi verificati
- Periodo di prova gratuito

**NOVITÀ**  
La più grande borsa  
di magazzinaggio in  
Europa 😊

Ulteriori informazioni allo 008000 8466266.

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

## Il gruppo Arcese sviluppa il settore Fashion

Il gruppo Arcese si sta impegnando per rafforzare ulteriormente i servizi specifici per il settore Fashion. Volontà espressa in occasione del convegno Pambianco, uno dei principali eventi nel settore della moda, giunto quest'anno al suo 17° appuntamento con il titolo "A tutta forza verso l'estero. Strategie e strumenti per accelerare lo sviluppo nei mercati internazionali". Arcese è stato anche partner del convegno, che si è svolto a Milano nei primi giorni di novembre.

La creazione di una divisione interna ad Arcese dedicata esclusivamente alla consulenza, gestione e ottimizzazione del Fashion Business dimostra la costante presenza del gruppo accanto al cliente lungo tutta la filiera, dalla gestione della materia prima e degli accessori fino alla consegna nel punto vendita all'ora stabilita su scala globale. Il gruppo, infatti, si avvale di un network consolidato di corrispondenti e partner commerciali e tramite Ventana Serra, azienda del gruppo specializzata nelle spedizioni via aerea e marittima, è presente in tutto il mondo. "Da anni affianchiamo le aziende del settore Fashion portando il made in Italy in tutto il mondo. Oggi, collaborando come sponsor al convegno Pambianco, vogliamo affermarci ancor più come un partner innovativo e davvero strategico per questo settore, grazie anche al nostro approccio davvero tailor made", ha sottolineato Matteo Arcese, che ha aggiunto "il tema al centro del convegno di quest'anno è per noi fondamentale: siamo un operatore internazionale, ma con dimensioni e caratteristiche tali da poter affiancare non solo le grandi multinazionali, ma anche le aziende che intendono affrontare il delicato processo di internazionalizzazione e che cercano un servizio mirato".



*Il gruppo Arcese consegna merci in tutto il mondo via stradale, aerea e marittima*

"Offriamo vendita e noleggio di carrelli elevatori, scaffalature, spazzatrici, lavasciuga, tunnel autoportanti, bocche di carico, portoni industriali e tutto quanto ancora può essere utile alle aziende nostre clienti", spiegano i titolari Antonio e Pietro Vitiello, a dimostrazione che l'impegno nel settore è di vasto respiro. "Nostra caratteristica - aggiungono - è la flessibilità: serviamo clienti con dimensioni molto diverse fra loro, dalle piccole attività artigianali alle grandi realtà industriali". Una di queste ultime è Degrocar, importatore ufficiale per l'Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori. La collaborazione, nata di recente, sta dando buoni risultati e sta dando risposte all'obiettivo di Degrocar di aumentare la propria presenza nel Mezzogiorno. "È stata una scelta per noi importante - commentano i Vitiello - frutto della necessità di trovare partner capaci di adeguarsi a un mercato in continuo cambiamento. In una congiuntura sfavorevole come l'attuale, la nostra mission rimane quella di saper orientare il cliente, guidarlo nella scelta di soluzioni flessibili, studiate ad hoc. Una linea condivisa da Degrocar". Da parte sua, il direttore commerciale di Degrocar, Roi De Ruijter, sottolinea: "Consolidarsi con realtà già avviate, che conoscono il territorio, è per noi un ottimo risultato. La crisi finirà e la nostra presenza, a quel punto, sarà capillare".

## Logcenter, un dealer di riferimento per Degrocar

La Logcenter di Carinaro, in provincia di Caserta, è sul mercato da oltre trent'anni come partner nelle soluzioni logistiche di magazzino. Infatti, con l'obiettivo di ottimizzare le attività di carico e scarico e di stoccaggio per mezzo di sistemi automatici, ha nella logistica uno dei suoi punti di forza nel rapporto con i clienti.

## Sensori senza fili all'interporto di Torino

L'interporto di Torino, grazie a una collaborazione con il Politecnico del capoluogo piemontese, sta sperimentando sensori senza fili, installati all'interno della propria pavimentazione stradale, per controllare i flussi di traffico. Questa tecnologia, presentata

al congresso mondiale dell'ITS svoltosi a Vienna, presenta notevoli vantaggi: sensori e ripetitori senza collegamento elettrico, access point predisposti con un unico cablaggio sia per la configurazione sia per l'alimentazione, una rimozione agevole in caso di rifacimento del manto stradale. "Questi sensori possono essere di aiuto per le amministrazioni delle grandi aree metropolitane da tempo alla ricerca di soluzioni capaci di rispondere ai problemi legati al traffico. Soluzioni difficili da trovare senza un'approfondita, seria e precisa analisi e conoscenza dei flussi veicolari che quotidianamente interessano le aree urbane. Per quanto direttamente ci riguarda, siamo certi che i sensori ci forniranno indicazioni utili per ottimizzare i processi distributivi e favorire una logistica sostenibile", ha sottolineato la presidente dell'interporto Daniela Ruffino.

## Nuovi conduttori al Logistics Park di Rolo

Panattoni Europe, che si occupa dello sviluppo del Logi-

stics Park di Rolo, ha firmato un contratto di locazione, relativo all'unità F2, con il conduttore Organizzazione Distribuzione Supermercati-Ods. Si è trattato dell'ultima unità ancora disponibile del primo immobile realizzato nel parco logistico, già in precedenza affittata. L'unità misura 10 mila metri quadrati, di cui circa 80 sono destinati a uffici e accessori e 100 a carica batteria, il resto è adibito a magazzini. Ods si occupa dell'importazione e della produzione di giocattoli che distribuisce a varie catene di supermercati. La firma è giunta a una settimana dalla sottoscrizione di un altro contratto con la società Covidien Italia, che lavora nel settore dei dispositivi medici ed elettromedicali. Panattoni Europe, in un comunicato, ha espresso soddisfazione per questo risultato "che ha permesso di arricchire il parco conduttori con due società profondamente diverse, ma allo stesso tempo solide e affidabili". Inoltre, la firma è giunta prima che negli immobili si registrasse "una reale vacancy, in quanto i nuovi conduttori sono stati individuati prima ancora della scadenza del precedente contratto di locazione". ■

## SOLUZIONI MODULARI STRAORDINARIE



La nuova generazione  
è molto più ampia

Segnaliamo le nuove linee di  
stampanti portatili e industriali  
del 2012

La scelta giusta per altre  
straordinarie opportunità  
di vendita.

## Grazie alla nuova generazione di stampanti desktop Intermec

Operatività più rapida, intelligente e produttiva con le nuove stampanti di etichette desktop Intermec, progettate con i clienti per i clienti. I modelli PC23d, PC43d e PC43t stabiliscono un nuovo standard nel panorama delle stampanti di etichette desktop. Offrono una vasta scelta di opzioni modulari e installabili dall'utente. Questa innovazione permette ai clienti di creare la configurazione che meglio si adatta alle loro esigenze.

Robuste, compatte e adattabili, queste stampanti sono ideali in una vasta gamma di ambienti, tra cui trasporti, vendita al dettaglio, assistenza sanitaria, produzione e magazzino.

Progettata con i clienti per i clienti, la serie PC, dal prezzo accessibile, è la scelta migliore per le applicazioni di etichettatura a bassa intensità.

Scoprite su [www.intermec.it](http://www.intermec.it)

O contattaci allo 00800 44 88 88 44



**Intermec**

# Successo Vanderlande: si chiama automazione

L'azienda olandese, quest'anno con un fatturato record, ai primi posti nel mondo nel fornire processi automatizzati per magazzini.

di **Valerio Di Velo**



**STEFANO CAVEZZALE**

**V**anderlande Industries, multinazionale posseduta oggi da un fondo tecnologico olandese, con sede a Veghel, città del sud dell'Olanda, con alle spalle una lunga storia, essendo stata fondata oltre sessant'anni fa, è un ottimo "indicatore" su come sta evolvendo il mercato della logistica nel mondo. Lo è perché è presente in Europa, nelle Americhe, in Asia, e perché è specializzata in tre ambiti rilevanti e indicativi sul fronte complessivo della "mobilità": impianti di smistamento bagagli negli aeroporti (settore nel quale è prima al mondo), impianti automatizzati per magazzini logistici e impianti per corrieri espressi (in questi ultimi due settori è nelle prime posizioni mondiali nei rispettivi mercati). Conta complessivamente su

2.500 dipendenti e ha registrato negli ultimi tre anni mediamente un fatturato stabile intorno ai 600 milioni di euro. Un dato interessante è che quest'anno si sta avviando al miglior risultato di sempre, ossia si avvia verso un "record". Quindi, in casa Vanderlande l'argomento centrale non è la crisi, ma la crescita. Su questo tema, c'intrattiamo con Stefano Cavezzale, Manager Italian Branch dell'azienda.

**VANDERLANDE STA "SALTANDO" L'OSTACOLO CRISI, CHE INVECE IN QUASI TUTTE LE AZIENDE ITALIANE SI ERGE ANCORA MINACCIOSO. A COSA SI DEVE ASCRIVERE QUESTO IMPORTANTE SUCCESSO?**

■ Credo che ci siano diverse ragioni. Una è interna. Penso che la nostra caratteristica di essere un'azienda giovane, fatta e gestita da giovani, combattiva, fortemente tesa sull'innovazione, che investe molto in ricerca&sviluppo sia importante, sia un fattore di successo. Inoltre, il fatto di lavorare su tre settori di mercato diversi uno dall'altro e assolutamente indipendenti permetta migliori performance d'"insieme", se cala un settore, generalmente si recupera su un altro. Infine, per quanto riguarda in particolare il lavoro sui magazzini automatizzati per le merci, il nostro successo, oltre che dalla qualità del prodotto, dipende anche dall'evoluzione dei diversi mercati.

**APPROFONDIAMO QUESTO PUNTO. COME SI ARTICOLA IL MERCATO INTERNAZIONALE DELLA LOGISTICA, IN PARTICOLARE PER I MAGAZZINI, RISPETTO AL NOSTRO, CHE APPARE PERICOLOSAMENTE FERMO?**

■ In diversi paesi il mercato è ripartito bene. Ad esempio, negli Stati Uniti, dove si registrano sui magazzini investimenti importanti ormai già da diversi mesi. In Europa, in un mercato trainato dalla Germania, si stanno vedendo punte rilevanti nei paesi dell'est, che nel settore si stanno muovendo in modo molto veloce e avanzato tecnologicamente. È interessante sottolineare che stiamo parlando di paesi dove il costo della manodopera è ancora basso, quindi non ci sarebbe, diciamo, "urgenza" di spingere sull'automazione. Eppure lo stanno facendo. Ciò vuol dire che stanno anticipando in maniera corretta quello che sarà il futuro e stanno lavorando per essere sempre più competitivi. Nel sud Europa, mi riferisco in particolare alla Spagna e all'Italia, la situazione è molto diversa, purtroppo in senso negativo. Il mercato è fermo e se si fa un progetto per un impianto, parlo sempre di magazzini automatizzati, che sono il nostro core business - quelli manuali sono per noi un corollario -, è di dimensioni piccole, con un finanziamento assai più modesto rispetto, ad esempio, a quello richiesto dai progetti che si fanno nel resto d'Europa. In Italia, si respira un clima di forte incer-



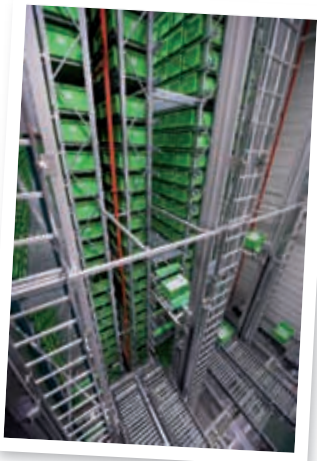
tezza e le aziende pagano anche lo scotto della difficoltà di accedere al credito.

## LA VOSTRA AZIENDA COME SI STA MUOVENDO IN QUESTE DIFFICOLTÀ DEL MERCATO ITALIANO?

■ Da parte nostra, ad oggi, nel mondo, abbiamo realizzato più di mille impianti per la distribuzione dei beni. Abbiamo, perciò, accumulato un'esperienza maturata in tante situazioni diverse, affrontando ogni tipo di problematica che abbiamo risolto. Siamo, quindi, in grado di suggerire le più appropriate soluzioni. Inoltre, il nostro modo di lavorare è di creare rapporti di

lungo termine con i clienti, costruendo nel tempo un rapporto di partnership. Da un punto di vista tecnologico, offriamo per la gestione del magazzino soluzioni altamente automatizzate, basate sulla nostra famiglia di miniload e shuttle Quickstore e sulla nostra famiglia di stazioni di picking Pick@Ease, che consentono un ottimale utilizzo dei volumi e delle superfici del magazzino, conducono a notevoli risparmi di manodopera, assicurano minimi livelli di errore nella preparazione degli ordini, permettono una grande velocità nel raggiungere le merci stoccate, realizzando una soluzione ideale specialmente per quelle aziende che hanno bisogno di ricorrere con frequenza ai prodotti di magazzino. In altre parole aumentano notevolmente l'efficienza dei processi di evasione degli ordini. Sulla base di tutto ciò, lavoriamo anche in Italia per elaborare con i clienti progetti di

medio-lungo periodo, che sono quelli su cui si costruisce il futuro. Su questo versante troviamo difficoltà, nonostante nel nostro paese esistano molti imprenditori che sanno fare il proprio mestiere, anche con la mentalità giusta. Fanno fatica, ma "fanno", questo è un dato positivo. Però, data la critica, precaria situa-



zione del paese, tendono a guardare più all'immediato, all'oggi piuttosto che al domani. In Italia, si può dire che attualmente si navighi a vista, non sulla base di una rotta che abbia punti di arrivo di lunga gittata. Questo, invece, come prima dicevo, sta avvenendo in altri paesi europei.

