

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA

IMMOBILIARE
Il settore logistico
in movimento



Settimio e Damaso Zanardo della Zanardo SpA:
"Da 55 anni siamo al fianco del cliente in aree
di mercato altamente specializzate"

Nella foto, Damaso Zanardo, a destra, con il padre Settimio, fondatore dell'azienda

CARLO MEARELLI

**La logistica
e una concorrenza
sempre al ribasso**

CULTURA E FORMAZIONE

**Assologica vuole
"unire" logistici
e committenti**

TOYOTA MHE

**Ha presentato
le novità in vista
di CeMAT 2016**



Amore per la semplicità

La logistica da un diverso punto di vista

Il modo migliore per gestire le supply chain più lunghe e complesse è un approccio integrato, capace di dare visibilità a tutte le attività operative.

Come esperti di supply chain, in CEVA ci impegniamo a rendere la vita dei nostri Clienti il più semplice possibile: proponiamo un interlocutore unico, che integra tutto ciò che facciamo, così ti è più facile coordinare la logistica. Farai esperienza di una comunicazione rapida, in diretto contatto con i responsabili, e di un servizio altamente reattivo. Questo approccio integrato ci rende unici e rende la tua vita molto più semplice.

Non è arrivato il momento di vedere la supply chain da un diverso punto di vista? Noi crediamo di sì.

Altre informazioni su come trasformare la tua supply chain all'indirizzo
www.cevalogistics.com



Making business flow

SEMPRE PIU' TRENI SULLE ALPI

... ma il governo svizzero non si accontenta

AGLI INIZI DI DICEMBRE SCORSO, IL CONSIGLIO FEDERALE SVIZZERO HA APPROVATO IL RAPPORTO SUL TRASFERIMENTO DALLA STRADA ALLA FERROVIA DEL TRAFFICO MERCI TRANSALPINO, SOTTOLINEANDO I BUONI RISULTATI RAGGIUNTI: LA FERROVIA È ARRIVATA A COPRIRE, NEL PRIMO SEMESTRE DELL'ANNO PASSATO, UNA QUOTA DI MERCATO PARI AL 68,6%, LA QUOTA PIÙ ALTA DA QUANDO, NEL 2001, È STATA INTRODOTTA LA TASSA SUL TRAFFICO STRADALE PESANTE COMMISURATA ALLE PRESTAZIONI. INOLTRE, È STATO RIDOTTO IL NUMERO DEI TRANSITI DI VEICOLI PESANTI A CIRCA UN MILIONE, SECONDO L'OBIETTIVO CHE ERA STATO FISSATO. NELLA STESSA RIUNIONE, IL CONSIGLIO HA ANCHE DECISO DI AUMENTARE LA TASSA SUI TRANSITI DEI CAMION DALL'INIZIO DEL 2017 (QUANDO SARÀ GIÀ OPERATIVO IL SAN GOTTARDO), PORTANDOLA IN MEDIA A CIRCA 275 EURO CONTRO GLI ATTUALI 253, E DI ABOLIRE CONTEMPORANEAMENTE LO SCONTO PER I VEICOLI DELLA CLASSE EURO VI. INFINE, IL PREZZO DELLE TRACCE ORARIE FERROVIARIE, PER IL PERIODO 2017-2021, VERRÀ ADEGUATO IN MANIERA TALE CHE NE TRAGGANO VANTAGGIO (SI CALCOLA CIRCA DIECI MILIONI DI EURO) NEI TRAFFICI TRANSALPINI I TRENI MERCI LUNGHI E PESANTI. E' EVIDENTE CHE IL GOVERNO SVIZZERO NON SI ACCONTENTA DEI SUCCESSI RAGGIUNTI E VUOLE PROSEGUIRE SULLA VIA DEL "TRASFERIMENTO" DELLE MERCI SUL FERRO. UNA SCELTA LOGICA DATO L'ENORME INVESTIMENTO CHE IL PAESE HA FATTO NELLA REALIZZAZIONE DELLA NUOVA TRASVERSALE FERROVIARIA ALPINA. UNA SCELTA CHE IMPONE AZIONI URGENTI ANCHE ALL'ITALIA. DA TEMPO SAPPIAMO CHE AVREMO SEMPRE PIÙ PROBLEMI SUI VALICHI ALPINI CON LA SVIZZERA E L'AUSTRIA CON IL TRAFFICO STRADALE (SENZA CONSIDERARE CHE UN BEL PO' DI DANARO INVESTITO NELLA REALIZZAZIONE DEI TUNNEL SVIZZERI È USCITO DALLE TASCHES DEI NOSTRI AUTOTRASPORTATORI). LA SCELTA NON PUÒ ESSERE CHE QUELLA DELL'INTERMODALITÀ STRADA-ROTAIA. NELL'ULTIMO NUMERO DI EUROMERCI ABBIAMO DEDICATO AMPIO SPAZIO AL DOCUMENTO DEL MINISTRO DEL RIO TESO A CREARE LE CONDIZIONI PER LO SVILUPPO DI QUESTA MODALITÀ. UN DOCUMENTO CHE CONTENEVA IMPORTANTI NOVITÀ, ANCHE DI METODO OLTRE CHE DI CONTENUTI, E, FINALMENTE, UNA "LINEA GUIDA" ORIENTATA ALLO SVILUPPO DEL CARGO FERROVIARIO. MA SCRIVERE DOCUMENTI NON BASTA (ALTRIMENTI NOI ITALIANI SAREMMO DI GRAN LUNGA ALL'AVANGUARDIA), OCCORRE CONCRETIZZARE CON URGENZA LE PROPOSTE.

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Cristian Guidotti
cell.338 93.90.218
cristian.guidotti@euomerici.it

Cover

**LA ZANARDO COMPIE 55 ANNI:
UNA LUNGA STORIA DI SUCCESSI**

10

Intervista a Carlo Mearelli

**LE IMPRESE LOGISTICHE INVISCHIATE
IN UNA CONCORRENZA AL RIBASSO**

21

Speciale Immobiliare

**IL SETTORE LOGISTICO
IN MOVIMENTO**

Speciale Immobiliare

**SI PUO' GUARDARE AL FUTURO
CON "MODERATO" OTTIMISMO**

II

Speciale Immobiliare

**LE SOCIETA'
SI PRESENTANO**

VII

Assologica Cultura e Formazione

**LA MISSION: AFFRONTARE TEMATICHE
COMUNI TRA COMMITTENTI E LOGISTICI**

44

Material Handling

**TOYOTA MHE HA PRESENTATO AD HANNOVER
LE NOVITA' PER IL CEMAT 2016**

47

Intermodalità

**FERCARGO: PROPOSTE
PER USCIRE DALL'IMPASSE**

53

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

14

DALLE AZIENDE

17



Nello "Speciale Immobiliare", Euomerici affronta in questo numero un settore della logistica che ha particolarmente sofferto a causa della crisi e che in tempi recenti sta dando nuovi segnali di vitalità (lo "Speciale" a pag. 23)

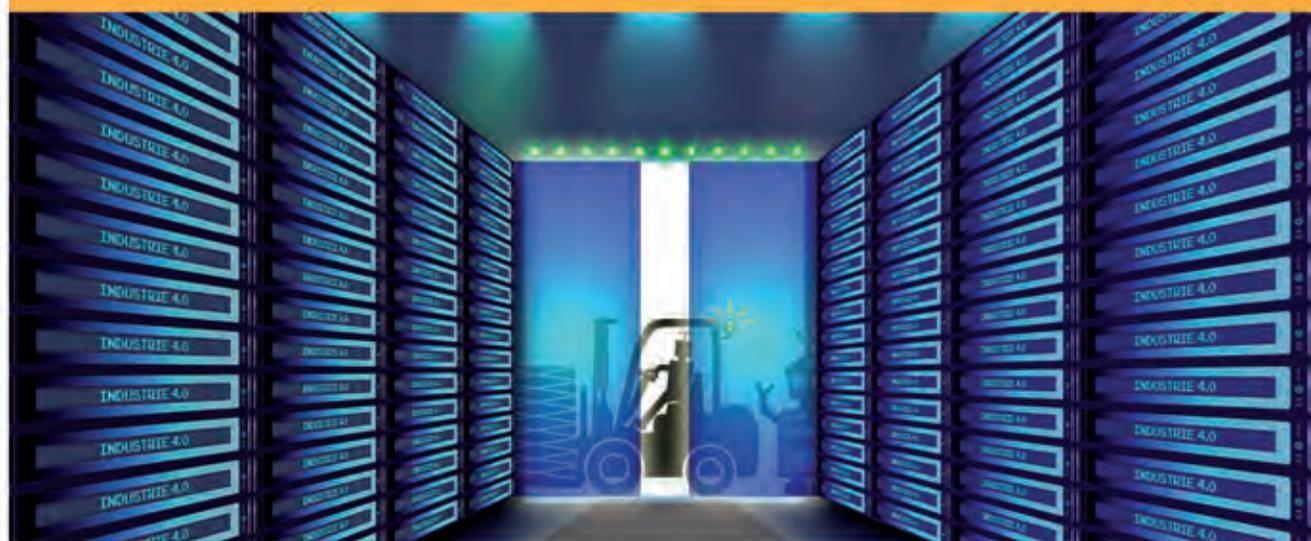
Il mercato automotive è in sensibile ripresa, ma con molti cambiamenti rispetto al passato: la crisi ha costretto le aziende a modificare e riallineare i modelli organizzativi alle nuove esigenze (il servizio a pag. 50)



Organizza il

CONVEGNO

SUPPLY CHAIN 4.0: SOGNO ...E SON DESTO



9 Giugno 2016 - Ore 9,00-13,00

Hotel Enterprise
Corso Sempione 91, Milano

Per informazioni: Tel. 02 66989866 oppure 334 6852762

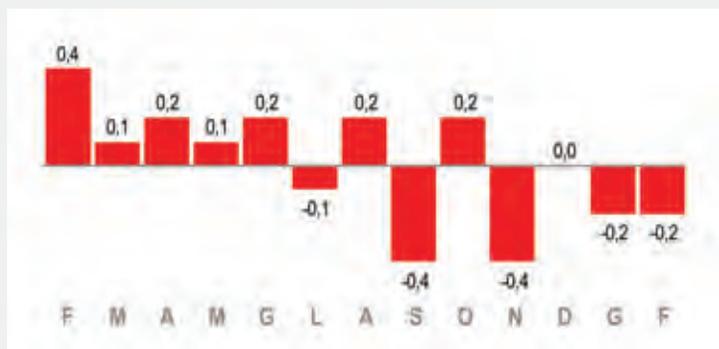
Il convegno è pubblico, previa registrazione sul sito www.assologisticaculturaeformazione.com

Stretti tra deflazione e deficit

Prezzi al consumo

Fonte: ISTAT

(indice Nic*, feb. 2015-feb. 2016, variazioni % sul mese precedente)



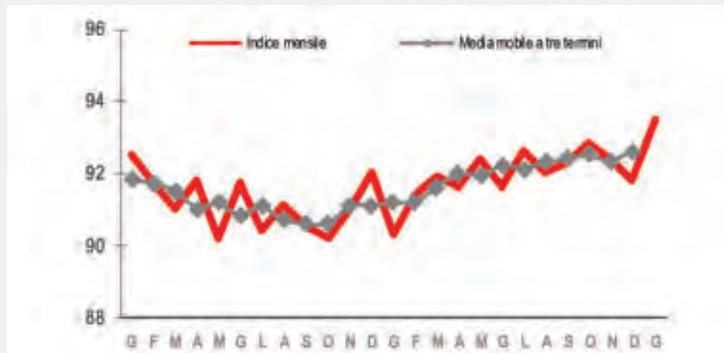
*Indice Nic: prezzi al consumo per la collettività, al lordo dei tabacchi.

I segnali di crescita economica del nostro paese stanno affievolendosi, stanno vivendo un progressivo rallentamento. Erano "flessibili" e peggiorano: ad esempio, il fatturato delle imprese nel trimestre novembre 2015/gennaio 2016 è diminuito dello 0,6% rispetto ai tre mesi precedenti (un calo determinato da una flessione dello 0,8% per il fatturato interno e di 0,4% per quello estero). A gennaio, inoltre, è diminuito, corretto per gli effetti del calendario, sullo stesso mese del 2015, dello 0,3% (con, in particolare, un meno 0,6% sul mercato interno). Va meglio per quanto riguarda gli ordinativi, che comunque

Produzione industriale

Fonte: ISTAT

(gen. '14-gen. '16, indice destagionalizzato e media mobile a tre termini)



(gen. '14-gen. '16, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



stagnano, avendo segnato soltanto un aumento dello 0,1% in confronto a gennaio 2015. Nel quarto trimestre dell'anno scorso il Pil è rimasto invariato (più 0,1%) sul trimestre precedente. Sempre negli ultimi mesi del 2015 si è registrato un leggero miglioramento, sempre con valori intorno allo 0, sia della domanda nazionale sia di quella estera (che hanno causato anche una,

vi diamo spazio

270.000 mq ad uso logistico

Offriamo, in acquisto o locazione, fabbricati ad uso logistico, vicino a importanti reti viarie e in zone di grande interesse produttivo.



Orcenico di Zoppola (PN)

- prossimità della S.S. 13 «Pontebbana»;
- a circa km 5 dalla S.S. 2 «Cimpello-Sequals»;
- a circa km 8 dall'autostrada A28 (PN-Portogruaro-Conegliano)

Sup. area: mq 27.600 ca.

Sup. Fabbricato:
mq 12.500 ca., frazionabili

C.E.tipo: D, lpe 16,60 kWh/mc.a.

Altezza utile: var. m 6,90-17,00
Baie di carico: n 9



Vecchiano (PI)

- area nella quale realizzare un fabbricato ad hoc, con formula «chiavi in mano»
- fronte autostrada Firenze - mare
- prospiciente l'uscita Pisa Nord della A11
- all'intersezione con la A12

Sup. area: mq 77.200 ca.

Sup. realizzabile:
mq 33.800 ca., frazionabili

Lefim

Promotion Real Estate Development

Tel. 0422.299311 • www.lefim.it • info@lefim.it

Abbiamo una sola referenza:
2.500.000 mq di immobili realizzati
per le aziende e i più importanti marchi della G.D.O.



Dal 1930, uomini che lavorano.

Costruzioni Generali Basso cav. Angelo lavora essenzialmente in tre settori di attività:

- è impresa costruttrice per ogni genere di appalto
- agisce come General Contractor per commesse pubbliche e private
- è produttore industriale di sistemi edilizi prefabbricati in cemento armato.



Alcuni nostri clienti: Benetton Group, Poste Italiane, LIDL, Aspiag Service, Conad, Barilla, Bauli, Coca-Cola Italia, Fercam, Ikea, Texa, Gruppo Permasteelisa, Iris Ceramiche, Gruppo Marcegaglia, Roehling, FedEx.

Basso Cav. Angelo
COSTRUZIONI GENERALI

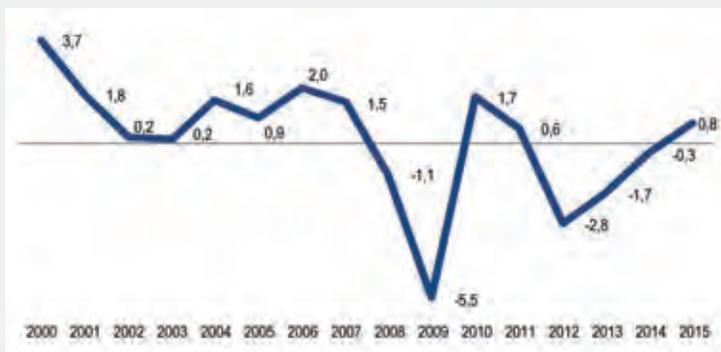
Industrialized Building Infrastructures

Tel. 0422.999311 • www.costruzionigeneralibasso.it
info@costruzionigeneralibasso.it

Andamento del Pil

Fonte: ISTAT

(anni 2000-2015, variazioni %, valori concatenati)



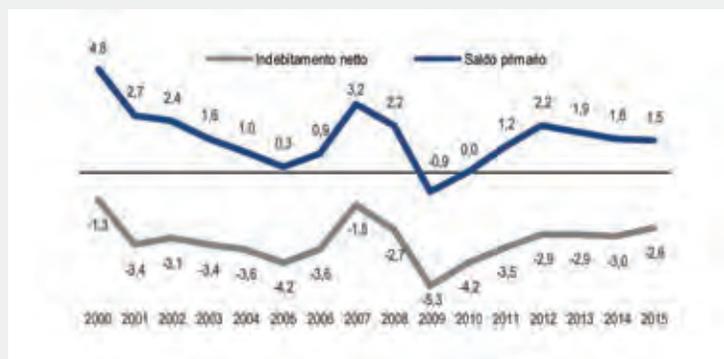
diminuzione delle scorte): dati che incidono poco per imboccare la strada della crescita. Sul piano degli investimenti la situazione è migliore grazie al "traino" dell'automobile, mentre negli altri settori non si registrano incrementi, neppure nel settore dei macchinari. Infatti, anche l'indice Istat sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere italiane a gennaio ha segnato un lieve peggioramento.

In realtà, la nostra economia ha due enormi problemi: da un lato, il debito

Saldi della finanza pubblica

Fonte: ISTAT

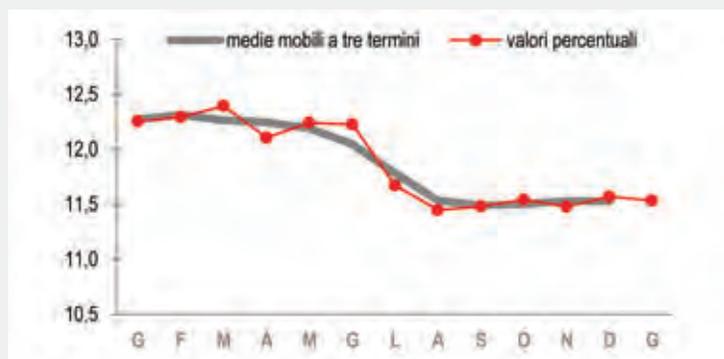
(anni 2000-2015, incidenza % sul Pil)



Tasso di disoccupazione

Fonte: ISTAT

(gen. 2015-gen. 2016, valori %)



pubblico che nonostante l'aumento delle entrate tributarie continua a crescere (secondo la Banca d'Italia, in gennaio, il debito delle pubbliche amministrazioni è aumentato di 21,6 miliardi di euro, giungendo a quota 2.191,5 miliardi), e, dall'altro, non riesce a uscire dalla deflazione, che anzi peggiora, come dimostra il forte calo dei prezzi al consumo registrato a febbraio: 0,3% su base annua. Rispetto allo stesso mese del 2015, i prezzi dei beni sono diminuiti dello 0,7%, mentre rallentano anche quelli dei servizi. L'inflazione acquisita per l'anno in corso è pari a meno 0,6%. ■

Un 2015 con segni positivi

Traffico merci (variazioni % sul 2014)

Fonte: Confetra



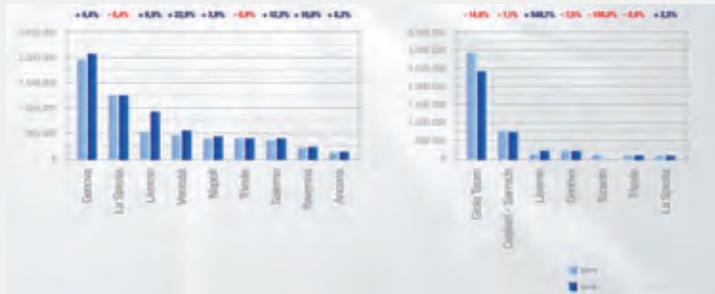
Il Centro Studi della Confetra ha pubblicato la nota congiunturale sul trasporto merci per il 2015, indicandone le variazioni percentuali rispetto all'anno precedente. La nota prende in esame anche il fatturato del settore. Nell'insieme, è da sottolineare che per il secondo anno consecutivo l'andamento del traffico italiano delle merci è stato caratterizzato, per quanto concerne sia i volumi trasportati sia il fatturato, da segni positivi

Traffico marittimo container (dati in Teu, variazioni % sul 2014)

Fonte: Confetra

Destinazione finale: + 5,4%

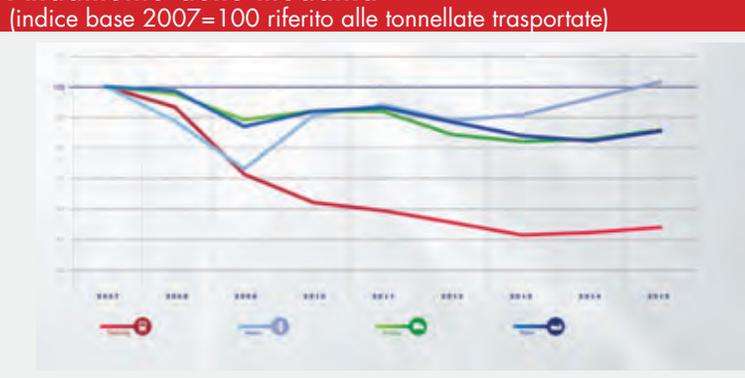
Transshipment: - 9,2%



Cresce il traffico marittimo dei container, con in particolare un aumento del 4,4% a Genova

Andamento delle modalità (indice base 2007=100 riferito alle tonnellate trasportate)

Fonte: Confetra



per tutte le modalità, tranne che per il transshipment che arretra di quasi il 10%. Continuano a eccellere il cargo aereo, che segna un incremento del 5,1%, e il settore dei courier (più 8%) trainati dall'inarrestabile espansione del commercio elettronico. Buono l'andamento dell'autotrasporto, sia nazionale (più 3%) che internazionale (più 2,7%), conferma-

to sia dal traffico autostradale cresciuto del 3,3% sia dai transiti nei valichi alpini aumentati del 2,5%. In modesta ripresa anche il cargo ferroviario con un più 2,6%. Positive infine le spedizioni internazionali marittime (più 3,4%), stradali (più 3,1%) e aeree (più 2%). Un risultato che sottolinea come l'economia nazionale e l'industria trovino sbocchi positivi essenzialmente guardando ai mercati internazionali e all'export (il tasso di



Le sofferenze bancarie delle imprese del settore "trasporto e magazzino" (3.877 milioni di euro) non hanno subito variazioni in un anno

crescita dell'export è stato pari al 3,3% e quello dell'import al 3,0%).

Per quanto riguarda il futuro, l'indagine del Centro Studi Confetra sottolinea che la modesta crescita del Pil e le incertezze politiche internazionali pesano sulle aspettative degli operatori, che permangono buone per un

Traffico aereo (tonnellate, variazioni % sul 2014)

Fonte: Confetra



Immatricolazione veicoli pesanti (valori assoluti)

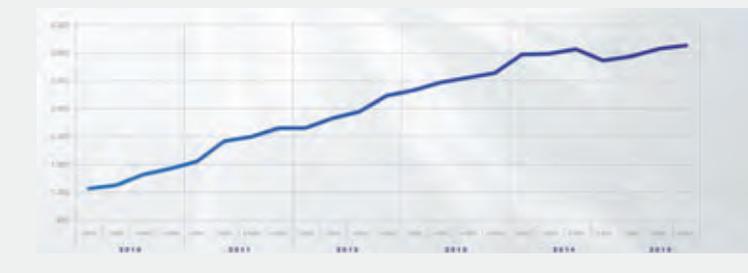
Fonte: Confetra



Sofferenze bancarie

(settore trasporto e magazzinaggio, dati in milioni di euro)

Fonte: Confetra



terzo degli intervistati, ma ricominciano a crescere fino all'8% col segno negativo. Rimane preoccupante, sottolinea la Confetra, l'andamento delle varie modalità rispetto ai valori mas-

simi del 2007, fatti uguale a 100: solo il cargo aereo ha raggiunto e superato quei valori, mentre gomma e mare si aggirano ancora intorno all'87% e la ferrovia al 60%. ■

THE ECONOMIST

Il cancelliere inglese pare guardare "ai giovani"

Mentre il governo britannico è impegnato in una rincorsa per mettere a punto il bilancio, nulla sembra andare nella direzione auspicata dal cancelliere George Osborne (nella foto): in primo luogo, l'economia sta declinando, mettendo così a rischio quanto ci si attendeva per quanto riguarda le entrate fiscali. Inoltre, la crescente preoccupazione per il risultato del referendum che il 23 giugno prossimo dovrà decidere sulla permanenza della Gran Bretagna nell'Unione europea, ha spinto il ministero del Tesoro a cancellare la riforma del sistema pensionistico. Nonostante questo contesto negativo, Osborne, almeno da quanto ha affermato il



16 marzo, non intende retrocedere sulla sua intenzione di riformare l'economia britannica. Ha anche sottolineato più volte, per far

comprendere l'alto livello delle sue ambizioni, che vuole "un bilancio che guardi alle nuove generazioni". Con un ulteriore taglio alla spesa pubblica di 6,7 miliardi di sterline, ha detto Osborne, la Gran Bretagna può prevedere di avere un sopravanzo di 10 miliardi di sterline nel 2019-2020. "La cosa giusta da fare - ha detto il cancelliere - è quella di diminuire l'onere del debito pubblico sulle future generazioni. Quindi, occorrono riforme strutturali per rendere l'economia britannica più competitiva". Il problema è che la realtà e, tutto sommato, anche le proposte in discussione sul nuovo bilancio non paiono aiutare tale progetto, del tutto condivisibile sul piano teorico. Valutando nell'insieme il sorprendente pacchetto di 86 misure dedicato al regime fiscale e inserito nel bilancio, è probabile che nel lungo termine possa migliorare la competitività dell'economia britannica, ma nell'immediato certamente aiuta più le generazioni già bene inserite nell'economia (e perciò i più anziani) che i giovani e i giovanissimi. Ad esempio, va in tal senso l'abbassamento della tassa sul capital-gains dal 28 al 20% o il piano messo a punto per permettere a chi lavora di ritardare l'andata in pensione. ■

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI

 **CLASS** S.p.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

La Zanardo compie 55 anni: una lunga storia di successi

“Da oltre mezzo secolo siamo al fianco del cliente in aree di mercato altamente specializzate”, dice il presidente Damaso Zanardo.

a cura di **Ornella Giola**



DAMASO ZANARDO

Zanardo SpA è una delle aziende italiane di logistica integrata che maggiormente ha saputo sviluppare e presidiare aree di mercato a elevata specializzazione. Nel 2016 festeggia il 55° anniversario della fondazione. Condividiamo con il presidente Damaso Zanardo la vision dell'azienda e il suo punto di vista sui settori che presidia.

CINQUANTACINQUE ANNI SONO ANNI DELLA MATURITÀ, ANCHE PER UN'AZIENDA; SONO QUINDI IL TEMPO DI FARE UN BILANCIO DELL'ATTIVITÀ SVOLTA. VOGLIAMO ALLORA RICORDARE ALCUNE DELLE TAPPE CRUCIALI DEL PERCORSO DI ZANARDO SPA?

Questo anniversario ci rende orgogliosi del percorso costruito al fianco dei nostri clienti, con tanti traguardi

raggiunti in partnership con loro. Tra le tappe più significative della nostra attività, non posso non ricordare come nel 2005 siamo stati pionieri in Italia nella logistica ospedaliera con la somministrazione informatizzata del farmaco per la sanità pubblica e privata; abbiamo poi inaugurato nel 2007 il primo hub dedicato al beverage; quattro anni dopo abbiamo attivato il primo treno shuttle sulla direttrice ferroviaria Italia-Russia, come alternativa al trasporto su gomma. E ancora nel 2014 abbiamo integrato una rete distributiva Ho.Re. Ca. del beverage a livello locale su gran parte del territorio nazionale.

MATURITÀ VUOL DIRE PERÒ ANCHE SAPER FARE TESORO DELLE ESPERIENZE, PER CONTINUARE A GUARDARE AL FUTURO CON LA VOGLIA DI METTERSI IN GIOCO. E' COSÌ ANCHE PER ZANARDO SPA?

Il futuro non ci spaventa, anzi le sfide ci piacciono. Quello che stiamo vivendo è un periodo di forte innovazione e sviluppo, con alcune scelte che dimostrano quanto la voglia di crescere di Zanardo Spa sia intatta e più vitale che mai, a cominciare

dall'apertura nel 2015 del secondo hub logistico dedicato al beverage & grocery a Cornegliano (Lodi). Stiamo inoltre registrare una crescita nel settore delle spedizioni internazionali con lo sviluppo del dipartimento dedicato alle spedizioni complesse per i grandi progetti. Sempre nel 2015 abbiamo effettuato l'acquisto della vasta area industriale denominata ex-Pagnossin - di fronte all'aeroporto di Treviso - che a metà 2016 verrà inaugurata e andrà a incrementare la disponibilità di magazzino per la logistica informatizzata per la sanità pubblica e privata. Tengo infine a sottolineare che valorizzare la squadra originale con inserimenti di nuove esperienze professionali che credono nel nostro progetto è un nostro obiettivo.

L'ingresso del magazzino centrale della Zanardo SpA a Massalengo, Lodi



Nelle foto: veduta del magazzino Zanardo SpA di Cornegliano, Lodi, e carrelli trilaterali al lavoro all'interno dello stesso magazzino



LA LOGISTICA PER IL BEVERAGE & GROCERY È UNA DELLE VOSTRE SPECIALIZZAZIONI; È UN SETTORE NEL QUALE È ANCORA POSSIBILE FARE INNOVAZIONI?

Senza dubbio il settore si presta al cambiamento. E la nostra volontà di innovare ci ha portati a sviluppare un centro di eccellenza per la logistica del beverage in provincia di Lodi. Si tratta di una piattaforma con capacità di stoccaggio di oltre 67.000 posti pallet, collegata a 17 transit point che servono più di 50.000 punti vendita. E' inoltre dotata di magazzini doganali e fiscali, attività di copacking, lavorazioni e servizio eCommerce.

IN COSA LA PIATTAFORMA DI CORNEGLIANO È COSÌ INNOVATIVA?

Qui abbiamo dato vita ad alcune best practice che diventano lo standard per la nostra logistica di magazzino, come l'utilizzo di processi "paperless" basati sulla digitalizzazione dei documenti per una migliore tracciabilità e accessibilità delle informazioni oltre che in ottica di rispetto ambientale, oppure l'utilizzo di carrelli trilaterali con software dedicato in grado di ottimizzare l'utilizzo dello spazio disponibile a magazzino.

ACCESSIBILITÀ E SICUREZZA DELLE INFORMAZIONI QUANTO SONO IMPORTANTI PER LA LOGISTICA DI OGGI?

Sono un vero e proprio "banco di prova" per la logistica del XXI secolo che tenderà a escludere chi si farà trovare impreparato. In quest'ambito nel 2015 abbiamo sostenuto forti investimenti. Oggi i nostri processi logistici sono gestiti da sistemi in "Cloud" allocati su pool di data center di Telecom Italia di ultima generazione dislocati sul territorio Italiano e in rete tra di loro. La sicurezza è garantita da back up locali e remoti. Secondo le necessità dei clienti vengono adottate politiche di "disaster recovery" e "business continuity" rispondenti alle specifiche delle multinazionali nostre clienti e della pubblica amministrazione. Ci siamo dotati di un'infrastruttura basata

su fibra ottica (con elevata sicurezza del servizio, elevata capacità di banda e bassi tempi di latenza) e su tecnologia MPLS (rete chiusa e sicurizzata). Oggi tutta l'architettura tecnologica di Zanardo Logistics può essere fruibile dai clienti mediante rete internet secondo specifiche esigenze.