## TALE DIFFERENZA, ANDANDO AVANTI COSÌ, NON PUÒ SCAVARE UN GAP PERICOLOSO PER IL NOSTRO SISTEMA INDUSTRIALE, CHE COMUNQUE È SEMPRE IL SECONDO D'EUROPA?

■ Credo che si stia correndo questo rischio. Se parliamo d'industria, penso che, oggi, in un mondo governato dalla globalizzazione, in cui necessariamente occorre confrontarsi con le aziende estere, entri in ballo pesantemente la questione delle dimensioni aziendali. In Italia, per tanto tempo abbiamo considerato validi modelli di azienda tutti basati sulla flessibilità e sulla conduzione familiare, il "piccolo è bello". Probabilmente un tempo era così,

non lo è più oggi. Oggi è un lato debole, che porta tante nostre aziende a essere vasi di coccio, che non reggono l'urto della concorrenza. Rischiamo di salvare solo le "eccellenze", ma di perdere tanto dell'attuale tessuto economico-sociale-industriale. Occorre un cambiamento sul piano culturale e anche un diverso atteggiamento delle istituzioni sul futuro del nostro sistema produttivo. Basti pensare alle differenze esistenti tra l'apparato burocratico italiano, una vera "barriera" allo sviluppo, e quello di altri paesi europei nostri concorrenti o al tema dell'insufficienza delle nostre infrastrutture.

## È UNA SITUAZIONE CHE RISCONTRA ANCHE A LIVELLO LOGISTICO?

■ Sappiamo bene che questo è un settore che in Italia è sempre stato sottovalutato. Fatto che ha limitato pesantemente l'efficienza del sistema della mobilità delle merci. È un settore da noi in ritardo. Anche su questo piano il resto del mondo sta "correndo" e noi "camminiamo". Ad esempio, in Italia, ancora ci sono passaggi intermedi nel processo di rifornimento degli scaffali di un supermercato, all'estero non avviene, il supermercato non fa più stock: viene rifornito direttamente, anche più volte al giorno, per i prodotti che servono. In Italia, il pallet ha ancora un ruolo fondamentale, si può dire che "fa da padrone". Questo perché abbiamo processi arretrati. Una situazione complessivamente preoccupante. Se non ci adeguiamo subito, quando si supererà la crisi e si avrà la tanto attesa "ripresa", noi partiremo da posizioni arretrate, rischiando di perdere ulteriori colpi sotto la concorrenza estera. E Van-

derlande ha proprio la "mission" di migliorare i processi logistici dei clienti tramite l'implementazione di sistemi automatizzati, in modo da aumentare i vantaggi competitivi sul mercato. ■



# Le schede carburante

di Franco De Renzo

**È** bene ricordare che tutte le spese sostenute dall'imprenditore e dal professionista sono fiscalmente deducibili tenendo presenti alcune regole. L'art. 109 del Tuir, al comma 1, prevede che: "I ricavi, le spese e gli altri componenti positivi e negativi, per i quali le precedenti norme della presente Sezione non dispongono diversamente, concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza; tuttavia i ricavi, le spese e gli altri componenti di cui all'esercizio di competenza non sia ancora certa l'esistenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare, concorrono a formarlo nell'esercizio in cui si verificano tali condizioni". Al comma 4, è previsto che: "Le spese e gli altri componenti negativi non sono ammessi in deduzione se e nella misura in cui non risultano imputati al conto economico relativo all'esercizio di competenza". Il comma 5 precisa che: "Le spese e gli altri componenti negativi diversi dagli interessi passivi, tranne gli oneri fiscali, contributivi e di utilità sociale, sono deducibili se e nella misura in cui si riferiscono ad attività o beni da cui derivano ricavi o altri proventi che concorrono a formare il reddito o che non vi concorrono in quanto esclusi...". È opportuno tenere presente che per la corretta imputazione dei costi e dei ricavi è indispensabile considerare sempre i principi di competenza, di certezza e di oggettiva determinazione.

Il sindacato nazionale agenti di assicurazioni il 26 ottobre 2012 ha emanato la nota n. 183 che è indispensabile valutare attentamente per evitare maggiori problemi a coloro che utilizzano mezzi di locomozione per la propria attività. La norma vigente non richiama espressamente quanto, invece, le commissioni tributarie, la giurisprudenza, l'agenzia delle entrate e la Cassazione applicano.

- La Cassazione, con la sentenza 21769 del 9.11.2005 (confermata dalla sentenza n. 19820 del 18.07.2008), ha precisato che è necessario trascrivere il numero della targa a garanzia dell'identità di ciascun veicolo rifornito e l'effettiva riferibilità del costo all'attività dell'impresa.
- La Cassazione, sentenza 21941 del 19.10.2007, ha stabilito che per detrarre l'Iva sui carburanti acquistati, sono necessarie la presenza del timbro e della firma di convalida sulla scheda carburante. In caso di mancanza, la scheda carburante non è in grado di assolvere alle finalità previste dalla

normativa e, quindi, l'eventuale detrazione dell'Iva deve essere negata.

- La commissione tributaria provinciale di Reggio Emilia, il 9.01.2011, ha ritenuto valido l'operato dell'agenzia delle entrate, affermando che la scheda carburante priva del numero dei chilometri percorsi alla fine del mese o del trimestre, comporta l'indeducibilità del relativo costo. Allo stesso modo si è espressa la Cassazione con la sentenza n. 3947 del 18.02.2011.
- La Cassazione, sentenza n. 912 del 13.01.2012, si è espressa su una pratica con consumi di carburanti superiori al dovuto, precisando che il contribuente che registra schede carburanti "gonfiate" al fine di evadere le imposte sui redditi e l'Iva, è penalmente responsabile per il reato di dichiarazione fraudolenta (che comporta la reclusione da 18 mesi a 6 anni).

L'art. 11 del dl n. 201/2011 deve essere tenuto presente anche dal commercialista, perché non deve mai sostituirsi al cliente

nel completare schede di acquisto prima della registrazione. La legge, infatti, assimila la produzione di documenti falsi, ovvero, le risposte non veritiere all'amministrazione finanziaria, ai casi di falsità nelle autocertificazioni. In un caso del genere, si potrebbe incorrere in due condotte penalmente perseguibili: esibizione o trasmissione di atti o documenti falsi e comunicazione di dati e notizie



non rispondenti al vero. Nel primo caso, chi emette o utilizza fatture per operazioni inesistenti risponde del nuovo reato per il solo fatto di averle esibite e/o trasmesse all'amministrazione finanziaria. Quindi, chiunque rilascia dichiarazioni non vere, forma atti falsi o ne fa uso, è punito ai sensi del codice penale e delle leggi speciali in materia. E, nella maggior parte dei casi, trattandosi di ipotesi di falsità, punite con la reclusione, al massimo fino a tre anni. A maggior ragione, si sottolinea l'importanza di porre la massima attenzione anche nel predisporre e registrare le schede, per evitare problemi molto gravi.

Queste considerazioni, poi, devono essere ulteriormente valutate al fine di ottenere le adeguate imputazioni fiscali, perché non sempre il costo dei carburanti e dei relativi mezzi di locomozione è interamente deducibile. ■

# AutoStore, finalmente una soluzione di picking semplice e flessibile!

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

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



## VOUOI SAPERNE DI PIÙ?

Inquadra il QR Code con il tuo Smartphone e guarda il video o visita la nostra pagina di You Tube.



adrcconsulting.net

### QUICK MOVE



### TORNADO



### AUTOSTORE



### SMART CARRIER



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

swisslog

# Applicazione della legge Biagi

di Marco Lenti e Martino Sternai\*

**A**ccade spesso negli ultimi tempi che i dipendenti di aziende di trasporto in difficoltà richiedano ai committenti il pagamento di retribuzioni e contributi loro spettanti, facendo leva sull'applicazione dell'art. 29 2° del d.lgs. 276/2003 (meglio noto come Legge Biagi). Tale disposizione stabilisce che il committente di un appalto di opere o di servizi è obbligato in solido con l'appaltatore, nonché con ciascuno degli eventuali subappaltatori, a corrispondere, entro il limite di due anni dalla cessazione dell'appalto le retribuzioni, incluso il Tfr, i contributi previdenziali e assicurativi, dovuti in relazione al periodo di esecuzione dell'appalto. Spesso ci si è posti il problema se tale disposizione, espressamente dettata per il contratto di appalto, possa trovare applicazione anche in seno ai contratti di trasporto, ovvero a quella figura ibrida definita dalla giurisprudenza come "appalto di servizi di trasporto". Sul



problema è intervenuto anche il ministero del Lavoro, con la circolare interpretativa del 11.07.2012, con la quale ha fornito alcuni interessanti spunti di riflessione.

In sostanza il ministero, richiamandosi ai criteri sanciti da diverse sentenze sia di merito che di Cassazione, ha fatto presente che:

**a)** laddove ci si trovi dinanzi ad un contratto di trasporto puro, ovvero avente ad oggetto l'obbligo del vettore di trasportare un determinato quantitativo di cose da un luogo ad un altro dietro corrispettivo, oltre alle prestazioni tipicamente accessorie al trasporto (quali carico, scarico, custodia, deposito, ecc.) non può trovare applicazione la disposizione dell'art. 29 2° comma legge Biagi;

**b)** laddove invece ci si trovi di fronte ad un contratto dove il trasporto non sia la prestazione prevalente del contratto, ma faccia parte di una più ampia gamma di servizi (quali stoccaggio merci, gestione del magazzino, imballaggi, promozione e vendita dei prodotti gestiti ecc.), allora ci si trova dinanzi ad un appalto di servizi, con conseguente corresponsabilità

del committente per le retribuzioni ed i contributi spettanti ai dipendenti dell'appaltatore.

Tra le due ipotesi il ministero ne individua poi una intermedia, secondo la quale, qualora oggetto della prestazione sia l'esecuzione di più trasporti su una stessa area, avente ad oggetto una quantità predeterminata di cose, ad un prezzo unitario, e dunque le diverse prestazioni siano tra loro connesse, ci si troverebbe di fronte ad un appalto di servizi di trasporto, con conseguente corresponsabilità del committente per i sa-

lari ed i contributi dei dipendenti dell'operatore.

In questo quadro normativo dai contorni incerti è bene che i committenti:

- si facciano consegnare, con cadenza trimestrale, i DURC aggiornati del vettore e dei sub vettori, e ciò allo scopo di verificare se, almeno con riferimento ai contributi, vi siano dei rischi;
- includano nei loro contratti con i trasportatori una clausola di manleva per tutto quanto i dipendenti del vettore o dei sub vettori dovessero loro richiedere a titolo di salari e contributi.

**\*Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 - [mail@mordiglia.it](mailto:mail@mordiglia.it) [www.mordiglia.it](http://www.mordiglia.it)



**SMOOV**  
Automazione senza limiti



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

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

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

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

  
**SMOOV ASRV**  
WHEREVER SMART

# Un paese lento nell'innovare

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

È noto che i nostri porti hanno spazi limitati. Per attrarre maggiori traffici e competere con le altre realtà comunitarie è necessario velocizzare l'inoltro delle merci "containerizzate" dalle banchine portuali agli inland terminal (o retroporti). Occorre quindi massimizzare lo sfruttamento delle aree di banchina per il susseguirsi del ciclo operativo sbarco-spedizione dei contenitori con l'ausilio di procedure operative di controllo sicure e snelle. La giacenza media dei contenitori nelle banchine del nord Europa si attesta a tre giorni, nei nostri porti si può arrivare anche a venti. Con queste tempistiche che determinano, tra l'altro, costi molto rilevanti, come possiamo pensare di attrarre nuovi traffici? Anzi, vi è il rischio, neanche molto remoto, di perdere altre quote di mercato.

La modernità di un paese si misura anche con il rispetto dell'ambiente, con la sicurezza stradale che significa privilegiare il trasporto ferroviario rispetto al trasporto via strada; le merci dovrebbero giungere via ferrovia il più vicino possibile alla destinazione finale, in modo da percorrere, a mezzo "gomma", solo il cosiddetto "ultimo miglio". L'esempio da seguire è quello del nord Europa, dove alcune grandi aziende hanno stabilito i loro centri logistici nelle aree retroportuali, da dove servono tutto il mercato europeo, con notevoli vantaggi per tutti gli attori. Noi operatori economici non dobbiamo avere paura di cambiare, innovare processi organizzativi: occorre proporre soluzioni migliori alla clientela e considerare il momento dello sdoganamento nel luogo dove "logisticamente" è più conveniente per la merce. Dobbiamo seguire i clienti a "casa loro" se necessario, non possiamo più essere stanziali. Solo così potremo avere maggiori e nuove opportunità.

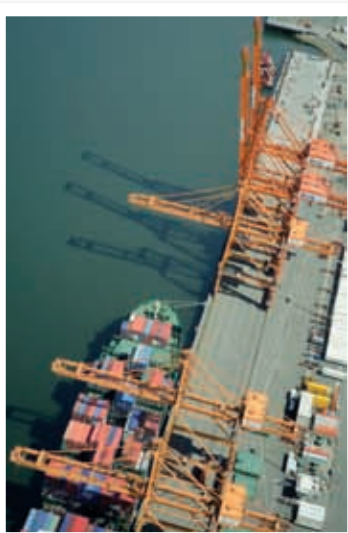
Oggi, con la possibilità di delocalizzare le procedure doganali, domiciliate praticamente ovunque sul territorio nazionale, con i centri di assistenza doganale CAD, nonché con la telematizzazione totale delle procedure doganali, è possibile, ad esempio, che un operatore ubicato a Genova possa inviare telematicamente le dichiarazioni doganali dal suo ufficio alla dogana, che può essere in ambito regionale o in altra regio-

ne, dove il cliente ha il proprio sito logistico e magari dispone anche di magazzini doganali con annessi vantaggi del caso. Manca però un tassello fondamentale per attivare concretamente le aree retroportuali e dare la spinta di modernizzazione al sistema: mettere in pratica finalmente l'art 46, in particolare, comma 4 dl 201 del 06.12.2011 convertito con modifiche dalla legge 214/2011 e art. 9 del dl 13/2012 convertito con la legge 44/2012, che prevede cooperazioni interregionali.