La Zanardo SpA progetta e realizza imballi in legno adatti alle spedizioni internazionali



Il sistema logistico ospedaliero messo a punto dalla Zanardo SpA, che è stata pioniera in questo settore, sta portando benefici sia alle strutture sanitarie sia ai pazienti, che hanno la garanzia, grazie ai controlli, dell'assenza di errori durante la somministrazione delle cure

HA ACCENNATO ALLA CRESCITA DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI. IN QUALE DIREZIONE STATE INVESTENDO PER QUANTO RIGUARDA QUESTO SPECIFICO SEGMENTO DI SPECIALIZZAZIONE?

■ Nella direzione della massima personalizzazione del servizio così da rispondere ad esigenze di spedizione complesse, non standardizzate e che quindi richiedono una progettazione mirata; progettiamo e realizziamo imballi di legno per impianti industriali dove gestiamo le rese fino a destino. Ci sono paesi a elevato tasso di crescita nel settore delle infrastrutture nei quali le imprese italiane, la nostra industria e la nostra ingegneria, possono giocare un ruolo di primo piano. Siamo stati qualche settimana fa in visita a Teheran, nell'ambito di una missione imprenditoriale italiana. L'Iran è un paese che in questo momento sta vivendo una grande spinta dal punto di vista degli investimenti in infrastrutture, trasporti e nel settore Oil&Gas. E come l'Iran ci sono moltissimi altri paesi che vogliono crescere. Il ruolo di Zanardo Logistics è di essere al fianco delle imprese italiane per aiutarle a portare all'estero il loro know-how e la loro capacità industriale.

QUELLO DELLA LOGISTICA OSPEDALIERA È UN SETTORE NEL QUALE INTENDETE CONTINUARE A INVESTIRE?

■ Come detto, nel settore della logistica informatizzata per la gestione dei beni sanitari siamo stati i pionieri in Italia. Questo primato ci viene riconosciuto e ci ha permesso di incrementare il volume di attività nel settore. Oggi gestiamo la logistica in outsourcing di quattro ULSS e i risultati dimostrano che il sistema da noi messo a punto porta benefici a tutti. In primis al paziente, che - grazie alla "somministrazione certa" - ha la garanzia dell'assenza di errori nella somministrazione delle cure attraverso i diversi livelli di controllo previsti dal sistema.

Poi ovviamente ne hanno beneficiato le aziende sanitarie pubbliche e private, che grazie alla logistica informatizzata hanno un controllo più accurato sulle forniture e possono evitare sprechi. Siamo spesso invitati a convegni sul tema proprio per illustrare il nostro modello Log-Os e confidiamo che la sanità voglia sì effettuare risparmi ma anche investire in "sicurezza" per il paziente. Proprio questo ultimo motivo ci vedrà nel 2016 impegnati a realizzare un hub innovativo dedicato alla

logistica ospedaliera nella nuova area ex-Pagnossin che abbiamo acquistato.

PER CONCLUDERE, COSA CI RACCONTA DEL VOSTRO SETTORE STORICO, IL TRASPORTO NAZIONALE?

■ Il trasporto nazionale è oggi un settore nel quale gli standard di servizio sono essenziali e rappresentano la differenza tra un provider e l'altro. Prendiamo per esempio la sicurezza: ottemperanza al modello DURC, utilizzo del cronotachigrafo e altre misure fondamentali sono essenziali non solo per la sicurezza delle persone e delle merci, ma anche per la tutela del cliente che in caso di mancanze è ritenuto corresponsabile.



Un altro ambito oggi molto rilevante è quello del rispetto ambientale. Stiamo completando il rinnovo della nostra flotta di proprietà con veicoli Euro VI, che ci consentono di soddisfare standard di sostenibilità ambientale nel trasporto. Come vede, è possibile fare innovazione anche in un settore considerato tradizionale come quello del trasporto nazionale. Credo sia nel nostro DNA: questa capacità di anticipare i bisogni attraverso l'innovazione è probabilmente la linea di continuità tra ciò che eravamo nel 1961, quando abbiamo iniziato, ciò che siamo oggi e quello che rappresenteremo in futuro nel settore della logistica integrata. ■



Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano

12^a Edizione del Premio *IL* Logistico dell'Anno

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE
AL 12° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

L'edizione 2016 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

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

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2016**

Gli invii in formato word o pdf o power-point vanno effettuati:

via mail a **ogiola@euromerci.it**

oppure

per via postale a **Euromerci - Candidatura
al premio IL LOGISTICO DELL'ANNO
Via Cornalia 19 - 20124 Milano**

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Assolistica incontra il governo sulla sanità

Assolistica ha incontrato a Roma il ministro della Sanità Beatrice Lorenzin, il commissario alla spending review Yoram Gutgeld e il capo della segreteria tecnica del ministero della Salute Roberto Scrivo. La delegazione dell'associazione che ha partecipato agli incontri, svoltisi separatamente, è stata guidata dal presidente Carlo Mearelli e dal presidente della commissione Sanità Alessandro Pacelli. Gli incontri sono stati centrati sull'obiettivo di ottenere risparmi e riduzione di sprechi nel settore sanitario e ospedaliero grazie all'adozione di procedure logistiche più razionali e più efficienti. Assolistica, sulla base dei lavori della propria commissione, dei



dati messi a punto dal Politecnico di Torino e dei risultati della conferenza sul tema svoltasi a Padova il 22 gennaio, ha anche chiesto il supporto degli associati specializzati in progetti di logistica ospedaliera. Un supporto finalizzato a risolvere le problematiche della sanità pubblica così come richiesto dal ministro Lorenzin. "E' importante giungere a una condivisione di azioni da compiere per ulteriori passi avanti con i decisori istituzionali - ha commentato Alessandro Pacelli - e non solo verso gli organi centrali ma anche verso le Regioni, che potrebbero acquisire alcuni strumenti di sintesi sulle modalità di gestione della parte economica del servizio sanitario". Attraverso processi di logistica distributiva regionale centralizzata, che applichino nuove tecnologie, si ottengono risparmi importanti sui costi della sanità, soprattutto grazie al coinvolgimento degli operatori logistici specializzati, che perfezionano le competenze logistiche interne alla sanità necessarie al

processo di miglioramento. Infine, durante un incontro della commissione Sanità dell'associazione, i partecipanti si sono resi disponibili a prendere parte a un tavolo tecnico presso il ministero alla Salute per un contributo progettuale di logistica sanitaria.

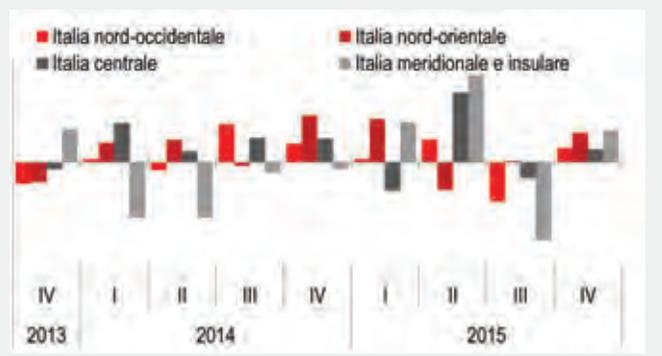
Nel 2015 è cresciuto l'export del Mezzogiorno

Rispetto al mese precedente, a gennaio 2016 l'export italiano nel complesso è diminuito del 2,2% e l'import dello 0,6%. Il saldo commerciale è stato pari a più 35 milioni. Il calo dell'export è stato determinato dalla contrazione delle vendite verso i mercati extra Ue (meno 6,3%), mentre quelle verso i mercati comunitari sono state in contenuto aumento (più 1,1%). In forte calo le vendite di prodotti energetici (meno 22,2%). Nonostante la flessione di gennaio, negli ultimi tre mesi l'export è cresciuto sul trimestre precedente dell'1,5%, con un incremento più ampio per i paesi extra Ue (più 2,5%) rispetto a quelli dell'Unione (più 0,7%). Per quanto riguarda le diverse macroaree del nostro paese, nel 2015, che ha visto un aumento sul 2014 dell'export nazionale del 3,8%, la crescita delle esportazioni ha interessato tutte le aree territoriali, a eccezione dell'Italia insulare (meno 7,3%). L'Italia meridionale ha registrato la crescita più ampia (più 10,2%); seguono le ripartizioni nord-orientale (più 4,7%), centrale (più 4,0%) e nord-occidentale (più 2,7%). Le regioni che hanno contribuito maggiormente all'espansione dell'export nazionale sono state Piemonte (più 7,0%), Veneto (più 5,3%), Emilia-Romagna (più 4,4%), Lazio (più 9,2%), Lombardia (più 1,5%) e Basilicata (più 145,7%). Quest'ultimo dato è stato trascinato dalle

Export per area territoriale

Fonte: ISTAT

(IV trimestre '13-IV trimestre '15, variazioni % sul trimestre prec.)

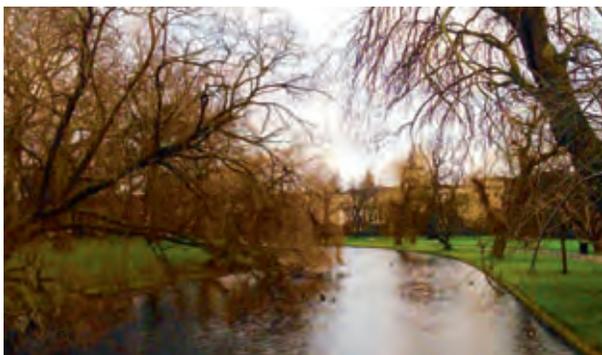


esportazioni di autoveicoli (così come quello del Piemonte). Proprio le esportazioni di autoveicoli, insieme a quelle di articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici dal Lazio, hanno fornito un impulso positivo alle vendite nazionali sui mercati esteri pari a un punto percentuale. Nello stesso periodo, la contrazione delle vendite di prodotti petroliferi raffinati da Sicilia e Toscana e di metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti, dalla Lombardia hanno contribuito a frenare l'export nazionale.

Londra è l'area più congestionata d'Europa

Inrix, con sede a Kirkland, Washington, Usa, è la società che fornisce le più affidabili informazioni, previsioni e analisi sul traffico in 40 paesi del mondo. Un suo recente studio ha messo a confronto lo stato della congestione stradale nei principali paesi e nelle più importanti aree metropolitane del mondo. Il rapporto indica che le città in cui le condizioni del traffico sono peggiorate maggiormente sono quelle che negli ultimi anni hanno visto una maggiore crescita economica. La situazione peggiore è quella degli

Londra, Regent's Park: tanto verde, ma anche tanto traffico



Stati Uniti, dove il viaggiatore medio nel 2015 ha trascorso quasi 50 ore nel traffico. Al secondo posto di questa speciale classifica troviamo il Belgio con 44 ore, seguito da Olanda (39), Germania (38), Lussemburgo (33), Svizzera (30), Regno Unito (30) e Francia (28). L'Italia si posiziona in Europa al 10° posto con 19 ore. Inoltre, lo studio ha messo a confronto il traffico in più di 100 aree metropolitane: in Europa, quella più congestionata è l'area londinese (con 101 ore l'anno passate da un cittadino nel traffico), seguita da Francoforte (73 ore). Milano si colloca al 10° posto con 52 ore. ■



Database di vettori qualificati

Strumento di ricerca di vettori qualificati per **ampliare e mantenere il parco vettoriale** delle aziende di logistica e degli spedizionieri.

- ✓ Tutta la documentazione legale aggiornata ed accessibile online
- ✓ Piattaforma per chiedere quotazioni di trasporto
- ✓ Monitoraggio costante dei vettori
- ✓ Servizio gratuito di informazione telefonica sugli autotrasportatori espulsi
- ✓ Servizio distaccato dalla borsa carichi

Chiedi una password per il responsabile di qualità



T. 0247921210

commerciale@wtransnet.com
Viale Monte Santo 1/3, 20124 - Milano

 **wtransnet**

L'ABC delle operazioni doganali a partire dagli Incontems



ETTORE SBANDI

L'avvocato Ettore Sbandi dello studio legale Santacroce terrà la docenza del corso intitolato "L'ABC delle operazioni doganali a partire dagli Incontems". Si tratta di un corso che affronterà un tema di grande utilità e attualità (specie per i soci che operano in ambito internazionale), che Assologistica Cultura e Formazione organizzerà presso la propria sede di via Cornalia 19, a Milano, il prossimo 12 aprile. L'avvocato Sbandi ci ha illustrato, per sommi capi, alcuni dei temi che verranno trattati

LA SCELTA DI QUESTO TEMA È PERCHÉ IN ITALIA C'È ANCORA TROPPO Poca CONOSCENZA DA PARTE DEGLI OPERATORI? O PERCHÉ LA COMPLESSITÀ DELLE NORMATIVE RICHIEDE COMPETENZE MOLTO SPECIFICHE?

Entrambe le cose. Purtroppo il tema doganale - anche perché estremamente tecnico e specialistico - è ancora troppo poco noto alle imprese, che spesso si affidano a provider di servizi che, pur svolgendo al meglio i loro compiti, non possono essere a conoscenza di questioni e dinamiche note solo ai player del merca-

to internazionale. Come mi capita spesso di ripetere, il tema doganale ha un rilievo orizzontale nell'impresa, non relegabile solo allo shipping, ma coinvolge praticamente tutti i dipartimenti dell'impresa, dal legale agli acquisti, fino alla produzione e alle vendite. In questo senso, credo ci sia estremo bisogno di diffondere know how e conoscenza per sensibilizzare una visione manageriale non solo di tipo operativo e gestionale, ma anche di tipo propulsivo e di ampio raggio.

IL CORSO SI FOCALIZZERÀ MAGGIORMENTE SU QUALCHE ASPETTO DELLA PRASSI DOGANALE?

Sicuramente sulle facilitazioni offerte dalla regolazione doganale, peraltro ora completamente rinnovata. Come è ormai noto, il Reg. 952.13 (il nuovo codice doganale dell'UE) e i relativi regolamenti applicativi nn. 2446.15 e 2447.15 saranno in vigore a partire dal prossimo 1° maggio. Si tratta di una novità epocale

Chi è l'avvocato Ettore Sbandi

Collabora con lo studio Santacroce, con sedi a Roma e Milano. È abilitato all'esercizio della professione di doganalista. Si occupa prevalentemente di commercio internazionale e diritto doganale e accise, seguendone i profili tributari ed extratributari. Svolge attività di contenzioso e consulenza per imprese e importanti gruppi multinazionali. È inoltre autore di pubblicazioni e interventi su riviste e quotidiani specializzati in materia fiscale, oltre che relatore in seminari e convegni.

**Per info sul corso: 334 6852762
irene.pedone@assologistica.it**

per il diritto doganale, che dopo circa 25 anni sostituisce il precedente codice doganale, introducendo un nuovo sistema praticamente a doppio binario: uno sdoganamento standard, di tipo classico, e uno avanzato, ricco di idee, prassi, semplificazioni e benefici, attivabili però solo su richiesta. L'Unione, insomma, pretende fattiva collaborazione dagli operatori che non possono e non devono subire il momento doganale, ma sfruttarlo come una leva per la competitività. Per questo serve cultura doganale, conoscenza e pianificazione, per essere pronti a livello di sistema agli stimoli di concorrenza che, nel sistema armonizzato, saranno ora non più solo nazionali, ma anche comunitari.

IL TEMA DELLA DIGITALIZZAZIONE DELLE PRATICHE DOGANALI VERRÀ IN QUALCHE MODO TRATTATO NEL CORSO DEL MEETING?