L'art. 46 (intitolato: collegamenti infrastrutturali e logistica portuale) al comma 1 consente alle Autorità portuali di "costituire sistemi logistici" d'intesa con Regioni, province, comuni e con i gestori delle infrastrutture ferroviarie. La realizzazione di tali "sistemi" deve avvenire tenendo conto della normativa comunitaria e dei corridoi transeuropei e senza causare distorsioni della concorrenza tra porti (comma 2). Gli interventi di coordinamento (comma 3) devono essere mirati all'adeguamento dei piani regolatori portuali e comunali per le esigenze di cui al comma 2, che, conseguentemente, divengono prioritarie nei criteri di destinazione d'uso delle aree. Infine, il comma 4 dice che nei terminal retroportuali lo sdoganamento è svolto dalla

stessa dogana che opera nel porto di riferimento. Quanto affermato dal comma 4 è in linea con il codice doganale comunitario ed è fondamentale per l'attivazione dello sportello unico doganale.

Occorre che la politica imponga un'accelerazione per attuare "l'art 46": dobbiamo uscire dalla indeterminazione e gli obiettivi devono essere pochi, chiari e raggiunti velocemente. La logistica e il trasporto sono il volano dell'economia di un paese. In questi giorni, in parlamento si discute la riforma della 84/94, modificata in 18 anni una ventina di volte. La speranza è che in questo caso si proceda velocemente con dispositivi mirati e sostanziali, senza discrasie o peggiori involuzioni di norme valide già varate (vedi art. 46 comma 4). Il sistema portuale italiano, la logistica e il trasporto sono ammalati gravi ai quali non può essere somministrata un'aspirina per guarire, ma un potente antibiotico, e con urgenza. ■



# EDIA EM

## Il piacere della guida

quando  
l'affidabilità  
è tutto...



*Facilità di manovre senza sforzo ... controllo totale  
il nostro ultimo modello elettrico ha impostato un nuovo standard  
per 'guidabilità' - il singolo fattore più importante della produttività.*

### 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 acquisito  
una reputazione 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**



**DEGROCAR**  
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 603

Oppure visita [www.mitsubishicarelli.com](http://www.mitsubishicarelli.com)

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI**  
FORKLIFT TRUCKS

# Un accordo per la mobilità

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

È stato siglato il 14 novembre a Roma, presso la sede della Fondazione Banca Nazionale Comunicazioni, il principale accordo per la costituzione del Polo nazionale per la formazione e la ricerca nei settori della logistica, della mobilità e dei trasporti. Il progetto di cooperazione scientifica vede tra i protagonisti: Scuola nazionale trasporti e logistica; Consorzio innovazione pubblica-Cip; Centro ricerca modelli mobilità-Crimm dell'Università di Cagliari; Centro ricerca trasporto logistica-Ctl dell'Università La Sapienza di Roma; Dipartimento ingegneria trasporti "Luigi Tocchetti" dell'Università Federico II di Napoli; Fondazione Istituto trasporti logistica-Itl (Regione Emilia Romagna); Istituto superiore formazione ricerca trasporti-Isfort (Roma). L'obiettivo dell'accordo è di promuovere il coinvolgimento, l'operatività e la sinergia delle parti nelle principali iniziative di carattere internazionale e nazionale che riguardino il settore di riferimento.

La commissione europea ha infatti confermato per gli esercizi 2013 e 2014 l'uscita dei bandi di finanziamento destinati all'innovazione, alla ricerca e alla sperimentazione scientifica e tecnologica. Uno degli ambiti maggiormente interessati dai finanziamenti sarà proprio quello della logistica, della mobilità

e dei trasporti con bandi che tenderanno a promuovere e a sostenere l'interrelazione tra soggetti scientifici e soggetti industriali mediante la costituzione di appositi raggruppamenti. Il raggruppamento appena costituito avrà come riferimenti istituzionale di livello nazionale il ministero Istruzione Università Ricerca e il ministero Infrastrutture

Trasporti. Il raggruppamento sarà preposto allo svolgimento di attività di prioritario interesse per il settore. Individuerà le opportunità relative a iniziative e a progetti nell'ambito della logistica, della mobilità e dei trasporti che contengano attività relative alla formazione, alla ricerca e alla sperimentazione; stabilirà collaborazioni con soggetti istituzionali e privati di interesse strategico in relazione ai singoli obiettivi progettuali; promuoverà la redazione di progetti destinati all'esame e al sostegno del ministero Istruzione Università Ricerca e del ministero Infrastrutture e Trasporti; favorirà la conoscenza reciproca delle strutture

organizzative delle proprie parti, nella piena valorizzazione del contributo peculiare di ciascuna di esse.

"Siamo particolarmente lieti di far parte di questa importante 'rete', che riunisce soggetti e competenze in grado di integrarsi e dare vita a una sinergia non formale ma sostanziale",

ha sottolineato Genziana Giacomelli, direttore della Scuola nazionale trasporti e logistica, tra i soggetti promotori del raggruppamento, "per affrontare le sfide del futuro occorre necessariamente operare in una logica di integrazione e di reciproco valore aggiunto. La nostra Scuola ha sempre avuto tra i suoi punti di forza la capacità di collaborare con soggetti imprenditoriali, istituzionali, associativi, di diversa natura, nella certezza che per consolidare una cultura di settore occorre non procedere soli. L'accordo appena siglato ha trasformato in un patto tangibile un valore secondo il quale la Scuola si è sempre mossa: per questo rappresenta per noi un passo decisivo e che potrà dare una nuova direzione di sviluppo al settore cui ci rivolgiamo".







**Conquisti la fiducia,  
aumenti il tuo valore**

**con una supply chain affidabile e competitiva.**

# Fercam, sessant'anni vissuti intensamente

L'intervista con l'amministratore delegato Thomas Baumgartner ripercorre il cammino di una delle aziende più rappresentative e più dinamiche del panorama logistico nazionale ed europeo.

di **Ornella Giola**



THOMAS BAUMGARTNER

Incontriamo Thomas Baumgartner, amministratore delegato di Fercam, nella sede di Bolzano dell'azienda, una palazzina dall'aspetto moderno ed elegante, nella periferia industriale del capoluogo alto-atesino. In oltre 60 anni di storia, da piccolo trasportatore locale, l'operatore è diventato uno dei leader europei della logistica integrata: un'evoluzione partita dai trasporti a carico completo su gomma e rotaia, passata per le spedizioni nazionali e internazionali su gomma, seguita dalle spedizioni per via aerea e marittima e consolidata con l'attività di operatore logistico (3PL e 4PL) dotato di numerosi centri logistici sparsi in località strategiche del territorio nazionale e passati dai 27.500 mq complessivi del 2002 agli at-

tuali 355.600 mq.

Baumgartner, slide alla mano, apre l'intervista ripercorrendo la storia della sua azienda: "Fondata nel 1949 a Bolzano, come società per il trasporto delle merci con FERrovia e CAMion, l'azienda è stata rilevata nel 1963 da mio padre Eduard Baumgartner, quando svolgeva attività di autotrasportatore a Fié allo Sciliar (ridente località a una ventina di minuti in auto da Bolzano) e che nel corso degli anni sviluppa con successo il concetto originario dell'integrazione tra la strada e la ferrovia". Thomas, una laurea in economia e commercio e un master in business administration alla Bocconi, rappresenta dunque la seconda generazione di Baumgartner al timone dell'azienda, ma già avanza la terza generazione, quella capitanata dal figlio Hannes, anche lui bocconiano, alla testa della divisione FTL-full truck load (gestisce trasporti completi in Europa e con carichi parziali in Italia, contando su un

parco veicoli di oltre 2.200 unità).

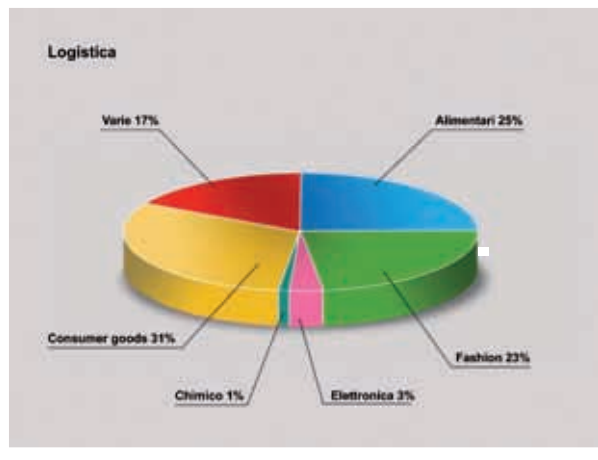
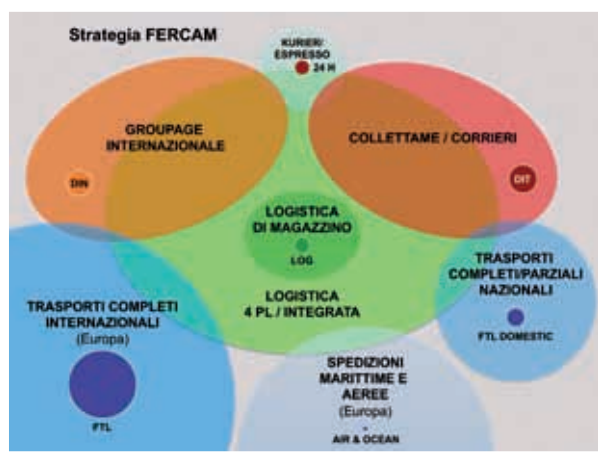
L'espansione, l'internazionalizzazione e diverse acquisizioni aziendali, alcune delle quali spettacolari (come quella dello spedizioniere Gondrand) hanno fatto di Fercam a tutt'oggi un'azienda familiare e un operatore logistico a 360 gradi con numerose filiali in Italia e in Europa, potendo contare anche su una fitta rete di partner a livello mondiale. Nel '75, l'azienda decide di investire nel trasporto combinato, sviluppando in particolare l'asse Verona-Monaco. In quegli stessi anni punta sull'apertura di filiali in Italia con mezzi propri. Nell'82 apre la prima filiale all'estero, a Monaco (Germania); nell'85 avviene l'ampliamento della rete di filiali in Europa (Francia, Spagna e Olanda). "Nell'86 - prosegue Baumgartner - affrontiamo un 'bivio' storico con l'acquisizione dello spedizioniere Gondrand, acquisizione che ci fa entrare nel mondo del freight forwarding. Fino al '93 la gestione delle attività delle due società resta separata: mancano però sinergie e quindi nel '94 decidiamo di integrare le divisioni collettame nazionale, groupage internazionale e logistica da Gondrand in Fercam".

Sempre nel '94 avviene il collegamento online di tutte le filiali Fercam con l'introduzione del barcode e del tracing&tracking. L'attività dell'azienda



prosegue quindi fino al 2000 con altre acquisizioni di operatori locali e nazionali, dando così vita a una fittissima rete di filiali su tutto il territorio nazionale. E parallelamente si avvia il processo d'internazionalizzazione, suggellato in particolare con l'accordo con la società tedesca Dachser, in base al quale si apre per Fercam una nuova era nel settore del groupage internazionale, ora gestito dalla divisione Distribuzione Internazionale che copre tutta l'Europa, arrivando fino alla Russia. Nel 2005 si costituisce la divisione Air&Ocean, che gestisce spedizioni da e per tutti gli aeroporti e i principali porti del mondo, contando su numerose partnership internazionali. La divisione è attiva sui maggiori mercati di sbocco dell'export e di generazione dell'import per il nostro paese, come Cina, Giappone, India, Sud America e Medio Oriente. "Siamo poco presenti negli States e in Nord America - precisa Baumgartner - perché siamo arrivati relativamente tardi in questo mercato, già di per sé molto saturo".

E veniamo ai giorni nostri. "La crisi del 2009 - dice Baumgartner - è stata per noi un'importante sfida, che ci ha consentito di spingere l'acceleratore su diversificazione e internazionalizzazione delle nostre attività". Fino al 2010 continuano per Fercam acquisizioni e ampliamento della rete di filiali nazionali e soprattutto estere (in Austria, Belgio, Bulgaria, Polonia, Portogallo, Marocco, Tunisia, Austria, Spagna, area balcanica e Turchia), compresa l'inaugurazione di un centro logistico a Rho, alle porte di Milano (30 mila mq, con una superficie coperta di 13 mila mq e un'area per le merci pericolose) e - dalla joint venture con Terry Store-Age - di quello di Ottobiano, a sud di Milano (33 mila mq per complessivi 60 mila posti pallet).



LOGISTICA IN CIFRE STRATEGIA



Nel 2010 Fercam decide di porre le divisioni DIT (Distribuzione Italia) e Logistica sotto un'unica responsabilità, passando all'organizzazione per processi logistici integrati, nel rispetto della strategia di spostare il focus dell'azienda dall'autotrasporto alla logistica. "La divisione logistica - afferma Baumgartner - è, assieme alla neonata Fex (rete in franchising di business courier, ndr) e alla divisione Air&Ocean, quella dalla quale ci attendiamo le maggiori potenzialità di sviluppo, puntando a svolgere sempre più la funzione di 4PL, ovvero di quarta parte logistica, come stiamo facendo con importanti clienti, uno su

stimento di 16,5 milioni di euro per una superficie totale di 50 mila mq sulla quale sarà realizzato un impianto di 38 mila mq con un'altezza interna di 14 metri per 60 mila posti pallet e con 100 porte di carico per un agevole carico/scarico simultaneo di altrettanti automezzi. "Il nuovo centro - spiega Baumgartner - andrà a sostituire il nostro attuale impianto logistico a Bologna inadeguato a fare fronte alla crescente domanda di servizi logistici specializzati. La filiale Fercam di Bologna serve da hub per tutte le filiali della rete nazionale ed è un importante centro di smistamento per la nostra rete paneuropea, collegando la regione Emilia

Romagna a tutti i maggiori mercati economici italiani ed europei".