Sicuramente la digitalizzazione delle procedure doganali è un momento chiave, per la verità in Italia già oggi molto avanzato. Negli ultimi anni l'informatizzazione dei processi ha coinvolto ogni aspetto della vita dell'impresa e ha investito in maniera estremamente incisiva anche i processi di sdoganamento. C'è ancora molto da fare, questo è certo, ma la strada individuata è quella giusta. Insieme a questo aspetto, però, c'è ancora bisogno di fattiva attività da parte delle aziende: i processi di certificazione di qualità doganale delle imprese, ad esempio, hanno margini di sviluppo enormi e il notissimo progetto dell'AEO, infatti, vive ora la sua seconda e decisiva fase. Non possiamo dimenticare infatti che il nuovo codice doganale riserva agli operatori AEO benefici e vantaggi infinitamente superiori rispetto al precedente impianto normativo. ■

Om Still ha presentato il nuovo iGo Neo CX 20

OM Still ha presentato a Stoccarda il nuovo iGo Neo CX 20, il primo commissionatore orizzontale in grado di compiere autonomamente alcune funzioni di guida. Si tratta di un'autentica rivoluzione nell'ambito dell'intralogistica: l'iGo Neo CX 20, che sarà disponibile in Italia da luglio, è infatti il primo



commissionatore orizzontale robotizzato di serie a essere immesso sul mercato. E' l'evoluzione del commissionatore orizzontale OM Still CX 20, con una portata di due tonnellate, che ha già riscosso grande successo nelle grandi piattaforme della logistica distributiva. A questo mezzo gli ingegneri del gruppo Still hanno impresso capacità cognitive grazie a una tecnologia robotica intelligente. Il risultato è un sistema con possibilità di guida autonoma studiato su misura per rispondere alle esigenze dei compiti di commissionamento, come quelli, ad esempio, molto diffusi nella grande distribuzione alimentare. iGo neo CX 20 interagisce con l'operatore come se fosse un collega di lavoro e lo segue autonomamente passo passo durante il commissionamento. L'operatore può quindi concentrarsi completamente sull'operazione di prelievo/deposito e se deve compiere brevi tratti può muoversi a piedi tra gli scaffali senza doversi preoccupare di guidare il mezzo. I test svolti sul campo hanno dimostrato che il mezzo consente una riduzione fino al 30% nei tempi del picking, grazie all'eliminazione delle perdite di tempo dovute al fatto di dover continuamente salire e scendere dal commissionatore per guidarlo manualmente lungo le corsie.

Questa interazione tra uomo e macchina è possibile grazie al sistema integrato di motion tracking, il cui campo visivo, che si avvale di sensori, permette al veicolo di reagire costantemente a 360° con l'ambiente circostante. Attraverso il riconoscimento ambientale con tecnologia laser, l'iGo Neo CX 20 rileva l'intera topologia del magazzino e riconosce, oltre alle scaffalature e agli ostacoli, l'operatore e l'altro personale. Gli scanner rilevano la situazione circostante 84 mila volte al secondo, mentre il computer interpreta e analizza in tempo reale la topologia del magazzino.

Onorato Armatori investe per migliorare i servizi

Una flotta di 64 navi, ricavi per 614 milioni di euro, circa 4.000 occupati, 6,2 milioni di passeggeri trasportati, 26 porti collegati, 33 mila viaggi effettuati soltanto nell'ultimo anno e 7,8 milioni di metri lineari imbarcati. Con questi numeri si presenta oggi Onorato Armatori, il più importante gruppo di cabotaggio nel Mediterraneo. Il gruppo vanta una lunga storia: nato nel 1880 con due navi a vela per il trasporto tra la Sardegna e Napoli, sotto la guida di cinque generazioni di



La "pancia" di una nave traghetto. Onorato Armatori dedica particolare attenzione allo sviluppo del traffico con la Sardegna

armatori, è diventato uno dei principali operatori di trasporto passeggeri e merci Ro-Ro al mondo. Onorato Armatori rappresenta la tradizione italiana nel trasporto marittimo del Mediterraneo. Un'identità molto forte che si riflette anche nella scelta del personale composto esclusivamente da italiani. >

L'azienda ha appena concluso con successo un'operazione di rifinanziamento di 560 milioni di euro, con l'assistenza delle principali banche d'affari. La struttura dell'operazione è tra le più innovative mai realizzate da una realtà italiana, alla luce della contestuale emissione di un prestito obbligazionario e dell'erogazione di un finanziamento in pool bancario. "Stiamo lavorando innanzitutto per migliorare le sinergie tra Moby e Tirrenia - ha affermato Vincenzo Onorato, presidente e amministratore delegato di Moby - perché questo ci consente di garantire più frequenze, abbattimento di costi, una maggiore scelta di navi e quindi di poter proporre offerte più competitive e servizi ad alto standard qualitativo. Prevediamo nel 2016 oltre 40 mila partenze e una sempre maggiore integrazione con i territori in cui operiamo. Naturalmente, il nostro gruppo, attraverso le singole società controllate, intende soddisfare sempre più le esigenze dei passeggeri, garantendo servizi di trasporto per 365 giorni all'anno, con modalità differenti per ciascuna tipologia di clientela. Saremo ancora più orientati verso i giovani e le famiglie, che in questi anni hanno dimostrato di apprezzare la nostra offerta. Introdurremo a breve nuove rotte, tra queste la Nizza/Bastia. Un discorso a parte merita la Sardegna per l'importanza che riveste per il nostro gruppo. Abbiamo già avviato una nuova politica tariffaria dedicata ai residenti sardi con prezzi bloccati anche in alta stagione e, più in generale, le tariffe per la Sardegna sono in netta discesa per tutti". Presente in Italia e in Francia, il gruppo assicura collegamenti quotidiani con Sicilia, Sardegna, Corsica, Isola d'Elba e Arcipelago Toscano e Tremiti.

Inusuali premi al dealer meeting di Degrocar

All'annuale dealer meeting tenutosi il 4 marzo nella sede di Arzignano, Vicenza, Enrico Marcato, direttore commerciale Degrocar, referente esclusivo per l'Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori, ha voluto premiare i concessionari che nel 2015 si sono distinti non tanto in volumi d'affari e mezzi venduti, quanto in capacità di individuare nuovi "pertugi" all'interno di un mercato in ripresa, i cui parametri sono tuttavia in continuo cambiamento. Così, sono state assegnate benemerenze con denominazioni inusuali, tese a rilevare la tendenza "esplorativa". Il premio Cristoforo Colombo, "per averci fatto



Il direttore commerciale della Degrocar Enrico Marcato parla ai concessionari della società

scoprire nuove aziende" è andato a Sovicar; il Neil Armstrong, "per averci fatto atterrare su cooperative spaziali" a Lincar; il Reinhold Messner, "per averci fatto scalare risultati inviolati", a Tecnosarda; il Carlo Cracco, "per averci fatto assaggiare clienti sconosciuti", a Tecnosol. L'ultimo, il Roberto Benigni, dal motto per cui "La felicità deve costare poco, se è cara non è di qualità" è stato dedicato a tutti i collaboratori Degrocar. Che per l'azienda conti il gioco di squadra, Marcato non smette mai di rimarcarlo. Tant'è che ha aperto il meeting proiettando la scena finale di Ogni Maledetta Domenica, in cui Al Pacino, allenatore di una squadra di football, sollecita i suoi giocatori ricordando che "possiamo rimanere fermi, farci prendere a schiaffi, o possiamo scalare le pareti dell'inferno un centimetro alla volta. Questo è essere una squadra, Signori miei". Chiaro il concetto: si vince e si perde assieme. L'evento è stato occasione per confermare lo stato di salute, buono, di Degrocar, che continua a crescere anche grazie al processo di ramificazione su tutto il territorio nazionale. Marcato ha annunciato i prossimi appuntamenti del 2016, fatti di formazione e apertura dell'azienda - con la formula Open Day - a vecchi e nuovi clienti.

Fercam si sta impegnando nelle spedizioni via aerea

Fercam, operatore altoatesino di logistica e trasporti, ha concluso il 2015 con un fatturato di oltre 590 milioni di euro. Impiega attualmente 1.690 dipendenti diretti e oltre 1.800 collaboratori indiretti. Per le varie attività di trasporto dispone di

circa 2.850 unità di carico di proprietà e di circa 900 mila mq di magazzini in 32 centri logistici di nuova generazione. Opera con 49 filiali in Italia, 22 nell'Unione europea e 3 nel bacino mediterraneo (Tangeri, Marocco; Rades, Tunisia; Istanbul, Turchia) e si avvale a livello mondiale di un'efficiente rete di corrispondenti e partner. L'azienda punta ora a guadagnarsi una posizione di prestigio anche nel settore delle spedizioni intercontinentali marittime e aeree. Infatti, nella classifica lata riferita alle spedizioni aeree, la graduatoria annuale redatta in base alle tonnellate di merce spedita via aerea dall'I-



talia, Fercam nel 2015 ha guadagnato dieci posizioni rispetto all'anno precedente, posizionandosi al 40° posto della classifica. "E' un ottimo risultato, considerando che 10 anni fa non offrivamo questi servizi. La crescita degli interscambi mondiali con l'Italia, che esporta in tutto il mondo, porterà inevitabilmente a forti incrementi delle spedizioni aeree e marittime. Con una rete di 12 filiali specializzate in queste attività offriamo servizi di spedizioni intercontinentali sia in export sia in import da e verso tutto il mondo", ha commentato il direttore della divisione Air&Ocean, Marco Larocca.

Nuova filiale Unicar Yale alle porte di Bologna

Unicar, importatore ufficiale dei prodotti a marchio Yale per il nord Italia, ha rafforzato la presenza del brand di carrelli elevatori in Emilia-Romagna acquisendo una nuova



La nuova sede della filiale Unicar Yale alle porte di Bologna

filiale a San Lazzaro di Savena, alle porte di Bologna. Con l'apertura della nuova sede, è ora in grado di soddisfare l'elevata richiesta di movimentazione dei materiali nel cuore della logistica e trasporti del nord Italia, offrendo una copertura totale della zona. "Siamo partiti con un grande vantaggio", ha affermato Roberto Pasquale, Branch Developer di Unicar. "La filiale di San Lazzaro contava su un personale già altamente specializzato e formato. Un valore aggiunto per noi che, aziendalmente, investiamo fortemente nella professionalità ed eccellenza del team soprattutto per quanto riguarda i servizi di manutenzione, nostro fiore all'occhiello". Il distributore Yale combina soluzioni di assistenza integrate con un servizio di manutenzione e ricambi per muletti altamente affidabile, per rispondere alle esigenze del cliente con professionalità, esperienza e tempistiche straordinarie. "L'importanza di avere un team competente per la manutenzione delle macchine Yale e di poter garantire un'eccellente funzionalità dei prodotti è confermata dall'assunzione, nella filiale bolognese, di una nuova risorsa, un professionista con esperienza ventennale nel settore dei carrelli elevatori espressamente dedicato alla manutenzione dei mezzi Yale. L'esperienza dei tecnici che svolgono il servizio di assistenza è il surplus al quale si affida Unicar, sposando la vision di Yale di massimizzare l'efficienza e offrire la migliore assistenza ai clienti. Grazie infatti al supporto della casa madre, siamo in grado di svolgere interventi risolutivi in poche ore, fidelizzando il rapporto col cliente e offrendo la garanzia professionale che ha fatto di Yale uno dei più antichi, originali produttori di carrelli elevatori al mondo", ha aggiunto Pasquale. ■

DHL Express investe a Malpensa

di **Davide Ornati**

DHL Express, leader mondiale nel trasporto espresso internazionale e Sea, la società di gestione degli aeroporti milanesi, hanno sottoscritto l'accordo per la costruzione di un nuovo polo logistico presso l'aeroporto di Milano Malpensa. Presenti alla firma Pietro Modiano, presidente della Sea, Alberto Nobis, AD di DHL Express Italy, Giulio De Metrio, Chief Operating

ottimizzata metterà a disposizione dei clienti un'ora in più per la preparazione delle spedizioni, anticipando quindi i tempi di consegna. "La costruzione del nuovo polo nasce dall'esigenza di gestire la crescita double digit della movimentazione merci gestita da DHL Express e attesa nei prossimi anni in Italia, potenziando ulteriormente i collegamenti aerei intercontinentali", ha dichiarato Nobis. Da sempre

attenta alla sostenibilità ambientale, DHL Express realizza un'infrastruttura che ha già ottenuto le massime certificazioni internazionali, tra le quali quella TAPA (Transported Asset Protection Association, Associazione per la protezione delle merci destinate

crescita significativamente superiori alla media degli aeroporti europei della stessa categoria, con un aumento del traffico merci del 9% rispetto all'anno precedente e un volume di traffico cargo superiore a 500 mila tonnellate. Malpensa si classifica al 6° posto fra gli aeroporti cargo europei. Questi risultati sono stati raggiunti grazie anche a una ottima performance del trasporto merci sui voli passeggeri intercontinentali, circa il 30% del totale con una crescita registrata del 10,5% rispetto al 2014, sia attraverso lo sviluppo del segmento all cargo. Oggi a Malpensa si effettuano oltre 200 movimenti cargo alla settimana operati dalle più importanti compagnie aeree del settore, per un totale di 10.140 movimenti all cargo nell'intero 2015, con una crescita del 16% rispetto all'anno precedente. Tra questi, i voli effettuati dai corrieri aerei espresso basati nello scalo assumono un'importanza sempre maggiore: nel 2015, sono stati pari al 33% dei movimenti con sole merci, con una crescita del 50% sull'anno precedente, grazie in particolare al contributo di DHL. Lo scorso dicembre Malpensa ha registrato un record storico, superando quello del 2007, con 472.557 tonnellate trattate (esclusa posta e aviocamionato) nel 2015. "La scelta di DHL - ha dichiarato De Metrio - di potenziare l'attuale stazione hub/gateway, avviata a Malpensa da poco più di un anno, conferma il valore che il nostro aeroporto è in grado di generare per i propri clienti attraverso le sue strutture e i servizi offerti e rappresenta un importante riconoscimento degli investimenti che da alcuni anni Sea sta portando avanti nel settore cargo: oltre 100 milioni di euro investiti tra il 2011 e il 2016". ■



Veduta dell'aeroporto della Malpensa

Officer Sea e Christian Salerno, Managing Director Hubs&Gateways Italy di DHL Express Italy. I lavori partiranno nel 2016 e si concluderanno entro il primo semestre del 2018. Prima di sorgere, il nuovo hub è già il polo dei record: collocato all'interno della nuova Cargo City dell'aeroporto di Milano Malpensa, la più trafficata piattaforma logistica aeroportuale d'Italia, diventerà per DHL Express il principale gate d'accesso merci internazionale del paese, occupando una superficie di ben 46 mila mq. Si colloca in un'area strategica per servire al meglio il nord ovest, la zona dell'economia italiana più fortemente proiettata verso i mercati internazionali. Un sistema di smistamento all'avanguardia consentirà di rendere più efficiente la movimentazione delle merci, triplicando la capacità attuale. Una gestione del tempo così

al trasporto) e LEED (lo standard di certificazione energetica e di sostenibilità più diffuso al mondo). "Un'infrastruttura sostenibile significa anche una forte attenzione al benessere del personale che vi opera", ha sottolineato Nobis. L'espansione della piattaforma operativa a Malpensa prevede un investimento di 90,2 milioni di euro. Nei prossimi cinque anni DHL investirà in Italia circa 350 milioni, per garantire il miglior servizio attraverso una continua innovazione. Malpensa avrà un ruolo ancora più strategico rispetto alla missione di servire il mercato italiano, diventando un hub europeo fondamentale, all'interno di un network europeo di 85 hub e gateway, a fianco degli hub principali di Lipsia, East Midlands e Bruxelles. L'aeroporto di Milano Malpensa movimentava il 60% del traffico merci italiano, classificandosi primo nel settore cargo in Italia, e nel 2015 ha registrato tassi di

Le imprese logistiche invischiate in un concorrenza al ribasso

“Le industrie produttrici concentrano il taglio dei costi sulla distribuzione, riducendo a limiti insostenibili i margini degli operatori logistici. Difficile anche sopravvivere in una simile condizione”, dice Carlo Mearelli, presidente di Assologistica.

di **Paolo Giordano**



CARLO MEARELLI

“Tutti i dati economici riferiti al nostro paese sono fermi o si ‘muovono’ con estrema lentezza sempre nell’ambito di decimali di punto. Siamo sostanzialmente ancorati a uno 0 di partenza. Il Pil, ad esempio, è cresciuto dello 0,7% nel 2015, ma con un rallentamento negli ultimi tre mesi, quando si è fermato a una crescita dello 0,1% sul trimestre precedente”, sottolinea il presidente di Assologistica Carlo Mearelli, in apertura dell’intervista.