Un'ultima battuta Baumgartner la riserva alle strategie aziendali: "Vogliamo essere leader di mercato in tutti i segmenti di nostra specializzazione, puntando non solo a consolidare la nostra rete nazionale, ma anche quella europea e internazionale, supportando le scelte logistiche internazionali dei nostri clienti. Intendiamo inoltre continuare a investire nel marketing, nella comunicazione e nell'ICT, senza dimenticare il ruolo strategico della formazione".

Da quest'ultimo punto di vista va segnalato che nel 2011 l'azienda ha attivato il Fercam Career, un innovativo programma aziendale di formazione e aggiornamento professionale in campo logistico, rivolto a laureati fortemente motivati che nel corso di 12-15 mesi sono stati preparati al lavoro in Fercam con diretto contatto coi sistemi di lavoro specifici dell'azienda (sistemi informativi, warehousing, eProcurement, distribuzione e supply-chain-management). "Il programma - conclude Baumgartner - è

stato un successo: degli otto giovani selezionati su oltre 200 candidati, sei sono rimasti in azienda. Fino a tre o quattro anni fa il settore aveva scarso appeal tra le giovani generazioni. Adesso, grazie anche all'istituzione di corsi universitari e master ad hoc, la situazione è notevolmente cambiata". ■



tutti Metro". Di qui la decisione di attivare nel 2013 un nuovo centro logistico presso l'interporto di Bologna, un inve-

# Contract Logistics: crescita o declino?

L'Osservatorio Contract Logistics ha presentato i risultati della seconda edizione della ricerca. Emerge un quadro con luci e ombre: chi ha avuto il coraggio di rompere gli schemi sta crescendo sul mercato.

di **Gino Marchet** e **Chiara Sassi**

*Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale*

L'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano, giunto alla conclusione della sua seconda edizione, sta diventando sempre più un riferimento per il settore, grazie alla rilevanza e numero delle aziende coinvolte, alla profondità dei temi trattati e soprattutto alle metodologie utilizzate ed alla numerosità delle risorse di ricerca impiegate. Esso rappresenta un punto privilegiato di osservazione sul mercato attuale della logistica conto terzi in Italia, sulle sue potenzialità di crescita nei diversi settori, sullo stato dell'arte e il punto di vista di fornitori e committenti in riferimento ai principali ambiti di innovazione. I risultati dell'intera ricerca sono stati presentati durante il convegno pubblico tenutosi il 5 novembre al Politecnico di Milano, a cui hanno partecipato oltre 500 persone di alto profilo di operatori del settore e aziende committenti di servizi logistici.

Il Gruppo di Lavoro è composto dal comitato scientifico, costituito da Gino Marchet, Alessandro Perego e

Andrea Fossa, e da un gruppo di quattro ricercatori a tempo pieno guidato da Marco Melacini. Oltre ad Assologica rappresentata da Carlo Mearelli, Jean-Francois Daher, Giovanni Leonida e Donatella Rampinelli, partecipano attivamente al progetto i Partner (AF Logistics, Cablog, CEVA Logistics, CLO Servizi Logistici, DHL Supply Chain, Fercam, FM Logistic, Generix Group, Geodis, Gruppo Tesi, Interporto Rivalta Scrivia, Logistica Uno, Norbert Dentressangle, Number 1, Ricoh Italia, SAGA Logistica, SU-SA) e gli Sponsor (Ferretto Group, Incas, Neologica, Zeroquattro), oltre ad

aziende committenti, scelte tra le più importanti in ogni settore merceologico (per maggiori dettagli si rimanda al sito [www.contractlogistics.it](http://www.contractlogistics.it)). Nel presente articolo si espongono i risultati relativi all'analisi del mercato attuale della logistica conto terzi in Italia, mettendo in luce i principali trend in atto.

## I principali trend della Contract Logistics in Italia

I numeri. Dalla ricerca emerge che il valore del fatturato della logistica conto terzi in Italia è stato pari a 73,7 miliardi di euro nel 2010, con un tasso di crescita pari

al 3,5% in termini nominali rispetto al 2009. La crescita in termini reali, ottenuta eliminando l'effetto dell'inflazione, risulta del 2% e conferma una ripresa del mercato, seppur parziale, dopo l'annus horribilis 2009. Analogamente al 2009, l'autotrasporto è la categoria di operatori che pesa di più sul fatturato (52%), seguono gli spedizionieri (19%) e gli operatori logistici (11%). Come mostrato in Figura 1, sono cresciute a tasso più elevato

Classificazione	Fatturato della Contract Logistics 2010 (Mln €)	Variazione annuale (2009-2010)
Autotrasportatori organizzati in società di capitali	23.456	+790 (+3,5%)
Autotrasportatori organizzati in società non di capitali	14.538	+922 (+6,8%)
Corrieri/Corrieri espresso	5.052	+327 (+6,9%)
Gestori di interporti/terminal intermodali	765	+71 (+10,2%)
Gestori di magazzino	7.143	-223 (-3,0%)
Operatori del trasporto ferroviario e combinato strada-rotaia	870	-19 (-2,1%)
Operatori logistici	8.193	+77 (+4,1%)
Spedizionieri	13.716	+546 (+3,5%)
<b>TOTALE</b>	<b>73.733</b>	<b>+ 2.531 (+3,5%)</b>

Figura 1. Ripartizione del fatturato per tipologia di operatore e variazione rispetto al 2009.

le categorie ad alto contenuto di trasporto: gestori di interporti/terminal intermodali (+10,2%), corrieri/corrieri espresso (+ 6,9%), autotrasporto (+ 4,7%), e spedizionieri (+ 4,1%).

Per chiarire il significato del valore riportato occorre precisare meglio i confini dell'analisi. Il valore del fatturato rappresenta la somma dei fatturati dei fornitori di servizi logistici "italiani" (aziende italiane o filiali di multinazionali, con una sede legale in Italia) - esclusi gli operatori del trasporto aereo e marittimo - verso aziende committenti e altri fornitori di servizi logistici. In particolare, con "servizi logistici" si intendono sia le attività logistiche "elementari" (ad esempio, l'affidamento a terzi del trasporto su strada o il ricorso a cooperativa per quanto riguarda l'handling di magazzino) sia le attività a "valore aggiunto" (ad esempio, l'etichettatura e la personalizzazione dei prodotti) sia il processo logistico completo.

Come evidenziato nella precedente edizione, le imprese del settore sono numerose e legate da complesse relazioni di subfornitura. I dati 2010 evidenziano

che è aumentata la concentrazione del settore: il numero complessivo di aziende è passato da 114.491 a 108.967, con una riduzione del 4,8%. Come riportato in Figura 2, le riduzioni più rilevanti hanno interessato gli autotrasportatori organizzati in società non di capitali (i cosiddetti "padroncini"), con un calo di 5.579 operatori (- 6,2%), e gli operatori logistici, con un calo di 157 operatori (- 14,2%). Relativamente a questa ultima tipologia di operatori, è interessante osservare che il fenomeno interessa soprattutto le aziende con un fatturato inferiore a 5 milioni di euro. Il processo di concentrazione del settore è evidenziato anche dalla crescita della dimensione delle aziende: il fatturato medio è passato da 0,622 milioni di euro nel 2009 a 0,677 milioni nel 2010 (+9%). In particolare all'interno della categoria operatori logistici le aziende comprese nella classe dimensionale 50-100 milioni di euro hanno registrato la crescita di fatturato più importante (+35%), a dimostrazione della ricerca della massa critica necessaria per competere sul mercato. Un importante contributo alla crescita dimensionale deriva anche dall'acquisizione di quote di mercato di pertinenza di aziende "fallite" e da operazioni di acquisizione e fusioni di aziende (M&A). Ricorrendo a strumenti previsionali - introdotti in questa edizione dell'Osservatorio - è stata poi effettuata la stima del valore del fatturato 2011 e la previsione del fatturato per il 2012 e il 2013. Come si evince dalla Figura 3, si stima una cre-

scita del fatturato 2011 rispetto al 2010 del 4,8% in termini nominali e del 2% in termini reali, grazie alla ripresa del Pil e alla crescita delle esportazioni. Il quadro peggiora se si considerano i periodi 2012 e 2013. Sulla base delle informazioni ad oggi disponibili, la riduzione in atto del Pil sarà solo parzialmente compensata dalle esportazioni. Si prevede una riduzione del fatturato dello 0,3% nel 2012 e una crescita del 2% nel 2013. Ne emerge un quadro in cui i volumi gestiti non aumenteranno, aggravando le difficoltà delle aziende del settore, soprattutto di quelle più piccole che non sono riuscite a fare il "salto dimensionale".

## Il mercato

Al netto del valore degli scambi interni alla filiera, risulta un valore del mercato nel 2010 pari a 40 miliardi di euro con un incremento del 3,3% rispetto al 2009 (in termini nominali), in linea con l'incremento del fatturato. Rapportando questo valore al totale dei costi logistici per i committenti al netto del costo delle scorte - 109 miliardi di euro (Fonte: Centro studi Confetra-AT Kerney) - si ottiene un grado di terziarizzazione pari al 37%, sostanzialmente invariato rispetto al 2009. Il maggiore contributo al mercato è dato dagli autotrasportatori (36%) a cui seguono gli spedizionieri (26%), gli operatori logistici (19%) e i corrieri (11%). Gli operatori logistici presentano la più elevata percentuale di fatturato diretto alle aziende committenti, pari al 93% (con una percentuale di fatturato "interno" alla filiera pari al 7%), seguono i corrieri, gli spedizionieri e il mondo dell'autotrasporto, con una percentuale di fatturato diretto verso le aziende committenti pari rispettivamente all'85%, al 76%, e al 38%.

Classificazione	Numero di aziende 2010	Variazione annuale (2009-2010)
Autotrasportatori organizzati in società di capitali	14.973	+482 (+3,3%)
Autotrasportatori organizzati in società non di capitali	84.366	-5.579 (-6,2%)
Corrieri/Corrieri espresso	629	+12 (+1,9%)
Gestori di interporti/terminal intermodali	83	+4 (+5,1%)
Gestori di magazzino	5.544	-250 (-4,3%)
Operatori del trasporto ferroviario e combinato strada-rotaia	29	-1 (-3,3%)
Operatori logistici	949	-157 (-14,2%)
Spedizionieri	2.394	-35 (-1,4%)
<b>TOTALE</b>	<b>73.733</b>	<b>-5.523 (-4,8%)</b>

Figura 2. Ripartizione del numero di aziende per tipologia di operatore e variazione rispetto al 2009.

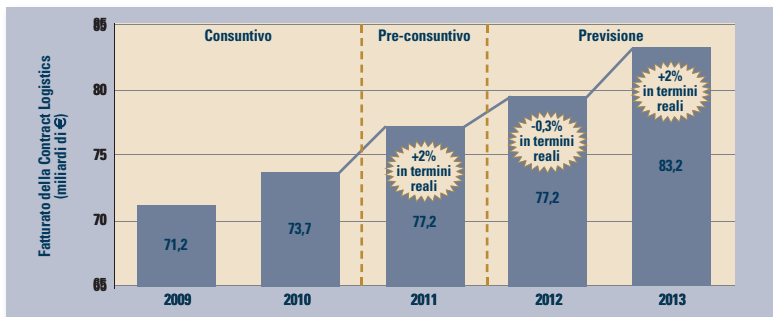


Figura 3. Andamento previsto del fatturato della Contract Logistics.

## Il mercato della Strategic Contract Logistics

La ricerca ha studiato e evidenziato i diversi approcci che possono contraddistinguere un processo di terziarizzazione di un'azienda committente e, parallelamente, l'offerta di un fornitore di servizi logistici. In particolare, si è distinto il Commodity Outsourcing dallo Strategic Outsourcing. Il Commodity Outsourcing fa riferimento a decisioni tattiche di terziarizzazione di attività logistiche elementari, acquistabili dalle aziende committenti come una commodity, mentre lo Strategic Outsourcing a decisioni strategiche di terziarizzazione di una parte rilevante del processo logistico completo, ossia comprensivo almeno delle attività di trasporto e stoccaggio, fino ad arrivare all'alimentazione delle linee di produzione o al rifornimento degli scaffali dei punti vendita. Le scelte di Commodity Outsourcing - reversibili nel breve/medio termine - prevedono quindi un mantenimento interno delle leve di innovazione del processo logistico e presentano opportunità di ottimizzazione locale (nello spazio e nel tempo); viceversa scelte di Strategic Outsourcing non risultano reversibili nel breve/medio termine e prevedono la co-gestione (di committente e out-

### Ancora poche le soluzioni "Strategic Outsourcing"

sourcer) delle leve di innovazione del processo logistico. Considerando esclusivamente i servizi di Strategic Contract Logistics il valore del mercato nel 2010 scende da 40 miliardi di euro a 7,7 miliardi - il 20% circa del mercato totale di contract - presentando una crescita in linea con il mercato complessivo (+3,1% rispetto al 2009). Quindi a livello aggregato si conferma - anche per questa seconda edizione della ricerca - l'evidenza che l'approccio oggi dominante nelle relazioni di outsourcing della logistica è il Commodity Outsourcing, con affidamento di parti del processo logistico a diversi operatori e con significativo ricorso a cooperative per la movimentazione di magazzino e ad autotrasportatori per il trasporto. Il grado di terziarizzazione relativo alla sola Strategic Contract Logistics rimane pari al 7%, stabile rispetto al 2009 (7,7 miliardi di euro di mercato della Strategic Contract Logistics da confrontare con i costi logistici italiani stimati in 109 miliardi di euro).