CIÒ SIGNIFICA CHE STIAMO ANCORA IN UNA FASE DI STAGNAZIONE?

■ In realtà è così: ripeto, il paese è fermo. E’ vero che si è avuto un leggero miglioramento del tasso di disoccupazione

ne e un aumento del numero degli occupati, ma ciò non è dipeso da un ‘rilancio’ economico, ma piuttosto dagli effetti del job act, che bisognerà interpretare a lungo termine. Le gravi difficoltà del paese sono state affrontate in maniera insufficiente dal governo, è come se un medico decidesse di curare un malato grave esclusivamente con l’aspirina. Ciò diventa ancora più grave in ambito europeo, dove si ragiona con una logica tedesca, che è quella di avere un’industria che è “in sintonia” con il governo. Da noi la politica ha una visione limitata dell’industria e non esiste una “politica industriale”. Negli anni ‘70, la nostra industria era trainata dall’impresa pubblica in settori importanti come la chimica o la meccanica. Abbiamo perso un capitale importante. Credo che lo Stato si debba

rioccupare in termini seri dello sviluppo industriale, facendo scelte, puntando su determinati settori, sostenendo la ricerca. Ci si deve rendere conto che abbiamo nel nostro paese, diciamo, un 15% di aziende, e in questa quota ci sono diverse eccellenze, che stanno sul mercato a livello internazionale, che esportano, ma il restante 85% è “chiuso in casa” e

guarda soltanto al mercato domestico, che non tira e non consuma...

STA DICENDO CHE STIAMO PAGANDO UNA FASE DEFLATTIVA?

■ Questo è evidente, anche se ce lo ripetono da Bruxelles, mentre a Roma si parla d’altro. Per uscire da una simile situazione, come dicevo, ci vogliono misure ben più “pesanti”. Se si ricorda, mesi fa, quando la Svimez pubblicò un



“I consumi calano, i prezzi anche, l’industria ridimensiona i costi a scapito della logistica, che finisce con il pagare lo scotto maggiore della fase deflattiva che sta vivendo il paese”, sottolinea Mearelli

rapporto in cui delineava un quadro drammatico del Mezzogiorno, sottolineandone anche gli aspetti demografici e sociali, il governo parlò della necessità di un nuovo “piano Marshall”. Non mi pare che ciò abbia avuto un seguito. Adesso, si parla di ricerca, di recuperare giovani “cervelli” andati a lavorare all’estero, ma sono anni e anni che si >

"Molte industrie manifatturiere ricorrono all'outsourcing logistico non per accrescere l'efficienza, ma solo per abbassare i costi. Quella che era considerata una prassi virtuosa sta diventando negativa", afferma il presidente di Assologistica



registra questo fenomeno senza alcun intervento serio. Oggi, l'industria senza ricerca, al netto delle eccellenze, che come dicevo esistono, fa prodotti obsoleti, che hanno sempre meno mercato. Anche la logistica sta pagando duramente questa fase.

A COSA SI RIFERISCE?

La deflazione ha un effetto "depressione" sull'economia: si abbassano i prezzi, ciononostante i prodotti non si vendono perché la collettività attende ulteriori ribassi, contemporaneamente, i produttori di beni, per pareggiare i conti, cercano di tagliare i costi e riducono la manodopera. Una spirale terribile, sulla quale, ad esempio, il Giappone ha fatto scuola, dato che da decenni non riesce a uscirne. Le imprese logistiche stanno dentro questa spirale. Le industrie, nel tagliare i costi, tagliano per primi quelli della logistica. Oggi, assistiamo a un maggiore ricorso delle imprese produttrici all'outsourcing della logistica, sempre più si rivolgono a terzi per questo lavoro, ma nella grande maggioranza dei casi non lo fanno per avere una qualità migliore ricorrendo a un operatore specializzato, ma lo fanno per abbatterne il costo. Stiamo assistendo, di conseguenza, sul fronte delle prestazioni logistiche, a una concorrenza impostata sul continuo ribasso. Il risultato è che la logistica lavora con margini molto spesso insostenibili. Non si può, infat-

ti, lavorare con margini che non superano il 5/7%. Le imprese logistiche così finiscono con farsi la guerra l'un l'altra a colpi di sconti. Un altro risultato è che le imprese logistiche, trovandosi in difficoltà, ricorrono per il lavoro a cooperative che spesso non stanno in piedi. Questo circolo negativo rappresenta un danno enorme anche, in generale, per l'economia del paese. Una logistica che investe, che è efficiente potrebbe essere di aiuto per orientare le imprese, anche quelle medio-piccole, sui mercati esteri. Potrebbe essere di grande aiuto ad esempio nel settore agroalimentare. Oggi, invece si lotta solo per sopravvivere e non per crescere.

LEI PARLAVA DELLA NECESSITÀ DI UN INTERVENTO DELLO STATO. COME PUÒ ESSERE POSSIBILE DATA LA MANCANZA DI RISORSE?

Bisognerebbe affrontare il problema del continuo aggravamento del deficit pubblico in maniera molto più aggressiva e convinta: stiamo davanti a una valanga alla quale non si riesce a porre un freno. Aumentano le entrate tributarie - con un incremento del 6,4% nel 2015 sul 2014 - e contemporaneamente cresce il debito. A fine dicembre 2015, secondo il bollettino statistico di Bankitalia dedicato alla finanza pubblica, fabbisogno e debito, il deficit delle amministrazioni pubbliche si è attestato a 2.169,9 miliardi, ossia con una crescita di 33,8 miliardi rispetto a fine 2014, quando ammontava a 2.136,0 miliardi. Con questo andamento, cosa serve fare le "manovre"?

QUAL È LA CAUSA DI TALE SITUAZIONE, A SUO AVVISO?

La prima, e certamente non l'unica, sono gli sprechi, l'incuria, la mancanza

di attenzione. La logistica in molti settori potrebbe dare una mano importante. Recentemente Assologistica si è incontrata con il ministro della Sanità e con il commissario alla spending review. Abbiamo fatto presente, come sosteniamo da anni, che nell'attuale organizzazione logistica ospedaliera nazionale ci sono sprechi e inefficienze raccapriccianti. Il paese, la politica è in grado di modificare tale andazzo, che molto probabilmente va nell'interesse di alcuni e a danno della collettività? Noi speriamo di sì. Lo stesso stiamo facendo con il ministero della Difesa. Anche in questo settore si può fare molto. Qualcuno, ad esempio,



"Il crescente ricorso delle imprese logistiche alle cooperative si sta delineando come una loro sconfitta", dice Mearelli

è in grado di spiegare perché pezzi di ricambio, ad esempio il ceppo freno o i flaps, costano il doppio su un aereo 767 militare rispetto al 767 dell'aeronautica civile, aerei uguali? Simili fatti avvengono solo in Italia. Abbiamo fatto due esempi, potremmo moltiplicarli all'infinito. Assologistica, ribadisco, si sta confrontando con il governo su tali aspetti. Auspichiamo, e sarebbe particolarmente importante per la sanità, che si riesca ad arrivare a dei risultati. Sarebbe anche importante per far capire a questo paese il ruolo che la logistica può svolgere per far crescere l'efficienza del sistema nazionale produttivo e distributivo. ■

S P E C I A L E I M M O B I L I A R E

Il settore logistico in movimento

a cura di **Paolo Giordano**

Si può guardare al futuro con “moderato” ottimismo

Il mercato immobiliare della logistica ha dato segnali positivi negli ultimi due anni. La tendenza alla crescita dovrebbe confermarsi.

Scenari Immobiliari, istituto indipendente di studi e ricerche che analizza l'economia del territorio in Italia e in Europa, che opera dal 1990 con due sedi, Roma e Milano, ha pubblicato, in collaborazione con IDI Gazeley, il Rapporto 2015 sul mercato immobiliare della logistica in Italia. Il rapporto sottolinea che negli ultimi due anni si è registrata una ripresa del mercato, dopo il “buio” della crisi. In particolare, sottolinea lo studio, “il

2014 è stato per il mercato immobiliare della logistica un anno di vero e proprio cambio di passo. L'accresciuto interesse per il comparto verificatosi a livello europeo ha interessato a pieno anche la nostra penisola. Il mercato è stato caratterizzato dalla realizzazione di importanti transazioni di interi portafogli effettuate da investitori istituzionali, principalmente esteri. Si è trattato in molti casi di investimenti in immobili già locati, con contratti di lunga durata



L'ITALIA A CANNES

L'Italia crede nelle opportunità del mercato del real estate e ha presentato al Salone internazionale dello sviluppo, della finanza e degli investimenti immobiliari-Mipim di Cannes, svoltosi dal 15 al 18 marzo, l'offerta immobiliare del paese. La partecipazione italiana è stata promossa dal ministero dello Sviluppo economico in collaborazione con il ministero della Difesa, attraverso la realizzazione di un padiglione Italia organizzato dall'Ice e dall'Associazione nazionale costruttori edili.

Quest'anno un'importante azione di coordinamento ha fatto degli oltre 500 mq del padiglione Italia una piattaforma d'incontro per i numerosi partner del mondo delle istituzioni e dell'impresa che hanno aderito all'iniziativa con l'obiettivo di presentare un'immagine unitaria del nostro paese e delle sue potenzialità e dar luogo a un potente effetto moltiplicatore delle opportunità di business nel settore. Lombardia, Marche, Trentino, Piemonte, Puglia, Toscana e Città metropolitana di Bologna hanno passato in rassegna le migliori proposte dei rispettivi territori, una presenza che si è arricchita della partecipazione di importanti player nazionali. Le eccellenze del real estate italiano sono state protagoniste a Cannes il 16 marzo: l'Italian Day ha visto il padiglione Italia animarsi con la sessione plenaria “Invest in Italy: the extraordinary real estate”. Sono intervenuti in apertura, a sottolineare l'importanza data dal governo all'iniziativa, il ministro della Difesa Roberta Pinotti e il sottosegretario alla presidenza del consiglio Ivan Scalfarotto. La giornata ha visto anche il lancio ufficiale della nuova piattaforma web dedicata alla dismissione di una “rosa” di asset pubblici frutto del lavoro di coordinamento di diversi soggetti. Sono stati mappati oltre un milione di immobili che fanno capo a più di 11 mila diversi enti pubblici (territoriali e non). Sono state quindi selezionate circa mille unità prevalentemente da valorizzare - o in misura residuale già a reddito - con caratteristiche di potenziale attrattività verso investitori istituzionali “core” e “opportunistic” nonché utilizzatori “corporate” privati. Si tratta di opportunità con tipologia e destinazioni d'uso di interesse per il mercato internazionale: destinazione urbanistica già definita e in prevalenza coerente con valorizzazioni a uso ufficio, commerciale, ricettivo, logistico-produttivo; localizzate in città di medio-grandi dimensioni e in località turistiche; dimensioni mediamente superiori a mille mq e preferibilmente con tipologia “cielo-terra”. Nella stessa giornata sono stati presentati i primi 200 immobili on-line, numero destinato a più che raddoppiarsi entro la fine del 2016.

UN SETTORE "PUNITO" DALLA CRISI

L'immobiliare è un settore che, in qualsiasi paese, è fondamentale per il buon andamento dell'economia. E' infatti un mercato anche in grado di generare un indotto come pochi altri nel panorama economico-finanziario globale, basti pensare, ad esempio, a mutui, ristrutturazioni e relativo acquisto dei materiali necessari. Purtroppo, in Italia è un settore che ha paga-

to in maniera molto forte la crisi. In particolare la produzione nell'edilizia, secondo i dati Istat, ha visto negli ultimi anni numeri sempre in negativo. Negli ultimi ventiquattro mesi, i dati tendenziali, ossia riferiti allo stesso mese dell'anno precedente, sono stati sempre in "rosso", come dimostra il grafico che pubblichiamo, con punte che hanno toccato anche il 12%. Anche perché, forse, si è

toccato il fondo, la situazione era migliorata verso la fine del 2015, ma i dati di gennaio 2016 non sono incoraggianti: l'indice infatti ha registrato, rispetto a dicembre, un calo dell'1,5% e rispetto a gennaio 2015 (anche quello negativo su gennaio 2014) una flessione significativa, meno 5%.

Secondo il recente rapporto Nomisma sull'immobiliare italiano la "lentezza della crescita del paese" sta ancora penalizzando il settore: "L'ulteriore indebolimento del quadro macro-economico, l'ampliamento dell'eccesso di offerta derivante da un'accelerazione nel processo di cessione delle garanzie immobiliari alla base dei non performing loans e un'attenuazione di interesse degli investitori corporate stranieri per il nostro paese, sono i fronti da cui potrebbe scaturire un rallentamento - anche significativo - del processo di graduale risalita". Andando nei dettagli, nei mercati intermedi, soggetti all'indagine del rapporto, per il settore immobiliare, aumentano gli scambi ma si assiste a un ulteriore calo dei prezzi, seppure in progressiva riduzione rispetto al passato e alla stabilizzazione dei tempi necessari per la vendita. In riferimento ai prezzi, in particolare, l'ultima variazione annuale (2016/2015) è risultata compresa tra il meno 3,5% dei capannoni e il meno 1,5% delle abitazioni nuove. Le abitazioni usate, gli uffici e i negozi hanno fatto registrare flessioni del 2%, 2,1% e 2,3%.

Italia: produzione nelle costruzioni

Fonte: ISTAT

(genn. 2014-genn. 2016, variazioni % sul mese precedente)



(genn. 2014-genn. 2016, variazioni % sullo stesso mese dell'anno prec.)



L'INTERPORTO DI BOLOGNA E PROLOGIS

Nel corso della conferenza Bologna's Logistic Hub as a National Best Practice tenutasi a Cannes nell'ambito del Salone internazionale immobiliare, Sandro Innocenti, Senior Vice President Country Manager di Prologis Italia, ha sottolineato l'importanza degli interporti nello sviluppo della logistica italiana. In particolare, parlando di quello di Bologna, ha aggiunto: "Grazie a una superficie di oltre 4 milioni di mq e a una posizione geografica che lo colloca su due importanti corridoi europei e come naturale punto di raccordo tra nord e centro Italia, l'interporto di Bologna è una delle piattaforme logistiche e intermodali più grandi in Europa. Grazie al suo ruolo centrale nel sistema delle piattaforme logistiche, l'interporto rappresenta una scelta naturale per quelle aziende interessate a costruire un proprio hub in Italia. Questo è uno dei motivi che ha portato Prologis a investire su Bologna acquistando a fine 2015 undici immobili all'interno dell'interporto, diventando così il principale proprietario del parco logistico". "Il nostro obiettivo - ha aggiunto - è quello di avviare a Bologna già a partire dal 2016 un processo di ulteriore sviluppo dell'interporto costruendo nuovi immobili, realizzati per rispondere alle specifiche esigenze dei clienti. Sono infatti convinto che nei prossimi anni assisteremo da un lato a un consolidamento della logistica in Europa e dall'altro a un ulteriore forte crescita del settore dell'eCommerce, con aziende e operatori alla ricerca di piattaforme di distribuzione moderne, customizzate, più grandi ed efficienti, caratterizzate da un facile accesso alle infrastrutture di trasporto".

e tenant di standard elevato. Il mercato è alimentato anche da una domanda di sostituzione, spesso per aumentato fabbisogno di metrature a seguito di nuovi contratti o ampliamenti di attività, principalmente dai 3PL, oppure da operatori dell'eCommerce". "In generale - aggiunge il rapporto - la percezione di una diversificazione del rischio per il settore della logistica, grazie al rafforzamento della sua attività in parte integrata con l'eCommerce, che presenta grandi potenzialità di sviluppo, alimenta la fiducia e mantiene vivo l'interesse per l'investimento nel comparto".

Quanto sta avvenendo sul mercato immobiliare logistico si svolge in uno scenario completamente cambiato rispetto ad alcuni anni fa. Infatti, sottolinea il rapporto, "nel ciclo evolutivo della domanda dell'ultimo decennio, diversi driver hanno esaurito la propria fase di vita, altri sono ancora attivi, nuovi invece emergono e predominano nello scenario attuale. Sicuramente hanno concluso il proprio ciclo, driver, quali: le politiche di espansione, ricollocamento e ammodernamento delle aziende a seguito di acquisizioni, fusioni, eccetera; le ampie attese di incremento dei consumi derivanti dall'ingresso nell'Unione europea di nuovi paesi, con conse-

guente aumento di domanda di servizi logistici; la richiesta di posizionamento lungo le direttrici di collegamento più importanti verso i mercati di sbocco (corridoi europei)".

"Anche altre caratteristiche ormai esaurite hanno contraddistinto il decennio appena trascorso, come la decisione delle aziende sulla scelta della strategia patrimoniale da adottare, tra immobile in affitto oppure in proprietà, e la costruzione di capannoni senza la previa assegnazione del conduttore (sviluppo speculativo). Ancora fanno sentire i loro effetti driver quali: orientamento verso centri strutturati; preferenza per un unico interlocutore/gestore; domanda per posizionamento in prossimità di importanti snodi di collegamento (porti, aeroporti, autostrade)".

"Stanno emergendo, di contro, nuovi driver, quali: affidabilità del conduttore; localizzazione del capannone nelle vicinanze dei mercati di scopo; driver differenziati per tipo di attore, investitore di breve periodo, investitore di lunga durata, privati/utilizzatori; razionalizzazione e concentrazione della propria rete in un numero di capannoni inferiore ma di maggior superficie; risparmio energetico e contenimento dei costi; ricer-

ca dell'azzeramento delle emissioni di CO2; impiego di materiali ecologici; utilizzo di tecnologie e sistemi di sicurezza all'avanguardia; coibentazione più efficienti; alimentazione elettrica con il fotovoltaico". Driver che formano un mercato ben diverso rispetto a qualche anno fa e che, con fatica, riescono a essere soddisfatti dalle attuali proposte di mercato. In relazione alle dimensioni richieste, rispetto ai 3.500-7mila mq di poco tempo fa, attualmente si prediligono capannoni di 15-20 mila mq, oppure immobili sopra i 30 mila.

Per quanto riguarda le location, nel nord del paese, che rappresenta il "fulcro" della logistica nazionale, si concentra la maggiore, e di gran lunga, offerta di immobili logistici. Infatti, la Lombardia, da sola, copre il mercato per il 44,4%, seguono il Piemonte con il 12,7% e il Veneto con l'11,4%; a seguire, l'Emilia Romagna con il 12,2% e il Lazio, grazie al grande mercato di consumo che rappresenta l'area metropolitana di Roma, con il 10,1%.

In relazione alle quotazioni, il rapporto sottolinea che "sta per concludersi il lungo ciclo di discesa di prezzi e canoni di locazioni, in atto ormai da circa sette anni. Già nel 2014 si era registrato un significativo allentamento della cadu-

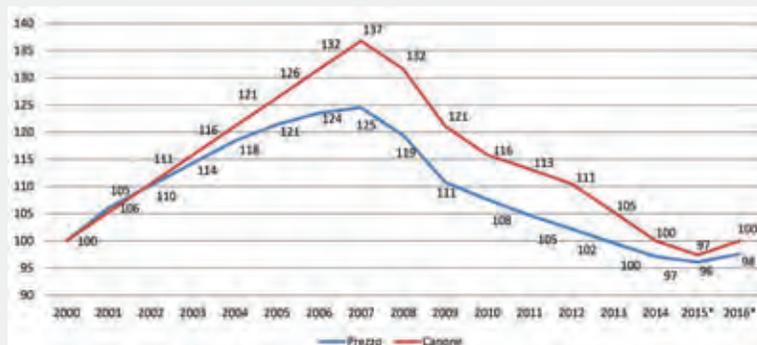
ta, rispetto al 2013, con una variazione complessiva di meno 1,8% dei prezzi e di meno 3,4% nei canoni di locazione. Tra le zone permangono le differenti velocità di andamenti secondo la prossimità ai capoluoghi, con variazioni minime nelle aree periferiche, più elevate invece nei comuni più distanti. Infatti, la contrazione del valore di massima frequenza dei prezzi di vendita varia da meno 1% delle periferie dei capoluoghi a meno 2,8% nei comuni del resto della provincia. Per i canoni di locazione, varia da meno 2,6% a meno 4,3%, rispettivamente per le stesse zone”.

Secondo Scenari Immobiliari, “Il quadro di previsione per il mercato immobiliare della logistica resta positivo ma in modo moderato. Si manterrà l’interesse per l’acquisto da parte di investitori, sia internazionali sia nazionali, indirizzati tanto verso interi portafogli quanto su singoli asset di qualità elevata. Tra i driver principali per investitori, sviluppatori e finanziatori, ci saranno, come ricordavamo in precedenza: ricerca di sinergie, preferenza per poli logistici di grandi dimensioni, scelta di importanti conduttori, massima flessibilità nel riempimento degli spazi, sia in termini di flusso delle merci e di stagionalità dei

Prezzi e canoni medi

Fonte: Scenari Immobiliari

(andamento 2000-2016 del settore logistico, 2010=100)



2015* e 2016*: stime

prodotti che per fruibilità dell’immobile verso i tenant successivi. Infine, rimarrà ancora la preferenza per prossimità ai mercati di sbocco e vicinanza agli snodi di collegamento, così come avranno importanza sia le qualità strutturali sia il risparmio energetico”.



CUSHMAN & WAKEFIELD

Una domanda mirata sulla qualità

Cushman & Wakefield è stata la prima società di consulenza immobiliare internazionale a costituire in Italia nel 1997 la divisione “Industrial & Logistics” specializzata in immobili a destinazione industriale e logistica. Il team guidato da Marzio Granata è composto da Carlo Walder, Alessandro Mancini, Gianluca Fiore, Stefano Candiani e Ilaria Favagrossa ed è supportato da Anna Strazza per l’analisi delle informazio-

ni relative al mercato di riferimento. La divisione è operativa sull’intero territorio nazionale ed è in grado di offrire, per tutte le tipologie degli immobili industriali, competenze specifiche a proprietari, conduttori ed investitori che desiderano incrementare, decentrare, rivalutare il proprio business e di conseguenza il proprio patrimonio immobiliare. In un’intervista a più voci, abbiamo chiesto ai professionisti della divisione “Industrial & Logistics”

di Cushman & Wakefield quale sia l’attuale situazione del mercato logistico nazionale.

PARLIAMO DEL 2015: CHE VALUTAZIONE DATE DEL MERCATO DELL’ANNO PASSATO?

Il settore dell’immobiliare logistico, colpito negli anni della crisi, oggi sta mostrando buone potenzialità di crescita e sviluppo. L’assorbimento registrato alla fine del 2015 nell’area >

del centro/nord Italia per spazi ad uso logistico si attesta su 910 mila metri quadrati, in linea con il volume registrato nel 2014 e quasi il doppio rispetto al volume del 2013. Sottolineiamo il rinnovato interesse anche da parte di società internazionali. La domanda si focalizza sempre di più su spazi di Grado A (ossia spazi di qualità elevata, ubicati in zone primarie e facilmente accessibili), che risultano limitati a causa dell'esiguo numero di sviluppi speculativi negli ultimi anni. Anno positivo per il settore degli investimenti, che ha registrato un volume pari a 270 milioni di euro, per il 75% rappresentato da vendite di portafogli di immobili. Dopo un periodo nel quale gli investimenti nel mercato immobiliare logistico hanno avuto un ruolo marginale rispetto ad altri settori, negli ultimi due anni si è assistito a un crescente interesse verso tale mercato ed è probabile che quest'ultimo si consolidi nel breve-medio periodo.

SE DOVESTE SINTETIZZARE LE TRE TENDENZE PRINCIPALI DEL MERCATO IMMOBILIARE LOGISTICO DELL'ANNO SCORSO, I TRE PRINCIPALI "MESSAGGI", QUALI SCEGLIERESTE?

■ Gli sviluppatori privilegiano progetti "built-to-suit" (con pre-contratti di locazione), mentre sono molto cauti rispetto ai nuovi progetti speculativi. I conduttori più attivi sul mercato logistico sono: 3PL's, retailer, GDO, farmaceutico, biomedicale ed eCommerce. Gli investitori continuano a considerare l'Italia come mercato potenziale con sempre più interesse, alla ricerca di prodotti moderni e portafogli offerti con rendimenti interessanti rispetto a gran parte dell'Europa e altri settori immobiliari.

I CANONI DI AFFITTO CHE DINAMICHE STANNO SEGUENDO?

■ Oggi il canone di locazione "prime" cioè per immobili di primo livello in



Il team della divisione Industrial & Logistics di Cushman & Wakefield

termini di ubicazione, accessibilità e caratteristiche tecniche (Grado A), ubicato a Milano o a Roma si attesta rispettivamente attorno a 51 e 53 euro a metro quadro l'anno, valore che non tiene in considerazione gli incentivi che vengono offerti dai proprietari (sconti sul canone o contributi in termini di lavori richiesti dal conduttore).

SUL MERCATO, OVVIAMENTE, UNA FORTE DIFFERENZA È DATA DALLA "QUALITÀ" DELL'IMMOBILE. IN QUESTA INTERVISTA STIAMO PARLANDO SPESSO DI "GRADO A". NEL COMPLESSO, DA QUESTO PUNTO DI VISTA, COME SI ARTICOLA IL MERCATO?

■ La domanda è focalizzata su immobili nuovi o di recente costruzione con standard costruttivi elevati. Il problema è che la disponibilità sul mercato di immobili con queste caratteristiche è molto limitata particolarmente nelle location più appetibili in termini di accessibilità. Questo limita non solo l'attività di locazione da parte dei conduttori, ma anche il volume degli investimenti. Possiamo affermare che il tasso di sfritto, ossia il rapporto tra spazi disponibili e il totale degli immobili esistenti (stock) a destinazione logistica è intorno al 10%, includendo

per la maggior parte immobili di livello inferiore (Grado B e C). L'attuale disponibilità è anche il risultato delle strategie di razionalizzazione degli spazi perseguite dalle imprese che hanno abbandonato immobili obsoleti per trasferirsi in magazzini più efficienti e flessibili.

VOI LAVORATE IN TUTTA ITALIA. QUALI SONO LE AREE DI INTERESSE PER IL SETTORE LOGISTICO NEL CENTRO SUD DEL PAESE?

■ Importante, e non potrebbe essere altrimenti date le sue dimensioni, è l'area metropolitana di Roma. E' un mercato attivo e in forte espansione in quanto presenta poche strutture logistiche, concentrate essenzialmente a nord (Fiano Romano e Passo Corese), a sud-ovest (Pomezia e Santa Palomba), a est (Tivoli) e a sud-est (Anagni e Colferro). C'è una forte ricerca di immobili logistici perché si sente l'esigenza di avere punti di distribuzione in primo luogo per il retail e per l'alimentare. Scendendo verso sud, zone interessanti dal punto di vista logistico sono Pescara, Bari, Caserta (dove nei due interporti di Nola e Marcianise è presente l'intermodalità) e Catania. ■

La nostra mission: soluzioni logistiche su misura



Gianluca Sinisi



Alessandra Rabuini



Andrea Garretta

Competenza e una grande passione per il lavoro, supportata da profonda conoscenza del mercato, sono i suoi punti di forza. Il trasferimento organizzato del know-how, supportato anche dalla formazione continua dell'Accademy School presso casa madre Engel & Völkers ad Amburgo, hanno

Engel & Völkers Commercial è una azienda leader nel settore della consulenza ed intermediazione real estate. Già presente da oltre 40 anni nel mercato internazionale, ha iniziato ad operare in Italia a partire dal 2014. Dispone infatti di propri uffici a pochi passi da Piazza Duomo, nel cuore del capoluogo lombardo. La strategia della società è stata fin da subito quella di reperire sul mercato professionisti di lunga e consolidata esperienza specifica, in particolare in ambito logistico.

Il team di Industrial & Logistics (nelle foto) è dunque in grado di assistere la clientela nello sviluppo delle migliori soluzioni logistiche, interpretando le evoluzioni di un mercato in continuo mutamento.

ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL

prodotto a pochi mesi dall'apertura dell'ufficio importanti risultati di successo con operatori logistici di primaria importanza, quali Nexive e Prologis.

I servizi di Engel & Völkers Commercial includono: valutazione immobiliare, analisi del mercato di riferimento e dei gruppi target, fattibilità economica delle operazioni, strategia di marketing e di commercializzazione, supporto in tutte le fasi negoziali del contratto, sia di locazione che di vendita.

Altri ambiti in cui opera la società, con team dedicati, sono i seguenti settori: Office, Retail, Hotel ed Investment. ■

Engel & Völkers Commercial

Telefono + 39 02 944 393

milano.logistics@engelvoelkers.com

www.engelvoelkers.com/milanocommercial

I NUMERI

- Engel & Völkers, fondata ad Amburgo nel 1977, oggi è costituita da oltre 616 Shop Residential e 72 Uffici Commercial distribuiti in 37 Paesi su 4 continenti. Fondazione divisione Commercial nel 1988
- Fatturato del Gruppo: 409,8 milioni di euro nel 2015
- Dipendenti del Gruppo: oltre 7.900, di cui circa 500 dedicati alla divisione Commercial
- Attivi sul mercato globale anche con le divisioni Yachting, Capital & Aviation
- In Italia presenza capillare sul territorio con oltre 40 Shop Residenziali e 3 Uffici Commercial
- A Milano la sede di Engel & Völkers Commercial è in via dei Bossi 7 ed annovera più di 15 consulenti specializzati
- Portafogli immobili: piattaforme e capannoni logistici per locazione e investimento in base a esigenze specifiche
- Attività di Advisory e Consulenza, Tenant Representation, Transaction

Da oltre 85 anni al servizio della logistica

Per un'azienda, la presenza ultradecennale sul mercato comporta la possibilità di sviluppare una forte capacità di analisi delle necessità del mercato stesso e una rara sensibilità nell'individuare per tempo le necessità del cliente. Avviene così per Gruppo Basso, realtà del settore immobiliare che negli anni ha saputo articolare la propria operatività anticipando le richieste del mercato e dando vita a quattro tra marchi e aziende: Costruzioni Generali Basso Cav. Angelo Spa (www.costruzionigeneralibasso.it); Lefim (www.lefim.it)

è il marchio con il quale Gruppo Basso sviluppa e commercializza i propri immobili e aree, dislocati in tutto il centro-nord Italia; Sogeicom Srl (www.sogeicom.it) società di Facility Management; l'ultima nata in casa Basso è la Basso Hotels and Resorts Srl (www.bassohotels.it), azienda che gestisce il Best Western Premier BHR Treviso Hotel, di proprietà del Gruppo stesso.