Per approfondire il mercato della Strategic Contract Logistics è stato identificato un campione significativo di 66 aziende/gruppi (d'ora in poi chiamati "Top Player"), che rappresentano il 55% del mercato della Strategic Contract Logistics nel suo complesso, ov-

vero l'80% considerando i primi 100 operatori. Il valore del mercato di Strategic Contract Logistics - per i Top Player - ha registrato nel 2010 una crescita del 15% rispetto al 2009, superiore rispetto a quella del mercato complessivo (+3,1%). I maggiori contributi alla crescita dipendono dall'aumento del fatturato complessivo delle singole aziende (+12%) più che dall'incremento dell'incidenza dei servizi di Strategic Contract Logistics: il 76% di questi operatori ha infatti dichiarato stabile la quota di fatturato relativa alla vendita di servizi logistici secondo l'approccio "Strategic" per il 2010 e il 2011. Solo una parte limitata di questi (17%) - in molti casi fornitori storicamente concentrati sul trasporto che hanno allargato la loro offerta anche a servizi di magazzino - ha registrato un aumento compreso tra l'1% e il 10% della quota di servizi di Strategic Contract Logistics.

Tale crescita è anche legata alla maggiore capacità di innovazione di questi operatori rispetto ad altri fornitori caratterizzati, viceversa, da una quota limitata di servizi di Strategic Contract Logistics. La maggiore intensità di innovazione è stata riscontrata in diversi ambiti, in particolare nello sviluppo di servizi logistici avanzati, nell'offerta di servizi di logistica internazionale e in investimenti IT a supporto dei processi operativi. Ad esempio, con riferi- >



L'aula De Carli gremita in occasione del convegno Contract Logistics (più di 500 i presenti).

mento all'ultima tematica citata, il 47% dei Top Player della Strategic Contract Logistics dichiara di adottare TMS (Transportation Management System) con funzionalità avanzate - come ad esempio la configurazione del trasporto, la pianificazione dei viaggi multicliente e il tracking dei trasporti -, contro il 14% degli altri operatori. Tuttavia questa "marcia in più" dei Top Player non è accompagnata da una crescita della redditività che - misurata attraverso il rapporto Ebitda <sup>(1)</sup>/fatturato - rimane su valori piuttosto bassi e sostanzialmente invariati rispetto al 2009 (valore medio pari a 4,6%), presentando una forte variabilità fra le singole aziende. Dalla ricerca emerge un settore che risente inevitabilmente della crisi di questi ultimi anni. È un settore importante - oltre 70 miliardi di euro di fatturato e 110 mila imprese nel 2010 -, in crescita - anche se a tassi solo leggermente superiori all'inflazione e prevalentemente per la tenuta/crescita dell'export

### Il settore inevitabilmente sta risentendo della crisi

italiano - e che prosegue nel lento cammino verso un'inevitabile maggiore concentrazione (sono circa 5 mila le imprese in meno tra il 2009 e il 2010). In questo panorama le aziende che hanno saputo intraprendere la strada dello sviluppo di servizi di Strategic Contract Logistics presentano tassi di crescita del fatturato significativamente maggiori rispetto al resto del mercato.

<sup>(1)</sup> Ebitda (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) = Mol (Margine operativo lordo) = Ricavi costi operativi

### Conclusioni e sviluppi

Oltre a studiare in termini quantitativi il mercato, in questo secondo anno di attività l'Osservatorio ha affrontato anche l'analisi delle potenzialità di sviluppo del mercato della Contract Logistics in Italia, esaminando da un lato le scelte di outsourcing della logistica in tre settori - fashion, alimentare

secco, farmaceutico (che vanno ad aggiungersi ai settori già esaminati nella prima edizione: alimentare fresco, retail no-food ed elettronica di consumo) - e dall'altro approfondendo la prospettiva dei committenti nelle scelte di terziarizzazione. Infine l'Osservatorio ha indagato quattro ambiti di innovazione fondamentali per lo sviluppo del settore: l'offerta di servizi logistici avanzati, la logistica a supporto dell'internazionalizzazione (sia import che export), i sistemi gestionali per i trasporti (TMS) e la dematerializzazione dei processi amministrativi nel trasporto merci. Si sono riscontrate capacità e voglia di innovare sia lato domanda sia lato offerta, fornendo una fotografia un po' diversa da quella tradizionale del mondo della logistica conto terzi in Italia. La grande attenzione e i riscontri positivi ricevuti dal mondo aziendale nei confronti della ricerca hanno confermato la bontà dell'idea alla base dei questi primi due anni di attività; il gruppo di lavoro sta quindi già impostando la prossima edizione. Per ulteriori informazioni sui temi che verranno sviluppati e sulle modalità di partecipazione attiva all'iniziativa è possibile consultare il sito:

[www.contractlogistics.it](http://www.contractlogistics.it)  
o inviare una e-mail a [damiano.frosi@polimi.it](mailto:damiano.frosi@polimi.it)



# EUROMERCI

## il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2013

### Gennaio-Febbraio

- Sistema Interportuale
- Speciale dedicato ai Corrieri Express

### Marzo

- Cargo Aereo
- Speciale dedicato alla Logistica Automotive

### Aprile

- Logistica Retail-Food&Beverage
- Speciale dedicato alla Logistica Sostenibile

### Maggio

- Immobiliare Logistico
- Speciale dedicato a Material Handling & Attrezzature per magazzini

### Giugno

- Filiera Fredda
- Speciale dedicato al Trasporto Intermodale

### Luglio-Agosto

- Logistica del Farmaco
- Speciale dedicato al Mercato Immobiliare

### Settembre

- Logistica del Fashion
- Speciale dedicato alla Reverse Logistics

### Ottobre

- Material Handling
- Speciale dedicato all'Autotrasporto

### Novembre

- ICT e Software per la Logistica
- Speciale dedicato alla Logistica Portuale

### Dicembre

- City Logistics
- Speciale dedicato ai Mercati Asiatici

# Serigrafia 76: leader per adesivi industriali

“Stiamo lavorando a livello internazionale con tante importanti imprese nel settore della logistica e dei carrelli elevatori”, sottolinea Elisa Mammi, responsabile commerciale e marketing dell'azienda di Montecchio.

di **Carlotta Valeri**



ELISA MAMMI

**S**erigrafia 76 si sta avvicinando ai quarant'anni di vita, tutti spesi nel settore della grafica industriale con la specializzazione nel campo delle decorazioni per carrelli elevatori, veicoli industriali, macchine agricole e movimento terra, camper. La sua esperienza va addirittura oltre la sua data di “nascita”, ossia il 1976, perché all'epoca fu il risultato della fusione tra due aziende che già operavano nel settore della grafica. Da allora è partito un cammino che ha dato ottimi risultati: nel 1979, l'impresa si è spostata a Montecchio, in provincia di Reggio Emilia, ampliando i propri spazi, per poi,

dieci anni dopo, aumentare ancora le proprie dimensioni con un nuovo trasloco.

Il fatturato ha seguito lo stesso iter: ha continuato a crescere, così come, di pari passo, sono andati aumentando gli investimenti in attrezzature. Questo connubio tra andamento economico e investimenti ha permesso all'azienda di poter oggi contare su una dotazione di macchinari di primo livello e su una solida stabilità finanziaria. Tutto ciò ha fatto di Serigrafia 76 un leader, in campo nazionale e internazionale, degli adesivi per veicoli industriali. In particolare, nell'attuale strategia espansiva dell'azienda, ha una notevole valenza il settore della logistica, del material handling, della movimentazione delle merci nei cantieri. Ne parliamo con Elisa Mammi, responsabile del settore commerciale e marketing.

**SERIGRAFIA 76 SI È POSTA L'OBIETTIVO DI AUMENTARE LA PRESENZA TRA LE IMPRESE PRODUTTRICI DI MACCHINE DESTINATE AL MATERIAL HANDLING. COME STA ANDANDO QUESTO PERCORSO?**

■ È un settore che ci pare essere un naturale completamento dell'area di veicoli industriali sulla quale storicamente lavoriamo, ossia quella delle macchine agricole, del movimento terra, gru per camion e dei sollevatori in genere. Credo che abbiamo raccolto già risultati importanti, infatti possiamo annoverare tra i nostri clienti la Toyota Cesab Carrelli Elevatori, alla quale abbiamo fornito tutti gli adesivi, sia di decorazione sia di attenzione necessari per permettere una sicura ed efficiente gestione del mezzo. Parliamo di adesivi semplici e di loghi tridimensionali dall'aspetto metallico, utilizzati per valorizzare ulteriormente il brand della casa costruttrice. Tra i nostri clienti possiamo annoverare anche la Linde Italia. Nel panorama internazionale, tante sono le aziende nostre clienti dalla Terex Corporation, impresa presente con le sue macchine in cinque continenti, a Palfinger Group, Dieci, Case-New Holland e AGCO



leader nel settore dei trattori, delle macchine agricole e del movimento terra, con stabilimenti in tutto il mondo.

#### **STATE QUINDI GUARDANDO CON ATTENZIONE AL MERCATO INTERNAZIONALE?**

■ Senza dubbio. Siamo già ben presenti in Gran Bretagna, Germania, Austria, Francia, Belgio, Turchia. L'obiettivo per il 2013 è l'apertura di una filiale commerciale in Germania per meglio presidiare il mercato europeo. Rientra in quest'ottica la decisione di partecipare quest'anno per la prima volta all'Eima: un'importante opportunità per aprire ulteriormente il nostro mercato a un pubblico al di là dei confini nazionali, in un'ottica di continua internazionalizzazione. Posso aggiungere il progetto a medio termine di joint venture con alcune aziende indiane, con le quali stiamo elaborando nuove strategie. Siamo in una fase di forte instabilità e forte incertezza dei mercati. Soprattutto in questi momenti occorre puntare sull'innovazione e sulla qualità: crediamo che questa sia la strada per affrontare al meglio anche i mercati esteri.

#### **PRIMA LEI HA ACCENNATO ALLA QUALITÀ DEL SERVIZIO E DEL PRODOTTO. COME LA REALIZZATE?**

■ Ogni soluzione è studiata appositamente per i singoli clienti, in base alle loro esigenze e aspettative: la forza di Serigrafia 76 è quella di sapersi adattare "camaleonticamente" ai bisogni dei propri clienti. Fin dal primo momento c'è infatti un pieno coinvolgimento dell'ufficio tecnico e grafico di Serigrafia a supporto dei designer e progettisti dei nostri clienti. In fase di progettazione dei nuovi modelli affianchiamo i clienti nella valutazione delle diverse possibili

soluzioni per trovare la soluzione più adatta in ogni situazione, in ogni casistica che ci troviamo di fronte. Sviluppare il prodotto insieme, fin dall'inizio, consente di avere migliori risultati in termini d'immagine dei veicoli, qualità intrinseca all'industrializzazione del prodotto, con effetti immediati sulla competitività dei prodotti forniti da Serigrafia 76.

#### **QUALCHE ESEMPIO?**

■ Abbiamo affiancato Linde Italia nel progetto grafico e nella successiva realizzazione della livrea del nuovo carrello progettato in occasione dei 50 anni del marchio, festeggiati proprio nel 2012. Siamo inoltre fornitori unici di Cesab Carrelli Elevatori dal 2006, quando il marchio non faceva ancora parte del gruppo Toyota Material Handling Italia. Durante l'acquisizione da parte del gruppo Toyota, abbiamo seguito il plant italiano in un progetto di forte cambiamento in termini di aumento della produttività, che ha visto lo stabilimento più che raddoppiare il numero di carrelli prodotti in un anno, proponendo soluzioni e migliorie in termini di gestione dell'approvvigionamento delle grafiche adesive. Tuttora siamo un referente per il gruppo, fornendo anche gli stabilimenti BT in Svezia e Toyota Industrial Equipment, in Francia. ■



## **L'AZIENDA**

Serigrafia 76 è una serigrafia industriale strutturata per lavorare con i maggiori costruttori europei di carrelli elevatori, macchine movimento terra e agricole. Il pay off dell'azienda montecchiese, "Passion for Industry", sottolinea la forte focalizzazione su grandi player europei, industrie multinazionali con svariate sedi produttive. Serigrafia 76 offre ai propri clienti un servizio a 360 gradi, dalla produzione alla logistica, instaurando un rapporto di collaborazione e piena fiducia e offrendo servizi come:

- logistica tailor-made e gestione programmata delle commesse, con la possibilità di stoccare i materiali prodotti e predisporli in magazzini automatizzati per la consegna nei tempi previsti. Il lavoro parte dall'analisi dei programmi clienti, on-line, fino alla consegna con logiche di khaban, milk run e consignment stock;
- co-progettazione, ossia l'affiancamento dei clienti fin dalla fase di progettazione di nuovi mezzi;
- interventi presso clienti: personale specializzato di Serigrafia 76 è disponibile per sessioni di formazione presso gli stabilimenti dei clienti.