Gruppo Basso si è reso player di riferimento nel settore della logistica in qualità di partner per lo sviluppo e la realizzazione degli immobili di aziende quali Barilla, Bauli, Coca-Cola Italia, IKEA, Conad, Ritrans, Contarina, Fercam, FedEx, Gruppo Despar, Aspiag Service, Gruppo La Perla, LIDL Italia, Roechling, Cecchi Logistica, Poste Italiane.

Il Gruppo veneto dispone di aree e immobili dislocati nei principali snodi viari del centro-nord Italia. Tra questi, a Orcenico di Zoppola (PN), in Friuli Venezia Giulia, è disponibile un fabbricato di 12.300 mq ca., munito di banchine con altezza interna di circa 17 mt e posizionato nelle vicinanze della A28 Pordenone- Conegliano-Portogruaro.

Con l'intento di diversificare l'offerta, Gruppo Basso ha scelto la provincia di Bologna per realizzare a Medicina un parco industriale costituito da 3 fabbricati (personalizzabili), di circa 3.800 mq cad. Rimanendo nella medesima regione, l'azienda dispone di un'area ubicata all'uscita del casello di Imola (BO) della A14 (BO-TA) di 171.000 mq ide-



ale per aziende che necessitano di accessibilità alla viabilità ad alto scorrimento.

L'importanza che il gruppo dà alla location si evince anche dalle posizioni in cui sono ubicate le aree disponibili in Toscana. A Sesto Fiorentino (FI), nella zona di intersezione tra la A1 (MI-ROMA) e l'autostrada A11 (Firenze-Mare) e fronte la Nuova Perfetti-Ricasoli, sono disponibili 42.500 mq circa di terreno; nella stessa regione, ma spostandosi a Pisa, all'incrocio tra la A11 Firenze-Mare e la A12 GE-LI, un terreno di 77.200 mq ca., si presta alla realizzazione di 30.800 mq ca.

Il nord-est è l'area in cui il Gruppo nasce e proprio in questo ambito logisticamente strategico sono

presenti alcune aree di rilievo; una di queste è ubicata a Marcon (VE), che ha una consistenza di 12.700 mq ca., ed è ubicata fronte A4 (MI-TS), con accesso immediato alla stessa. Un'altra posizione interessante è quella dell'area di San Giorgio di Nogaro (UD), nella zona portuale, a pochi chilometri dal confine e con 31.600 mq da adibire alla logistica.

Quello offerto da Gruppo Basso, è un servizio che spazia dalla vendita alla locazione, fino alla progettazione, alla costruzione e alla gestione di immobili per l'impresa, tutti rigorosamente dislocati in aree acquisite pensando all'utilizzatore finale.

www.gruppobasso.it



Dal 1930, uomini che lavorano.

Obiettivo 2016: ritornare a sviluppare

Oltre ad essere diventato il principale proprietario nel parco logistico di Bologna Interporto, grazie all'acquisizione di 12 immobili per un totale di 133.000 metri quadrati, nel 2015 Prologis ha iniziato un processo di espansione nell'area di Roma, con l'acquisizione di due immobili locati a SDA-Gruppo Poste Italiane.

Oggi, Prologis Italia affronta un 2016 in cui non solo vuole rafforzare la propria posizione di investitore ma tornare a giocare un ruolo chiave in qualità di sviluppatore. "Il mercato immobiliare logistico sta registrando un'inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti. Si intravedono buoni segnali di ripresa ed è emersa una maggiore attenzione degli investitori immobiliari nei confronti del territorio italiano", spiega Sandro Innocenti, Senior



Vice President, Country Manager di Prologis Italia. "Se

nel 2015 la superficie complessiva del portfolio Prologis è passata da 818.743 a 965.581 mq e gli immobili sono saliti da 28 a 42, il 2016 si è aperto con l'acquisizione di due immobili per 52.600 mq a Fiano Romano, che vanno ad aggiungersi ai tre immobili già di nostra proprietà nell'area di Ro-

ma, grazie alla quale il portfolio sale a 1.018.180 mq. Il nostro obiettivo è acquisire almeno altri due immobili, elevando contemporaneamente il tasso di occupazione al 93%".

Tutta l'area di Milano, in particolare la fascia compresa fra la BreBeMi e l'autostrada A4, e le aree a nord della Capitale saranno le location principali su cui focalizzarsi per portare a termine nuove acquisizioni per almeno 20 milioni di euro. "Sul fronte dei nuovi sviluppi immobiliari, stanno per iniziare i lavori per la realizzazione di un magazzino da circa 15.000 metri quadri che sarà pronto entro la primavera del 2017 e sorgerà su un'area da 30 ettari (di cui 100.000 mq edificabili) presso l'Interporto di Bologna". Infatti, in vista di segnali di ripresa più concreti da parte del mercato italiano, impegnarsi e investire in nuovi sviluppi sarà l'unico modo per Prologis per continuare a creare valore e incrementare il proprio portfolio.

Questo andrà realizzato garantendo la qualità di servizio ai clienti esistenti, che devono poter contare su un servizio di property management flessibile, veloce ed affidabile per mantenere una partnership di lungo termine. ■

I NUMERI

Con più di 60 milioni di metri quadri di magazzini nei principali mercati di America, Asia e Europa, Prologis è l'investitore, fornitore e sviluppatore leader mondiale nel settore immobiliare per la logistica. In Italia, Prologis gestisce un portfolio di 44 immobili, per una superficie complessiva edificata che supera il milione di metri quadri, situati lungo le principali direttrici del traffico merci nazionale ed europeo nelle aree di Milano, Torino, Bologna, Padova e Roma: posizioni strategiche, affitti flessibili e canoni concorrenziali fanno di Prologis il partner immobiliare a lungo termine ideale, in grado di adattarsi perfettamente alle esigenze del cliente anche grazie alla gestione interna del property management che assicura affidabilità, efficacia e ridotti costi di gestione. Inoltre, Prologis è in grado di sviluppare edifici logistici "su misura", eco sostenibili e di ultima generazione, su aree di proprietà, garantendo soluzioni flessibili a canoni concorrenziali.

Un'esperienza di alta qualità

P3 Logistic Parks è specializzata nell'acquisizione, gestione e sviluppo di proprietà logistiche in Europa. E' attiva in 9 paesi, plus che consente di seguire i clienti in tutta Europa con gli stessi standard di competenza e professionalità. Gestisce 146 immobili logistici per un totale di oltre 3 milioni di mq in 9 diversi paesi, oltre a terreni che permettono lo sviluppo potenziale di ulteriori 1,3 milioni di mq di spazio industriale.

La mission di P3 è di fornire ai propri clienti un'esperienza di alta qualità, offrendo aree situate in punti strategici e di snodo, sostenendo l'edilizia eco compatibile, in osservanza dei più elevati standard europei.

Per gli immobili proposti come soluzioni Build-To-Suit o Build-To-Own, il team di P3 collabora a stretto contatto con i clienti per progettare nuove strutture che soddisfino le loro esigenze tecniche e commerciali, oltre a garantire la data di consegna concordata. L'azienda si impegna per ridurre i costi costruttivi e operativi dei conduttori, concentrandosi in particolar modo sul risparmio energetico e altri accorgimenti che mirino a contenere l'impatto ambientale.

P3 investe molto in formazione sui suoi Asset Manager e Property Manager affinché siano in grado di focalizzarsi sulla soluzione dei problemi che devono affrontare i clienti. I conduttori possono contare su know how a livello internazionale di tutti i country team dei vari paesi in cui P3 è presente. Gli Asset Manager e Property Manager vengono coinvolti sin dalle fasi preliminari di progettazione e pianificazione, per garantire la migliore assistenza al cliente e offrire soluzioni con un ottimo rapporto qualità/prezzo alla consegna dell'immobile. Tale approccio garantisce ai tenant degli immobili P3 costi di gestione inferiori.

La crescita di P3 sul mercato italiano fa parte del più ampio piano di sviluppo perseguito dalla società nel corso degli ultimi 18 mesi, che l'ha vista diventare una dei maggiori player immobiliari logistici in Europa, espandendo e rafforzando sempre di più la propria presenza in area occidentale. P3 è attualmente proprietaria di 6 immobili in 5 siti in Italia, per un totale di oltre 230 mila mq di area locabile. I siti sono situati nel nord Italia, con 4 parchi logistici nell'hinterland milanese (P3 Brignano, P3 Calvenzano, P3 Castel San Giovanni e P3 Fagnano), oltre a P3 Sala Bolognese vicino a Bologna. Il tasso di vacancy in Italia è



Particolare del parco logistico P3 di Castel San Giovanni, Piacenza, con tenant Rajapack e You Log



pari a zero, infatti tutti gli immobili del portfolio sono completamente locati. Tra i clienti italiani si annoverano Agora Network, Deufol, Difarco, Geodis, Moncler, Rajapack, SDA, You Log.

www.p3parks.com

I NUMERI

- P3 è tra i primi 5 provider di immobili a uso logistico in Europa, dove è attiva in 9 paesi, con 3 milioni di mq d'immobili a uso logistico sviluppati (in aumento rispetto ai 1,79 milioni di mq nell'autunno 2014); 1 milione di mq acquisiti negli ultimi 12 mesi
- 146 magazzini di proprietà (in aumento rispetto ai 59 dell'autunno 2014)
- Terreni idonei allo sviluppo: ulteriori 1.3 milioni di mq di immobili logistici (in aumento rispetto ai 521.000 mq nell'autunno 2014)
- In Italia, P3 è attualmente proprietaria di 6 immobili in 5 siti, per un totale di oltre 230 mila mq di area locabile
- I siti sono situati nel nord Italia, con 4 parchi logistici nell'hinterland milanese, oltre a P3 Sala Bolognese. Tutti gli immobili del portfolio sono locati.

Pioniere dell'ecosostenibilità e leader in innovazione

IDI Gazeley è uno dei maggiori investitori e sviluppatori globali nel settore immobiliare logistico. Con circa 30 anni di esperienza maturata in nord America, Europa e in Cina e un track record di oltre 23 milioni di metri quadri di immobili logistici e industriali, IDI Gazeley è tra i leader nella fornitura di soluzioni innovative nei sistemi di stoccaggio, distribuzione e strutture di produzione. Vanta un'esperienza full-service nel mondo real estate e presta particolare attenzione alla qualità dei servizi forniti ai clienti e alla sostenibilità ambientale dei progetti.

IDI Gazeley fa parte di un gruppo internazionale che detiene un valore patrimoniale di 4,4 miliardi di dollari. Con oltre 23 milioni di metri quadri di immobili logistici sostenibili realizzati per più di 900 clienti nei maggiori mercati mondiali e vie di trasporto in Nord America, Europa e Cina, è diventata la colonna portante di Brookfield Logistics Properties, imponendosi rapidamente come società leader nella logistica immobiliare globale. E' controllata da Brookfield Property Partners, proprietario, operatore e investitore da 123 miliardi di dollari nonché sviluppatore di immobili di qualità nel mondo. In quanto parte della piattaforma Brookfield Logistics Properties, IDI Gazeley dispone di mezzi ed esperienza idonei per servire i clienti sia nei mercati consolidati sia in quelli emergenti. Pioniere dell'approccio ecosostenibile, da anni presta particolare attenzione ai temi della sostenibilità ambientale e del risparmio energetico e ha sviluppato nel mondo alcuni tra i più avanzati magazzini in termini di efficienza, risparmio energetico e riduzione dei costi operativi. Il Gruppo progetta, infatti, parchi logistici il più possibile integrati nell'habitat esistente, al fine di preservare il paesaggio circostante. Alcuni esempi delle principali iniziative eco-

IDI Gazeley
Brookfield Logistics Properties



Veduta dall'alto dell'area dove sorge il Magna Park IDI Gazeley di Monticelli, Piacenza

sostenibili sostenute da IDI Gazeley sono lo sviluppo di impianti fotovoltaici, innovativi sistemi di trigenerazione, la piantumazione degli alberi, la creazione di laghi e il rafforzamento della vegetazione locale. Partecipa inoltre al programma LEED (Leadership in Energy & Environmental Design) che stabilisce le linee guida per la progettazione e costruzione di edifici in ottica green.

IDI Gazeley ha iniziato il proprio business in Italia nel 2005 e da allora ha sviluppato circa 280 mila metri quadrati di immobili adatti alle esigenze di diversi clienti, operando nei settori dell'Health & Beauty Care, Technology, Energia, Automotive, Publishing, Fashion, Industriale e GDO.

<http://www.brookfieldlogisticsproperties.com/> ■

I NUMERI

- Oltre 23 milioni di mq di superfici logistiche produttive sviluppate
- Oltre 900 clienti nei maggiori mercati mondiali e vie di trasporto in nord America, Europa e Cina
- IDI Gazeley fa parte di un gruppo internazionale che detiene un valore patrimoniale di 4,4 miliardi di dollari
- Brookfield Logistics Properties, che include IDI Gazeley, dispone di oltre 5,2 milioni di metri quadri in gestione e una land bank che consente lo sviluppo futuro di ulteriori 4,2 milioni di metri quadrati in tre continenti.

Prima in Italia ad aver costituito una divisione specializzata in immobili industriali

Cushman & Wakefield, leader a livello globale nei servizi per immobili commerciali con 43 mila dipendenti che operano in oltre 60 paesi, è stata la prima società di consulenza immobiliare internazionale a costituire in Italia una divisione specializzata in immobili industriali, nel 1997. Il dipartimento "Industrial & Logistics" è operativo sull'intero territorio nazionale e offre competenze specifiche nelle attività di locazione, compravendita, rinegoziazione contrattuale, analisi di mercato e consulenza per investimenti o sviluppo di progetti "built-to-suit" nelle diverse tipologie di immobili industriali: stabilimenti produttivi, capannoni logistici, centri intermodali, parchi scientifico-tecnologici e aree dismesse da riqualificare.

Il modus operandi sviluppato dal Team ha consentito nel tempo di acquisire una conoscenza approfondita del mercato, di costruire una mappatura precisa e in costante evoluzione degli immobili logistici e industriali sul territorio, di essere sempre aggiornati sui driver ed i trend della doman-



*Carpiano, Milano, immobile logistico
di circa 12 mila metri quadrati*

da e dell'offerta, di possedere pertanto competenze tecniche e commerciali. La divisione gestisce clienti nazionali ed internazionali, fornendo soluzioni su misura coerenti con le loro esigenze. Un metodo di lavoro che ha permesso



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**



*Vignate, Milano, immobile logistico
di circa 32 mila metri quadrati*

di raggiungere notevoli successi, come confermato dai numerosi e prestigiosi clienti in portfolio. Il team "Industrial & Logistics" è guidato da Marzio Granata ed è composto da Carlo Walder, Alessandro Mancini, Gianluca Fiore, Stefano Candiani e Ilaria Favagrossa.

Recentemente la divisione "Industrial & Logistics" di Cushman & Wakefield Italia ha perfezionato "CWhere", un'Applicazione interamente dedicata agli operatori del mercato immobiliare industriale, pensata per rispondere in modo semplice e immediato alle molteplici esigenze dell'utente. Uno strumento di lavoro efficace, in grado di offrire una panoramica delle migliori disponibilità ad uso produttivo e logistico, oltre che di terreni e nuove iniziative di sviluppo immobiliare.