# Quando il camion è uguale all'aereo

“Il fenomeno dell'aviocamionato: una stortura del sistema cargo aereo abbandonato a sé stesso. Per questo andrebbe commissariato l'Enac”, afferma il presidente di Assologistica Carlo Mearelli.

a cura di **Paolo Giordano**



CARLO MEARELLI

**T**orniamo a parlare su Euromercati di cargo aereo prendendo spunto da una relazione svolta dal presidente di Assologistica Carlo Mearelli all'International Propeller Club Port of Milano. Una prima fotografia della realtà europea odierna: circa l'85% del traffico aereo cargo è appannaggio di aeroporti del nord Europa, come abbiamo spesso ricordato di ben pochi, Amsterdam, Lussemburgo, Liegi/Bruxelles, Francoforte/Monaco, Parigi, Londra. Se spostiamo l'analisi quantitativa sulle compagnie aeree e la mettiamo in confronto con quella degli aeroporti più trafficati, vediamo che le "nazionalità" corrispondono. Infatti, le compagnie che si spartiscono la stragrande maggioranza del traffico cargo sono Klm (storica compagnia olandese), Cargolux (lussemburghese), Lufthansa, Air France, British Airways. Senza ombra di dubbio, c'è una forte interdipendenza tra compagnia

aerea cargo e aeroporto di riferimento. Su questo dato, Mearelli ha fatto una prima considerazione: "Nella vicenda Alitalia, è stato commesso un omicidio del sistema cargo aereo del nostro paese: il settore è stato regalato alla Klm e all'Air France. Tutto ciò è passato sotto silenzio, ma ha rappresentato un danno enorme per il paese, per la nostra logistica, per le nostre aziende". Il risultato è stato che senza una compagnia di bandiera nel settore, i nostri aeroporti sono stati abbandonati al loro destino. Con l'aggravante di non varare una politica che cercasse di salvare il salvabile, decidendo quale dovesse essere tra Malpensa e Fiumicino il nostro aeroporto merci principale, l'hub nazionale, e sostenerlo con investimenti infrastrutturali e in servizi. Nulla di ciò è stato, appunto, fatto. La situazione attuale è quella che conosciamo e che spesso su Euromercati abbiamo sottolineato: la quantità di merci che partono o arrivano in Italia



(sono molte più quelle che partono, intorno al 70%) usano per l'84% tre aeroporti (Malpensa con il 48%, Roma Fiumicino e Bergamo Orio al Serio entrambi con il 18%), il resto è suddiviso in una miriade di altri aeroporti, con

una scarsissima quantità di merce al sud (qualche migliaio di tonnellate essenzialmente tra Napoli e Catania). Con una particolarità: del volume "stimato" di circa due milioni di tonnellate che riguardano l'aereo, il 55/60% usa quei grandi aeroporti europei che in precedenza abbiamo menzionato, raggiungendoli con l'"aviocamionato". Ciò significa che viaggiano sulla strada, dentro a un tir, con una documentazione esattamente uguale come se viaggiassero in aereo. Una stortura. Ha notato a questo proposito Mearelli: "Tale situazione è il risultato di una mancanza di indirizzo, di una politica per il settore. Non solo ma l'Enac, l'Ente nazionale per l'aviazione civile, non si occupa minimamente di merci. Le norme che ci sono, anche per l'aviocamionato, sono in generale disattese. Così le malpractices diventano regole. Il sistema è fuori controllo. Per questo penso che sarebbe l'ora di commissariare questo Ente. Non è possibile abbandonare una risorsa così importante come quella del trasporto aereo delle merci, oltretutto, come dicevo prima, passando un simile fatto sotto silenzio". Anche il recente Piano nazionale degli aeroporti, oltre a "sparare" obiettivi di raddoppi delle merci da trasportare via aerea per i prossimi decenni non dice molto su come raggiungerli, con quali risorse, con quali tempi, con quali scelte. Tutto ciò fa il paio con il Piano nazionale della logistica. Mearelli lo ha sottolineato nella sua relazione: "Per mettere ordine in >

questo settore è necessario collegarlo con un reale, razionale sviluppo della nostra logistica, fissando un'agenda d'interventi, priorità, cercando di agire anche con incentivi per superare il limite storico di tante nostre imprese industriali ancora ferme al trasporto franco fabbrica. Occorre poi risolvere la drammatica stortura dell'inefficienza della burocrazia, a livello di tutte le pratiche doganali".

Nel fare tutto ciò ci sarebbe anche un notevole rientro economico. Non va dimenticato che le merci italiane che "volano" rappresentano poca cosa in termini quantitativi rispetto al totale (2%), ma in termini di valore sono as-

sai importanti: secondo l'Istat coprono il 40% del totale del valore delle merci trasportate.

Quanto costa al paese in termini di tasse e di Iva il fatto che le merci decollino da altri paesi? "Cifre - dice

Mearelli - che potrebbero farci risparmiare una finanziaria", specialmente se venissero aggiunte a quelle che "bruciamo" per tenere in piedi aeroporti inutili, anche per il trasporto passeggeri. ■



## IL CASO DI PARMA

La situazione finanziaria degli aeroporti italiani è critica. Abbiamo una grande quantità di scali, costruiti secondo la famosa logica del "campanile", per la quale ovunque ci deve essere un aeroporto, un'università, qualche ospedale, se c'è il mare pure un porto. Tutto ciò senza fare alcun riscontro tra costi e benefici dell'opera realizzata, senza tener conto del parametro "qualità" e delle effettive esigenze. Tutto ciò ha funzionato, anche se male, fino a quando vi erano le risorse (assai spesso sprecate) per mantenere in piedi queste strutture. Oggi non ci sono più e i problemi sono diventati macroscopici. Prendiamo, restando in argomento aeroporti, quanto sta accadendo a quello di Parma, il "Giuseppe Verdi". La Sogeap, la società che ha la responsabilità di gestione, negli ultimi anni ha denunciato questi passivi: 2008, 4,28 milioni di euro; 2009, 4,52 milioni; 2010, 4,67 milioni; 2011, 4,09 milioni. Ha "navigato" con una perdita media all'anno di circa 4,4 milioni di euro (media che si è abbassata per i "risparmi" del 2011). Pare che ci siano, attualmente, disponibili ancora 6,5 milioni di euro, una volta "bruciati" anche questi, quale sarà il futuro? Il problema è che un aeroporto ha costi fissi molto elevati (a Parma, ad esempio, serve un milione e mezzo di euro l'anno solo per ammortamenti) a prescindere dal suo traffico. Inoltre, c'è l'esigenza di "incentivare" le linee low-cost affinché mettano

lo scalo nei loro itinerari. Ciò crea una situazione particolare: ogni passeggero di una linea low-cost costa un euro in più di un passeggero che vola con altre compagnie. Quindi, o si raggiungono certi, alti livelli di introiti oppure si deve chiedere se qualcuno non mette i fondi. Questo è il destino di molti aeroporti italiani, compreso il "Giuseppe Verdi". Il direttore generale della Sogeap Franco Rastelli, in un'intervista a Polis Quotidiano, un giornale locale del parmigiano, ha sottolineato che per evitare la prossima chiusura occorre che "il territorio investa, in quanto l'aeroporto garantisce un ritorno", che valuta intorno a 25 euro per euro investito. Sarà pure così, intanto gli enti locali, ossia il "territorio", non hanno più fondi, e tantomeno soldi da investire in una "scommessa" tutta da verificare. Questa è però la realtà. Come dice Rastelli: "Dobbiamo staccarci dall'idea che dobbiamo puntare alla sostenibilità autonoma dell'aeroporto. Non dobbiamo fare progetti per avere quattro milioni di passeggeri. Dobbiamo invece pensare alla nostra dimensione e non a fare voli per portare a pareggio la società di gestione ma voli per il territorio che paga il servizio". Molto probabilmente, invece, la "dimensione" non permette di mantenere un aeroporto, anche perché a cento chilometri di autostrada c'è quello di Bologna, di tutt'altro spessore.

## Ultimissime



### Porto di Trieste: tante opportunità per il mercato indiano

La presidente Monatti scommette sulla doganabilità dello scalo da lei capitanato

read more...

### Nuove nomine in Ceva Logistics

Chieffino sostituisce Rosa nel ruolo di amministratore delegato di Ceva Logistics Italia, mentre Galbusera è il nuovo AD per le attività di Ceva.

### Il primo camion Euro VI nella flotta Norbert Dentressangle



## La rivista



N°1  
GENNAIO-FEBBRAIO 2012

Assologica



Cultura e Formazione  
Assologica

**Il sito EUROMERCI è NUOVO e INTERATTIVO**

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

**www.euromerci.it**

Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci

# Ottime prospettive per la green economy

Dalla Gran Bretagna agli Usa, alla Cina, si sta lavorando con grande spinta innovativa per costruire un'economia sostenibile.

di **Giovanna Visco**

**L**a lotta globale ai cambiamenti climatici si sta traducendo sempre più in politiche energetiche e di tutela ambientale che fungono da volano di nuovi business ispirati alla sostenibilità, che anche in termini di innovazione e creazione di nuova occupazione rappresentano una vera e propria rivoluzione, dopo quella delle telecomunicazioni. La green economy è il settore chiave di questi nuovi modelli di economia sostenibile, con importanti prospettive di crescita e di sviluppo di nuovi flussi commerciali dai paesi EU verso i mercati emergenti, apportando nuova linfa alle bilance dei pagamenti e alle politiche nazionali industriali, tecnologiche e occupazionali, con importanti ricadute sulla logistica in conto terzi. Nella Gran Bretagna, ad esempio, tra investimenti di capitali esteri, produzione, import e export, i beni e servizi green (dai biocarburanti alle auto elettriche all'eolico) hanno superato il valore di 120 miliardi di sterline, circa l'8% del Pil britannico, occupando non solo circa un milione di persone (più dell'aerospaziale e dell'automobilistico e poco meno delle telecomunicazioni), ma creando nel 2011 in piena crisi europea più di 25 mila nuovi posti di lavoro e un export di oltre 2,5 miliardi di sterline,

soprattutto verso India, Brasile, Usa, Germania e Cina, che da sola ne ha assorbito circa 800 milioni. La green economy, che secondo alcuni analisti avrebbe impedito la fase di recessione nel paese, in Gran Bretagna ha dimostrato grandi capacità innovative specialmente nel riciclo dei rifiuti per ricavare nuovi materiali o energia e nel trattamento delle acque che, da solo, nel 2011, ha registrato un volume d'affari di circa 6 miliardi di sterline, mentre l'eolico più di 5,5 e le tecnologie di costruzione green, la produzione di auto ecologiche e l'energia alternativa quasi 25 miliardi di sterline. Nel campo delle rinnovabili i più grandi mercati del mondo sono rappresentati da Cina e Usa, i cui governi già da tempo stanno supportando il settore per sostenerne lo sviluppo e incoraggiarne la crescita di valore aggiunto, dando luogo da diversi mesi a una tensione commerciale tra i due paesi, iniziata con i contenziosi denunciati al Wto sui limiti all'esportazione delle terre rare poste dalla Cina, estrattore e produttore di oltre il 90% del fabbisogno mondiale di questi minerali estremamente tossici ma indispensabili alla tecnologia contemporanea dai cellulari ai pannelli solari. Nel 2011, gli Usa hanno importato

pannelli solari dalla Cina per circa 2 miliardi di dollari, coprendo, secondo l'US International Trade Commission, circa il 57% del proprio mercato interno, per il forte dumping commerciale esercitato dalle aziende cinesi a danno dell'industria domestica statunitense, che conta 14 aziende produttrici nel paese e un impiego diretto di circa 2.000 unità che producono complessivamente circa 800 milioni di dollari di prodotti analoghi a quelli cinesi. Questo ha condotto l'amministrazione statunitense ad applicare un dazio alle importazioni su tali prodotti, scatenando le proteste del governo cinese che chiede invece la massima apertura di mercato. Proprio recentemente il governo cinese ha approvato il 12° Piano quinquennale 2011-2015, che prevede investimenti per circa 600 miliardi di dollari in green economy ed energia sostenibile, che fanno di questo paese il principale importatore del mondo di servizi e prodotti green (impianti di climatizzazione di uffici e abitazioni a energia rinnovabile, prodotti innovativi in campo edilizio, riciclo dei rifiuti, efficienza energetica, auto ecologiche) e un'occasione importante per tagliare disoccupazione e creare mercato alle Pmi europee del settore, che trova fondatezza anche nelle decisioni politiche del governo cinese. Infatti, alla luce di quanto è emerso dal-

## Green economy: un'argine alla crisi in Gran Bretagna



Anche la Cina, dopo disastri ecologici e altissimi livelli d'inquinamento urbano, sta invertendo la rotta, riconsiderando il suo modello di sviluppo e la necessità di salvaguardare l'ambiente



la crisi internazionale degli ultimi quattro anni, nell'ultimo congresso del partito comunista cinese è stato ribadito che la Cina deve tagliare la sua dipendenza dalle esportazioni e percorrere nuovi modelli di sviluppo basati sulla domanda interna e sul consumo individuale, sulla qualità e sulle performance. Con un tasso di crescita al 7,4%, il trimestre conclusosi a settembre è stato il peggiore da inizio 2009, tuttavia la Cina punta entro il 2020 a raddoppiare sia il Pil rispetto a quello del 2010 che il reddito procapite, per diminuire il forte gap interno tra più ricchi e più poveri. Gap che è la causa di quell'instabilità sociale creatasi con le riforme capitalistiche avviate nel paese più di 30 anni fa, che comunque hanno portato fuori dalla povertà centinaia di milioni di persone. Questo processo stimolerà un incremento esponenziale dell'urbanizzazione, che in termini di produzione e servizi farà del mercato edilizio e immobiliare quello a più alta crescita, con una previsione di trasferimento nelle città nei prossimi venti anni di circa 300 milioni di cinesi, quasi quanto l'intera popola-

zione Usa. Già ci sono i primi importanti segnali. A febbraio scorso, è stato presentato a Pechino, durante il summit Eu-China il China Sustainable Urbanization Park, un modello di città sostenibile sviluppato a Shenyang, capitale della provincia Liaoning nella Cina del nordest, su circa 165 acri. Inoltre, recentemente sono sorti, o sono in via di ultimazione, grandi edifici eco commerciali e immensi complessi urbani progettati ecologicamente con destinazione d'uso a hub business, combinando bellezza naturale, industrializzazione e progetti high-tech. Non mancano neanche progetti di ecoturismo, come quello di una winery zone a Pechino di circa sei chilometri quadrati, nei quali la coltivazione di vitigni e la produzione enologica sono abbinate alla costruzione di abitazioni per sviluppare l'ecoturismo locale, o di realizzazione di intere città ambientaliste, come quella in costruzione tra il fiume Chao-bai e la foresta, pensata per il business, le famiglie e il tempo libero.

Parallelamente all'avvio dello sviluppo sostenibile cinese, si prospetta poi il fenomeno del continente africano, che sta crescendo in molti settori a ritmi sostenuti. Basti pensare che nel 2000 nel continente si contavano 16 milioni di cellulari. Oggi, dopo solo dodici anni, se ne contano 644 milioni. È stato stimato che nei prossimi quindici anni per emigrazione o per nuove nascite le città africane aumenteranno complessivamente di 800 milioni di persone. Il gate di ingresso di questo enorme mercato in veloce crescita, è il Sud Africa, oggi parte in-

tegrante dei paesi Brics, 51 milioni di abitanti, ventisettesima economia del mondo, unico paese africano del G20. I principali gruppi del mondo di commodities, telecomunicazioni e finanziari vi si stanno insediando con l'apertura di head offices da cui gestire i business dell'intero mercato continentale. La sostenibilità di questo processo dunque è divenuto un vero e proprio dictat e i segnali lasciano ben sperare nella volontà politica di perseguire la strada della green economy. Nel 2007, con il Green Building Council il Sud Africa è divenuto leader continentale dell'edilizia sostenibile, mentre continua la politica di costruzione delle centrali

### Un nuovo mercato si sta aprendo in Africa

green power, con impianti grandi e piccoli tra fotovoltaico, eolico, biomassa per raggiungere entro il 2020 l'obiettivo di capacità complessiva di 3200 MW. Recentemente, anche l'italiana TerniEnergia, attraverso una sua controllata, si è aggiudicata la realizzazione di un impianto solare fotovoltaico nell'aeroporto di Uppington con consegna 2013. ■

# TRANSPOTEC 2013 LOGITEC

VERONA  
28 FEBBRAIO - 3 MARZO

SALONE INTERNAZIONALE  
DELLA LOGISTICA INTEGRATA  
E DEI TRASPORTI



## Logitec.

La Logistica ha trovato la sua fiera.

TRANSPOTEC  
2013 LOGITEC



SALONE INTERNAZIONALE  
DELLA LOGISTICA INTEGRATA  
E DEI TRASPORTI

### L'unica fiera italiana

dedicata all'intera filiera logistica:  
dai prodotti ai servizi, dagli strumenti ICT alle  
infrastrutture. Esposizione, incontri d'affari  
programmati, buyer internazionali  
sono le sue parole chiave.

**ENTRA IN LOGITEC:  
SOLO PER FARE AFFARI.**



organizzato da



[transpologi@fieramilano.it](mailto:transpologi@fieramilano.it) [www.transpotec.com](http://www.transpotec.com)

Fiera Milano S.p.A. S.S. del Sempione, 28 - 20017 Rho, Milano - tel. +39 02 4997.6216 - fax +39 02.4997.6251

Aderisci ai nostri gruppi su Facebook  Twitter  e LinkedIn 



# Più tecnologia, migliori servizi

La tecnologia informatica si è rilevata nel corso del tempo sempre più un fondamentale e insostituibile supporto per l'ottimizzazione dei processi logistici. Ad oggi, sono stati progettati e calibrati “pacchetti” informatici che risolvono, migliorando la velocità di esecuzione e abbassando i margini di errore, le più diverse problematiche che le imprese hanno di fronte per singole merceologie, per canali distributivi, per la gestione dei magazzini. Nelle pagine seguenti, “raccontiamo” quanto stanno facendo nel settore IT, seppure in campi diversi, Transporeon e la Fercam. Certo è che sullo sviluppo dell'informatica, dell'innovazione e dell'automazione si giocano molte delle possibilità di crescita qualitativa dei servizi logistici.

# Transporeon: online si trova la soluzione

La piattaforma messa a disposizione a livello internazionale dal Gruppo tedesco semplifica e velocizza i processi legati al trasporto.



ROBERTO OSTILI

**D**esenzano del Garda, per il terzo anno consecutivo, a fine ottobre, è la sede dell'incontro tra Transporeon e il mondo della logistica e della produzione. Un mondo, quello presente all'incontro, fatto di clienti che già utilizzano la piattaforma messa a disposizione dall'azienda tedesca e di operatori interessati a farlo, che cercavano informazioni e conferme. E ne hanno avute veramente tante e con un risvolto particolare: "Generalmente la prassi per un'azienda che si rivolge ai clienti, anche a quelli potenziali, è di 'raccontare' quello che fa, ponendosi, grosso modo, nei panni del venditore. Noi non seguiamo questa metodologia. Preferiamo che chi partecipa ai nostri meeting, senta, capisca qual è la nostra mission non da noi, ma da chi già utilizza gli strumenti che poniamo a disposizione, ossia la nostra

piattaforma online. Tutte le informazioni 'scorrono' dai clienti, non da noi. Questo rende tutto più vivo e anche più credibile. Inoltre, sottolinea quella che vuole essere la nostra caratteristica aziendale: lavorare, crescere insieme ai clienti e in uno stretto rapporto con loro e fra loro", sottolinea Roberto Ostili, Head of Sales and Marketing per l'area sud ovest dell'Europa. E aggiunge un aneddoto che illustra bene l'atmosfera che si è respirata a Desenzano: "Avevamo due clienti che dovevano venire dalla Lucca, ossia due manager del settore carta, ovviamente concorrenti, Giovanni Illibato del Lucart Group e Antonio Gallina della Wepa. Al primo però si è rotta l'auto con la quale doveva venire. Risultato: sono venuti insieme con la stessa macchina, parlando nel viaggio anche delle applicazioni Transporeon... una sorta di networking da viaggio. Un fatto significativo per due motivi: il primo che la concorrenza non si fa più sulla logistica, ma anzi si scelgono, anche insieme, le vie per razionalizzarla al massimo (la concorrenza è un problema di qualità dei prodotti), il secondo che Transporeon riesce a 'unire' i clienti nell'intento di migliorare sempre la sua offerta".

Il meeting è stato un vero successo, oltre 110 i partecipanti, con molte aziende che hanno accettato l'invito, tra le quali Barilla, Benetton, Calzedonia, Findus,

Nestlé, Lindt&Spruengli, Consorzio Casalasco del pomodoro (che produce Pomì), Plastipak, e altre già clienti, come ABS, Campari, Electrolux, Gruppo Beltrame, Lucart Group, Mamé Group, SCA, Wienerberger, molte delle quali hanno accettato di raccontare la loro esperienza e i risultati ottenuti grazie alla piattaforma logistica Transporeon. Ad esempio, è stato il caso del Gruppo Beltrame, azienda del settore acciaio. Il direttore della logistica, Gabriele Bortolotto, ha sottolineato le nuove potenzialità della piattaforma, i suoi sviluppi e i vantaggi ottenuti in tre anni di utilizzazione: "Dopo i moduli No Touch Order - che assegna automaticamente un ordine al fornitore di trasporto più adatto tra quelli che hanno un contratto con

l'azienda committente - e Best Carrier - che apre una gara online per il trasporto tra gli operatori di fiducia e permette di assegnare l'incarico con un semplice click - avevamo

bisogno di migliorare ulteriormente sul fronte dei trasporti. Così abbiamo implementato il modulo Time Slot Management, che permette di gestire gli appuntamenti di carico e scarico. In pochissimo tempo abbiamo avuto modo di riscontrare i benefici ottenuti. Senza dubbio il miglior prodotto Transporeon che abbiamo installato. Inoltre, grazie al modulo Reporting, abbiamo la possibilità di analizzare il mercato e il flusso di

**Più di 110 aziende hanno partecipato al meeting**

informazioni". Sulla stessa linea l'intervento di Mirta Fior, responsabile della logistica delle Acciaierie Bertoli Safau-ABS: "Dopo un anno dall'adozione dei moduli No Touch Order e Transport Visibility, abbiamo ridotto del 50% i ritardi al carico,

grazie alla migliore gestione dell'assegnazione del viaggio, al maggior controllo e alla maggiore forza contrattuale per il servizio richiesto al vettore. I costi si sono sensibilmente ridotti e, attraverso il monitoraggio delle consegne, è stato possibile aumentare i viaggi intermodali all'estero. Per il 2013, abbiamo già previsto di sviluppare sulle nostre esigenze l'altro modulo per la gestione delle quotazioni dei viaggi spot, il Best Carrier, e il modulo Time Slot Management, per la prenotazione degli appuntamenti al carico e scarico".

Il meeting di Desenzano ha allargato quest'anno i suoi "confini", infatti l'evento, oltre ad avere il patrocinio dell'Università di Pisa, è stato organizzato da Transporeon insieme a Ticontract, altra piattaforma del Gruppo tedesco, dedicata all'e-sourcing di trasporti e di servizi logistici e alla loro gestione in termini contrattuali e di prezzi. Anche questo strumento ha riscosso un crescente successo. La Ford, ad esempio, ha deciso di utilizzarlo per una serie di gare a livello paneuropeo, proprio contando sull'ampio parco di fornitori potenziali registrati nel sistema che coprono virtualmente l'intero continente. A testimoniare la funzionalità della piattaforma Ticontract, a Desenzano, c'è stato, tra l'altro, l'intervento di Paolo Spagnolo, Senior Buyer di FTP Industrie, grande azienda di produzione di macchinari industriali. Spagnolo si è soffermato su alcuni vantaggi ottenuti dall'uso della piattaforma, come l'allargamento del parco fornitori (salito di ben il 400%), il crescente numero di offerte che vengono raccolte, l'efficacia del supporto



cliente e la riduzione dei costi di trasporto e delle tempistiche di set-up dei tender.

"Gruppo Transporeon, sinonimo di un format internazionale - ha sottolineato Ostili - questa è una scelta vincente, perché la logistica è per sua natura globale. Le nostre piattaforme sono usate in tutta Europa e non solo, infatti siamo presenti dagli Stati Uniti all'Asia. Proprio recentemente a Singapore abbiamo acquisito un importante cliente mondiale del Beverage e lavoriamo su un ventaglio di diciannove lingue. Spesso, in Europa, vediamo clienti che si spostano in altri paesi, frequentando i nostri eventi, per capire come vanno le cose. Ad esempio, all'e-logistics networking di Desenzano hanno partecipato alcune aziende spagnole. Muoversi a livello globale è oggi, come dicevo, una scelta vincente, ma anche necessaria". Tornando al meeting, c'è da aggiungere che è stato l'occasione anche per presentare le novità della piattaforma. Come sottolinea ancora Ostili, "Transporeon è un work in progress ed è sempre impegnata al fianco dei clienti, raccogliendo le loro istanze. Ad esempio, su richiesta di molti clienti

è stata attivata la funzione per la gestione e trasmissione degli allegati al trasporto. Con questa funzione tutti i documenti, inerenti l'ordine di trasporto, come quelli doganali, CMR, foto di merce danneggiata viaggiano insieme online sia per il committente che per il vettore e sono archiviati per 10 anni. È molto utile anche la funzione di autofatturazione che permette di gestire tutti i listini dei trasporti su Transporeon perché offre al committente la possibilità di controllare senza laboriose ricerche, sulla base dei trasporti realmente effettuati e nel rispetto



dei listini concordati, la regolarità delle fatture emesse dal fornitore. Sempre via web". "Tutto ciò - conclude Ostili - rende chiaro perché ogni anno crescono le presenze all'evento di Desenzano, perché crescono le aziende che lo frequentano: Transporeon offre soluzioni e funzioni in linea con le esigenze che le imprese riscontrano per provare a migliorare il loro lavoro. Esigenze che oggi, con la necessità di contenere i costi e di razionalizzare i processi, sono sempre più pressanti". ■

# L'IT: lo strumento per essere più veloci

L'Information Technology gioca nella logistica un ruolo sempre più rilevante per allineare servizi ed esigenze del mercato.

di **Paolo Sartor**



**GÜNTHER ERB**

**L'**erogazione di servizi logistici e di trasporto nel XXI secolo necessita di operazioni che devono essere efficienti e in grado di garantire elevata reattività nelle decisioni e nella capacità di risposta al mercato a fronte dei cambiamenti repentini che nel medesimo si registrano. In questo contesto diventa fondamentale l'apporto fornito dall'Information Technology (IT) nella costruzione e organizzazione dei servizi offerti dai logistics service provider. Oggi la capacità di organizzare e proporre servizi logistici in linea con le attuali esigenze del mercato necessita di strumenti informatici adeguati per diverse tipologie di imprese committenti, specializzazione merceologica e canale

distributivo. Ne abbiamo parlato con Günther Erb brillante e giovane responsabile IT della Fercam.

### **QUALI SONO LE TEMPISTICHE E LE VARIABILI PER LO SVILUPPO DI UN PROGETTO LOGISTICO?**

■ I tempi per lo start-up di un progetto logistico possono variare da un giorno a parecchi mesi. Tutto dipende dalla complessità del progetto. In generale i parametri che influenzano i tempi di avvio del progetto per la parte IT sono nell'ordine: complessità dei processi aziendali, numero di processi da sviluppare e presenza di tecnici informatici nell'azienda. Si tratta di variabili calcolabili sotto il profilo temporale e di cui bisogna sempre tener conto. Non marginale infine il caso in cui il cliente usa l'outsourcing anche per rivedere al suo interno i processi. In questo caso il tempo di avvio del progetto aumenta sensibilmente.

### **LE ATTIVITÀ DI TRASPORTO E DI LOGISTICA RICHIEDONO UNA DIVERSITÀ DI APPROCCIO E SUPPORTO DELL'IT. CI PUÒ DARE UN SUO PARERE?**

■ Certamente. Nella gestione delle spedizioni l'apporto dell'IT è fondamentale per standardizzare e misurare l'esatto contenuto della prestazione erogata. Nella nostra azienda, ad esem-

pio, le continue nuove esigenze riscontrabili nel settore del trasporto e lo sviluppo del network distributivo fanno sì che l'IT debba creare nuove funzionalità, assicurandoci la loro compatibilità con tutte le procedure al momento in uso in tutte le nostre filiali e da tutti i nostri partner anche in una prospettiva futura. Per quanto riguarda i servizi logistici la parola d'ordine oggi è flessibilità, ossia capacità di adeguare i nostri servizi alle esigenze della committenza. Generalmente i nuovi progetti logistici sono accompagnati già dalla fase iniziale della trattativa da nostro personale IT e da quello della committenza. In questa fase svolgiamo anche un ruolo consulenziale in termini





di revisione dei processi interni della committenza.

#### **QUAL È IL VOSTRO PERCORSO DI SVILUPPO DI UN PROGETTO IT?**

■ In un progetto di outsourcing logistico, l'IT ha un'importanza rilevantissima. Noi riteniamo sia fondamentale che il cliente viva serenamente l'impatto del cambiamento sui suoi processi: non deve avvertire scostamenti tra la gestione diretta e quella affidata in outsourcing. Fondamentale inoltre per il team logistico e commerciale l'approfondita conoscenza sia dei nostri sistemi sia delle loro potenzialità, in modo da metterle a disposizione del cliente, proponendogli le migliori solu-

zioni con il minor impatto IT (meno implementazioni si fanno e più veloce è il "go live"). I progetti logistici prevedono di solito un interfacciamento completo dei nostri sistemi con quelli del cliente, proprio per permettere a quest'ultimo di avere a disposizione le informazioni che era abituato a vedere anche prima dell'outsourcing

logistico. Con la struttura interna siamo in grado di reagire immediatamente ed elaborare soluzioni nuove "on the fly".

#### **QUALI SONO I VANTAGGI IN MATERIA DI INFORMATION TECHNOLOGY?**

■ Dopo una prima esperienza di affidamento a società esterne per gli start-up e gli sviluppi dell'IT abbiamo capito velocemente che avere un know how approfondito del sistema e dei processi informatici è un fattore importantissimo, decisivo per l'acquisizione di nuovi contratti. A mio parere è importante che il cliente abbia un interlocutore in grado di rispondere in modo completo ed esaustivo alle domande e/o alle sue esigenze e che sia in grado di tranquillizzarlo. Tra le numerose soluzioni che abbiamo elaborato, ad esempio, voglio ricordare "StockFerCam", un software creato al nostro interno per gestire le particolarità dei nostri clienti messo a disposizione dei nostri operatori. Una soluzione che ci permette la massima libertà di creare e elaborare procedure che interagiscono con il software WMS.

#### **QUALI SONO I FATTORI DECISIVI FORNITI DALL'IT A SOSTEGNO DELLA PROPOSTA DI UN OPERATORE LOGISTICO?**

■ È difficile per me rispondere a questa domanda che forse dovrete rivolgere

alla nostra clientela. Da quanto apprendo da chi è a contatto con il mercato, credo che sia fondamentale poter disporre di una struttura IT, ovviamente oltre che efficiente, soprattutto "veloce e flessibile". Credo che la velocità e la flessibilità siano gli elementi più importanti sul mercato. Del resto, anche noi li riteniamo fondamentali.

#### **QUALI STRUMENTI IT AVETE SVILUPPATO AL VOSTRO INTERNO?**

■ Siamo in grado di completare in modo autonomo integrazioni EDI di qualsiasi complessità. Ad esempio, abbiamo sviluppato un sistema EDI per un nostro cliente che ci permette di scambiare informazioni con partner e fornitori in qualsiasi forma e formato e di elaborarli nei formati utilizzati internamente. Negli anni poi sono nate esigenze diverse, solitamente in progetti logistici dove i clienti ci hanno spinto a estendere il nostro sistema. Abbiamo creato un Portale Web nel quale il cliente può visualizzare in tempo reale i dati riguardanti il suo magazzino, con la possibilità di estrarre report sulla qualità, data di scadenza dei prodotti. Il Portale, inoltre, permette ad aziende non strutturate di gestire anagrafiche e ordini dei loro clienti. Il tutto è integrato con il programma di trasporto "Track&Trace", che evidenzia il prodotto, la shelf-life e altre funzionalità in costante miglioramento. Il nostro ultimo sviluppo "standard" migliora tutto il flusso della supply chain sul software SAP, dandone visibilità al nostro cliente e gestendo l'intero processo anche su un sistema, denominato "Event management", che è in grado di reagire a eventi non previsti o a scadenze non rispettate. Una piattaforma che dà completa visibilità del processo dall'ordine di trasporto fino alla consegna a destino della merce. ■



# 8<sup>a</sup> Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

**30 NOVEMBRE 2012**  
Auditorium di Assolombarda,  
Via Pantano 9, Milano

**“LOGISTICA E TRASPORTO  
MERCÌ PER EXPO 2015,  
ATTORI A CONFRONTO”**

PROGRAMMA

Ore 9,45

SALUTO DEL PRESIDENTE DI ASSOLOMBARDA, Alberto Meomartini  
SALUTO DEL PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA, Carlo Mearelli

Ore 10,00

INIZIO DEI LAVORI

INTERVENGONO:

CAMERA DEI DEPUTATI, IX COMMISSIONE (TRASPORTI, POSTE E TELECOMUNICAZIONI)  
Presidente Mario Valducci

ASSESSORATO ALLA MOBILITÀ, AMBIENTE, ARREDO URBANO, VERDE DEL COMUNE MILANO  
Assessore Pierfrancesco Maran

ASSESSORATO ALLE INFRASTRUTTURE - VIABILITÀ E TRASPORTI - MOBILITÀ CICLABILE -  
OPERE PUBBLICHE STRADALI DELLA PROVINCIA DI MILANO  
Assessore Giovanni De Nicola

ASSESSORATO ALLE INFRASTRUTTURE E MOBILITÀ DELLA REGIONE LOMBARDIA  
Assessore Andrea Gilardoni

ASSOLOGISTICA

Presidente Carlo Mearelli  
Consigliere nazionale Eugenio Muzio

ASSOLOMBARDA

Presidente del Gruppo Trasporti Mario Castaldo  
Vice Presidente del Gruppo Trasporti Salvatore Maurizio Lombardo

CONFETRA

Presidente Fausto Forti

EXPO 2015 SPA

Direttore generale constructions & site management Angelo Paris

FEDERALIMENTARE

Responsabile Ufficio studi e mercato Luigi Pelliccia

SEA

Presidente Giuseppe Bonomi

SOSLOGISTICA

Presidente onorario Giulio Aguiari

MODERA Giovanna Visco, giornalista

Ore 12,30 **CONSEGNA DEI PREMI “IL LOGISTICO DELL'ANNO 2012”**

Ore 13,00 Buffet lunch



# Automazione per orologi e gioielli

L'azienda svizzera Beyer Chronometrie, a Zurigo, sua sede storica, ha sviluppato un carosello verticale automatico per i pezzi di ricambio.

di Sara Perotti

**C**on una storia di 250 anni, Beyer Chronometrie è la più antica azienda svizzera specializzata in orologeria e gioielleria. Fondata nel 1760, da sempre è tramandata di padre in figlio - tutti maestri orologiai - ed è oggi giunta all'ottava generazione sotto la guida di René Beyer. L'azienda nasce nella città tedesca di Donaueschingen dall'idea imprenditoriale del fondatore Matthäus Beyer, che avvia una prima bottega orologiaia e orafa; nel 1822 il nipote, Stephan Beyer, trasferisce il nome e la società in Svizzera, dapprima a Feuerthalen - cittadina ubicata nel

cantone di Zurigo - e, dal 1877, nella città di Zurigo ove tuttora risiede. Negli anni l'azienda sviluppa un volume di affari crescente che le consente di ampliare progressivamente il proprio business e diventare nel 1948 una società per azioni. Ad oggi la gamma dei prodotti gestiti comprende 14 marchi di orologeria di altissima gamma (fra cui Patek Philippe, Rolex, Hublot, Breguet, A. Lange&Sohne, IWC, Chopard, Jaeger-LeCoultre, Jaquet Droz, Cartier, Breitling, Tudor e Baume&Mercier), gioielli esclusivi disegnati appositamente per loro e orologi antichi. L'attuale sede, che ospita il più antico oro-

logio e negozio di orologi in Svizzera, è ubicata nella prestigiosa Bahnhofstrasse. Presso il sito è operativo un laboratorio di orologeria e oreficeria di proprietà, dove lavorano tredici addetti; inoltre il piano interrato dell'edificio ospita un interessante museo di orologi nel quale è possibile ammirare circa 500 pezzi in esposizione, datati dal 1.400 a. C. a oggi.

Nel 2011 i locali del negozio sono stati oggetto di un'ampia e importante ristrutturazione che ha portato a rivedere anche le soluzioni per la gestione dei pezzi di ricambio.

## Le esigenze rilevate

Per decenni l'orologeria e la bottega orafa si trovavano nel quartiere Kreis 3 di Zurigo e solo due orologiai lavoravano nel reparto di assistenza del negozio in Bahnhofstrasse. L'esigenza di Beyer Chronometrie era quella di riunire le competenze e accorpate le proprie attività all'interno di un unico sito. In particolare, l'intento era di restare nei locali del negozio; doveva quindi essere ottimizzato l'utilizzo degli spazi a disposizione ai fini di consentire lo stoccaggio dei vari pezzi di ricambio, tipicamente costituiti da prodotti/componenti di alta qualità con la necessità di essere conservati in un luogo sicuro e a prova di fuoco. La soluzione è stata trovata con il supporto >



Veduta esterna della sede Beyer Chronometrie di Zurigo

## IL FORNITORE KARDEX REMSTAR

Il Gruppo Kardex, quotato alla borsa di Zurigo, è un produttore leader a livello mondiale di sistemi all'avanguardia per l'intralogistica sia nel settore ufficio sia in quello industriale e rappresenta lo sportello unico per soluzioni automatizzate di stoccaggio e movimentazione dei materiali. La divisione Kardex Remstar, con due siti produttivi tecnologicamente avanzati in Germania, è uno dei principali produttori al mondo di sistemi automatizzati di stoccaggio e prelievo. Dal 1873 ha installato con successo oltre 140 mila impianti. La vasta gamma dei prodotti Kardex comprende magazzini e archivi automatici verticali a piani rotanti, magazzini automatici verticali a vassoi traslanti, caroselli orizzontali, scaffali compatti scorrevoli su rotaia e software per la gestione del magazzino e dell'archivio. Opera con filiali in 26 paesi nel mondo e possiede distributori affidabili e collaudati nei paesi in cui non è presente direttamente. Kardex Italia è attiva sul mercato nazionale da oltre 30 anni e può vantare oltre 5000 installazioni presso aziende di qualsiasi settore merceologico, fornendo consulenza e assistenza pre e post-vendita.

di Kardex Remstar (si veda il box descrittivo a lato).

### La nuova soluzione

Per lo stoccaggio sicuro dei pezzi di ricambio è stata sviluppata una soluzione verticale automatica (Lektrievier). Si tratta di un carosello verticale di dimensioni 3.269x1.175xh=2.650 mm, caratterizzato da una struttura modulare, al cui interno è operativo un sistema con 15 ripiani e un totale di 38 cassette in cui vengono gestiti i materiali. La soluzione è dotata di una baia di lavoro po-



Particolare del laboratorio

sizionata ad altezza ergonomica (un metro da terra) per consentire le operazioni di prelievo e stoccaggio. I materiali sono resi disponibili all'operatore in corrispondenza della baia di lavoro. Nel caso di operazioni di prelievo/deposito, i ripiani all'interno del magazzino automatico "ruotano" fino alla posizione in cui quell'oggetto dell'attività di picking giungono al cospetto dell'operatore, che può quindi effettuare la presa dei singoli codici nelle quantità indicate.

Il vantaggio del carosello verticale è du-

fine di garantire la protezione della merce, il sistema è infine dotato di un rivestimento antincendio con porte automatiche, direttamente collegato al sistema interno di allarme antincendio del negozio; da quest'ultimo, in caso di emergenza, parte un impulso che fa chiudere automaticamente le porte del magazzino automatico.

plice: da un lato, il sistema consente di sfruttare le altezze e i volumi a disposizione per lo stoccaggio

dei materiali, con conseguente aumento della densità di stoccaggio; dall'altro, i materiali oggetto di prelievo arrivano direttamente all'operatore, migliorandone la produttività e riducendo così al minimo la necessità di spostamenti fra corridoi

come accade per le soluzioni di stoccaggio più tradizionali. Al

### Conclusioni

Si è presentato il caso di Beyer Chronometrie, azienda svizzera specializzata in orologeria e gioielleria e presente sul mercato mondiale con diversi brand prestigiosi. Alla luce delle esigenze di business rilevate e volendo mantenere la propria sede storica di Zurigo, l'azienda ha deciso di sviluppare un carosello verticale automatico per gestire i pezzi di ricambio. Fra i principali benefici derivanti dalla nuova soluzione, sono stati evidenziati: (i) un'ottimizzazione nella gestione dello spazio, grazie alla possibilità di sfruttare la verticalità della struttura per la messa a stock; (ii) un più rapido accesso ai materiali; (iii) una maggiore sicurezza con riferimento ai materiali gestiti; (iv) un miglioramento nella gestione dell'inventario. ■



Carosello verticale automatico per la gestione dei pezzi di ricambio

# I NOSTRI CLIENTI? I MIGLIORI !



Le principali aziende, nazionali ed internazionali, hanno scelto CHEP come loro partner strategico. Un riconoscimento all'impegno che da più di 20 anni vede CHEP protagonista del mercato con una proposta di servizio in grado di soddisfare i più alti standard qualitativi, quantitativi ed economici delle aziende più importanti del mercato.

L'esperienza dei nostri clienti è la migliore pubblicità per il pallet pooling di CHEP.

#### CHEP ITALY

Viale Fulvio Testi, 280 - 3 ° Piano  
20126 Milano - Italy

Tel.: +39 02 66 15 4811

Fax.: +39 02 66 15 4825



CESAB,  
DA 70 ANNI LA PASSIONE ITALIANA  
CHE MOVIMENTA IL MONDO.

btsadv.com

CESAB Carrelli Elevatori S.p.A. raggiunge quest'anno l'ambizioso traguardo dei 70 anni.  
Uno storico marchio dalle radici emiliane, leader in Italia, guarda oggi all'Europa.

Hai un carrello elevatore CESAB d'epoca ancora al lavoro?

Manda una foto a [caccia-al-carrello@cesab.it](mailto:caccia-al-carrello@cesab.it), potrai entrare nella storia di questo prestigioso marchio.



Scopri la storia del marchio CESAB!  
Visita il sito: [www.cesab-history.eu/it](http://www.cesab-history.eu/it)

**70** CESAB  
ANNIVERSARY  
1942 - 2012