CWhere è disponibile gratuitamente sugli store per smartphone e tablet con sistemi operativi iOS, Android e Windows Phone. ■

www.cushmanwakefield.it

Falso autentico

di Franco De Renzo

I colleghi dell'ordine di Lanciano hanno organizzato il 20 febbraio un convegno molto interessante, al quale mi sarebbe piaciuto partecipare se ne fossi venuto a conoscenza. La giurisprudenza si evolve e cambia orientamento costantemente, cosa che, con una certa celerità, fa anche la corte di cassazione. Così, a distanza di poco tempo, due sentenze (la n. 33774/2015 e la n. 890/2016) arrivano a conclusioni davvero diametralmente opposte interpretando gli articoli 2621 e 2622 (False comunicazioni sociali delle società quotate) del codice civile. Ricordo che l'art. 2621, "False comunicazioni sociali", prevede che: "Fuori dai casi previsti dall'art. 2622, gli amministratori, i direttori generali, i dirigenti preposti alla redazione dei documenti contabili societari, i sindaci e i liquidatori, i quali, al fine di conseguire per sé o per altri un ingiusto profitto, nei bilanci, nelle relazioni e nelle altre comunicazioni sociali dirette ai soci o al pubblico, previste dalla legge, consapevolmente espongono fatti materiali rilevanti non rispondenti al vero ovvero omettono fatti materiali rilevanti la cui comunicazione è imposta dalla legge sulla situazione economica, patrimoniale o finanziaria della società o del gruppo al quale la stessa appartiene, in modo concretamente idoneo ad indurre altri in errore, sono puniti con la pena della reclusione da uno a cinque anni". La stessa pena si applica anche se la falsità o le omissioni riguardano beni posseduti o amministrati dalla società per conto di terzi.

Rispetto alla precedente versione:

- è scomparsa l'espressione "con l'intenzione di ingannare i soci e il pubblico" sostituita dall'espressione "consapevolmente";
- all'espressione "in modo idoneo ad indurre in errore i destinatari sulla predetta situazione" è stato aggiunto l'avverbio "concretamente";
- con l'espressione "espongono fatti materiali rilevanti non rispondenti al vero ovvero omettono fatti materiali rilevanti la cui comunicazione è imposta dalla legge sulla situazione ..." è scomparso il riferimento alle valutazioni e alle informazioni ed è apparso l'aggettivo "rilevanti";
- è cambiata la sanzione da arresto (fino a 2 anni) a reclusione (da 1 a 5 anni);
- sono state eliminate le soglie quantitative di rilevanza della falsità (commi 3 e 4 del testo previgente) sostituite dagli art. 2621-bis e 2621-ter.

Dal convegno, prima menzionato, è emerso che grandezze di sintesi del bilancio inalterate (costi, ricavi, attività, passività,

patrimonio netto) con rappresentazione difforme dal vero, non esimono amministratori, sindaci, revisori e consulente dai rischi di accertamento del reato di false comunicazioni sociali. La nuova previsione dell'art. 2621 e la sentenza della cassazione n. 890/2016 (che ritiene ancora penalmente rilevanti le errate valutazioni) aprono le porte alla contestazione del reato di falso in bilancio anche a casi nelle quali il risultato dell'esercizio e il patrimonio netto, nelle loro dimensioni quantitative, non sono modificate. Sono stati fatti i casi di quando i costi non sono correttamente imputati, soprattutto per mascherare una parte o tutte le spese altrimenti non deducibili, come spese per



Il bilancio aziendale deve essere "chiaro", anche nelle causali dei dati che vi vengono inseriti

"tangenti", spionaggio industriale, sorveglianza di parte del personale, adulterazione di costi o diminuzione di ricavi, aumento del consumo del carburante, delle spese di ristorazione e alberghi, non inerenti l'attività. Mettere un valore oggettivamente difforme dalla realtà sottostante (iscrivere a bilancio un valore di quote oggettivamente incongruo) non vuol dire fare una "valutazione" (non punibile), ma esporre un fatto materiale rilevante non rispondente al vero (punibile). Il risultato dell'esercizio non cambia, in quanto le spese sono state effettivamente sostenute ma con la falsificazione nella classificazione dei valori, è alterato anche il risultato e può trarre in inganno il lettore del bilancio in quanto non è evidenziata la reale situazione o la corretta utilizzazione delle risorse aziendali, quando non addirittura, "occultando" in modo strumentale, altre tipologie di reato. Tra queste operazioni contabilmente non certo corrette, rientrano anche quelle di compensazioni di partite di crediti e di debiti, quando non anche di voci del conto economico, fatte esclusivamente per evidenziare indici di bilancio, or->



I "giochi di prestigio" sui numeri del bilancio sono rischiosi e possono portare a sanzioni anche se i dati definitivi convergono con quelli reali

mai dominatori delle valutazioni aziendali, e così facendo mostrare indici di solidità e di redditività artefatti e non corrispondenti alla realtà.

I relatori del convegno hanno anche evidenziato che, se si tiene conto di quanto affermato nella sentenza 33774/2015 sono rilevanti soltanto i fatti materiali non rispondenti al vero e, quindi, si corre il rischio di dover fare valutazioni anche su cosa può succedere nell'immediato futuro.

Il periodo attuale è vissuto con una certa trepidazione da parte di quegli imprenditori che vedono diminuire i volumi d'affari e non riescono a contrarre, se non limitatamente, i relativi costi. Visto che stiamo chiudendo i bilanci al 31 dicembre 2015, come facciamo a valutare correttamente le immobilizzazioni utilizzate nel processo produttivo, se il loro valore a nuovo è notevolmente diminuito e sono vecchie e desuete? Se la produzione è stata inferiore a quella dell'anno precedente? E' accettabile che iscriviamo un congruo fondo rischi, o dobbiamo prima attendere che il rischio da probabile diventi possibile?

Non abbiamo certezze, e la valutazione, sono portato a pensare, è sempre frutto di un oculato orientamento dell'imprenditore che guarda alla propria azienda con tutta la dedizione possibile, così come sa bene che non deve

barare almeno con sé stesso. E' proprio lui che deve capire di non poter commettere errori che potrebbero compromettere il futuro di quanto è frutto di una vita di sacrifici non solo suoi, dei suoi familiari e dei suoi collaboratori.

Anche se molti ritengono che sia bene fornire minime informazioni, è necessario che le valutazioni delle poste di bilancio siano fatte documentando, nei limiti del possibile, il processo decisionale seguito, suffragandole con le opportune basi informative. Questo è l'unico modo per ricordare, anche a distanza di anni, le ragioni che hanno portato a decisioni che, a posteriori, potrebbero sembrare non rispondenti al vero. Forse è il caso di ribadire che le opportune precisazioni fatte nelle relazioni saranno di grande aiuto anche nel corso di eventuali verifiche tributarie.

Si ricorda che il delitto di false comunicazioni sociali, in vigore dal 14 giugno 2015, sanzionato con la reclusione da 1 a 5 anni, riguarda la consapevole esposizione di fatti materiali rilevanti non rispondenti al vero ovvero l'omissione di fatti materiali rilevanti la cui comunicazione è imposta dalla legge sulla situazione economica, patrimoniale o finanziaria della società o del gruppo al quale la stessa appartiene, in modo idoneo a indurre altri in errore. Per le società non soggette alle disposizioni sul fallimento (nei tre esercizi antecedenti o dall'inizio dell'attività, se di durata inferiore, hanno un attivo patrimoniale complessivo annuo non superiore a 300 mila euro; ricavi lordi annui non superiori a 200 mila euro; debiti anche non scaduti non superiori a 500 mila euro) il delitto è procedibile soltanto a querela ed è sanzionato con la reclusione da 6 mesi a 3 anni. Per queste società è esclusa la rilevanza penale in caso di "lieve entità" che, invece, per le altre società costituisce un'attenuante.

Si dice che, a cose fatte, è facile affermare che un diverso comportamento avrebbe portato a un risultato migliore. Io sottolineo che il risultato avrebbe potuto essere diverso, e non sono sicuro che sarebbe potuto essere migliore. L'obbligo delle annotazioni sui comportamenti tenuti nella redazione del bilancio annuale è previsto dalla legge, è solo necessario adeguarvi per non correre inutili rischi e possibili evitabili sanzioni. ■

Franco De Renzo, tel. 0245101071

email: segreteria@studioderenzo.it

“Solas”: rischio paralisi

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

La Solas, Safety of life at sea, è una convenzione internazionale dell'organizzazione marittima internazionale (IMO), volta alla tutela della sicurezza della navigazione mercantile, con particolare riferimento alla salvaguardia della vita umana in mare. Dal prossimo 1 luglio entra in vigore una nuova norma Solas che obbliga la pesatura di tutti i container in esportazione prima che siano caricati su una nave portacontainer. La pesatura deve essere effettuata con un sistema certificato. Questa disposizione scaturisce dal fatto che diverse navi hanno avuto incidenti in mare, poiché imbarcavano container più pesanti di quanto nominalmente dichiarato.

L'accertamento del peso è in capo allo “shipper”, colui che appare come speditore nella polizza di carico e quindi identificato normalmente come il venditore, l'esportatore, lo spedizioniere. La dichiarazione del peso deve essere presentata da chi ha un rapporto commerciale con la compagnia marittima e quindi dallo stesso shipper o da chi lo rappresenta, normalmente la casa di spedizioni/

spedizioniere. La pesatura può avvenire in qualsiasi luogo, in qualsiasi impianto che abbia i requisiti previsti, è importante che il peso “certificato” sia conosciuto prima della preparazione dello “stowage plan”, quindi con sufficiente anticipo, in maniera che l'operatore portuale possa predisporre il piano di stivaggio dei container.

Ogni paese sta affrontando la “criticità” per adeguarsi alla novella normativa, alcune nazioni dell'Unione europea, come la Danimarca e il Regno Unito, su tutti, hanno affrontato la questione con praticità disponendo sistemi di pesatura dinamici con tolleranze “abbondanti fino a 1000 kg” e tempi di un anno per le certificazioni. In Italia, il mini-

sterio dello Sviluppo Economico, richiamandosi a leggi nazionali (tra le quali un “regio decreto” dell'anno 1902...), sarebbe indirizzato a licenziare il peso dei contenitori solo con l'utilizzo di pese a raso e con una tolleranza massima di 20 kg. Cosa assurda se si considera che il peso di un contenitore può arrivare anche a 28 mila chilogrammi!

Questa indicazione molto restrittiva del ministero non è giustificata in quanto non si tratta un peso ai fini di una transazione commerciale, ma di un peso per il carico su una nave portacontainer che permette tolleranze ben più ampie. Un'altra criticità è rappresentata dal fatto che non esiste in Italia un censimento preciso delle pese a raso e

neanche di quelle certificate; inoltre le pese a raso prevedono che un camion con il container debba passare sopra la pesa due volte, il primo passaggio con il container e la seconda senza il container. La pesata è data dalla differenza fra le due pesate. Il rischio reale è che si crei un blocco nella catena logistica di esportazione con un effetto negativo sulla competitività delle



Le pese potrebbero essere montate sulle gru dei terminal interni e portuali. Questo è il sistema per non perdere competitività e scongiurare distorsioni di traffico

nostre strutture portuali e sull'economia nazionale. Il rischio di creare colli di bottiglia ai “gate” portuali è molto più di un'ipotesi, il numero di container di merci destinate all'esportazione in Italia è pari a cinque milioni su base annua.

La soluzione sarebbe quella di validare le “pese dinamiche” che non influiscono sull'operatività, questi strumenti possono essere montati sulle gru “reach stacker” dei terminal interni e portuali. Questo è il sistema per non perdere competitività e scongiurare distorsioni di traffico verso paesi comunitari più pragmatici.

Confidiamo nel buon senso!

Azione contro il subvettore

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta*

Con una recente decisione la Corte di Cassazione (sentenza n. 14665/2015) torna ad esaminare gli articolati rapporti tra il sub-vettore di un trasporto assoggettato alla Convenzione CMR ed il destinatario delle merci. Il caso sottoposto all'attenzione della corte prende le mosse da un errore di interpretazione del tribunale di Trento laddove lo stesso si è trovato ad esaminare un caso nel quale la richiesta di risarcimento del danno veniva avanzata dal destinatario delle merci nei confronti del sub-vettore.

Nello specifico, la società destinataria delle merci aveva convenuto in giudizio innanzi al tribunale di Trento il sub-vettore che aveva effettuato il trasporto di beni per conto del primo vettore, chiedendone la condanna al pagamento della somma di euro 144.404,52 pari al danno occorso alle merci. Il sub-vettore si era costituito in giudizio resistendo alla domanda del destinatario, sostenendo che il destinatario non avesse alcun diritto di chiedere il risarcimento del danno direttamente dal sub-vettore, ed avrebbe piuttosto dovuto reclamare il risarcimento del danno dal primo vettore. Il tribunale, in accoglimento dell'eccezione sollevata dal sub-vettore, rigettava le domande avanzate dal destinatario. La decisione veniva successivamente confermata dalla Corte d'appello di Trento.

La sentenza emessa dalla Corte d'appello di Trento è stata dunque sottoposta al vaglio della Corte di Cassazione, denunciandone una erronea lettura dei rapporti contrattuali tra i soggetti facenti parti della filiera del trasporto. La Corte prende dunque spunto dalla questione in esame per esaminare la natura del contratto di trasporto e i riflessi che da tale natura discendono in relazione all'identificazione del soggetto legittimato a ricevere la richiesta giudiziale di risarcimento del danno.

Secondo l'interpretazione fornita dalle nostre corti della Convenzione di Ginevra (CMR) del 1956, infatti, quando il mittente non è anche destinatario della merce, il contratto di trasporto è riconducibile allo schema del contratto a favore di terzo. In altri termini, ricorda la Corte, similmente a quanto avviene per il contratto di trasporto nazionale, anche nel caso del trasporto assoggettato a CMR, il destinatario acquista

il diritto di far propri gli effetti del contratto dal momento in cui, pervenute le cose a destinazione o scaduto il termine entro il quale sarebbero dovute arrivare, egli ne richiede al vettore la riconsegna.

All'esito di tale ricostruzione, ricorda dunque la Corte, la richiesta di riconsegna da parte del destinatario assurge a condizione indispensabile affinché il destinatario stesso acquisisca - e possa utilmente spendere - i diritti derivanti dal contratto di trasporto.

Seppur nella chiara classificazione appena descritta, la Corte ricorda però che non sempre la richiesta di riconsegna da parte del destinatario priva il mittente dal diritto di reclamare dal vettore il risarcimento dei danni causati alle merci. A tale riguardo, la Corte ricorda infatti che nonostante la richiesta di riconsegna delle merci da parte del destinatario, il mittente resta titolare del diritto al risarcimento del danno tutte le volte in cui sia in grado di dimostrare di essere stato il soggetto che, in ultima analisi, ha sopportato l'incidenza economica negativa del danno causato dal vettore.

Esaminata la legittimazione del destinatario a reclamare



Roma, Palazzo di Giustizia, sede della Corte di Cassazione

il risarcimento del danno, la Corte passa a verificare quale sia il soggetto (vettore o subvettore) nei confronti del quale l'azione deve essere avanzata e chiarisce che, ogni qualvolta il vettore abbia affidato di sua iniziativa l'esecuzione totale o parziale del trasporto di cose ad altro vettore, rimane integra in relazione al contratto di subtrasporto la costruzione dello stesso in termini di contratto a favore di terzi.

A fronte di tale ricostruzione, afferma la Corte, non v'è alcuna



valida ragione per disciplinare in maniera diversa il rapporto tra vettore, mittente e destinatario nel caso in cui il vettore abbia di propria iniziativa sub-commissionato l'esecuzione totale o parziale del trasporto ad un sub-vettore. In questo caso, infatti, qualora il destinatario reclami la consegna delle merci, aderisce al contratto di trasporto ed acquisisce, di

conseguenza, la legittimazione a reclamare i danni causati alle merci anche nei confronti del sub-vettore. Ne deriva che il destinatario, quale beneficiario del contratto, è legittimato ad esercitare nei confronti del sub-vettore i diritti derivanti dalla sua sostituzione al mittente, compreso quello di esigere il risarcimento del danno.

Alla luce di tale costruzione, la Corte di Cassazione ribalta la decisione assunta dal tribunale e dalla Corte d'appello e dichiara il diritto del destinatario ad avanzare le proprie richieste risarcitorie non solo nei confronti del vettore principale, ma anche direttamente nei confronti del sub-vettore da questi incaricato.

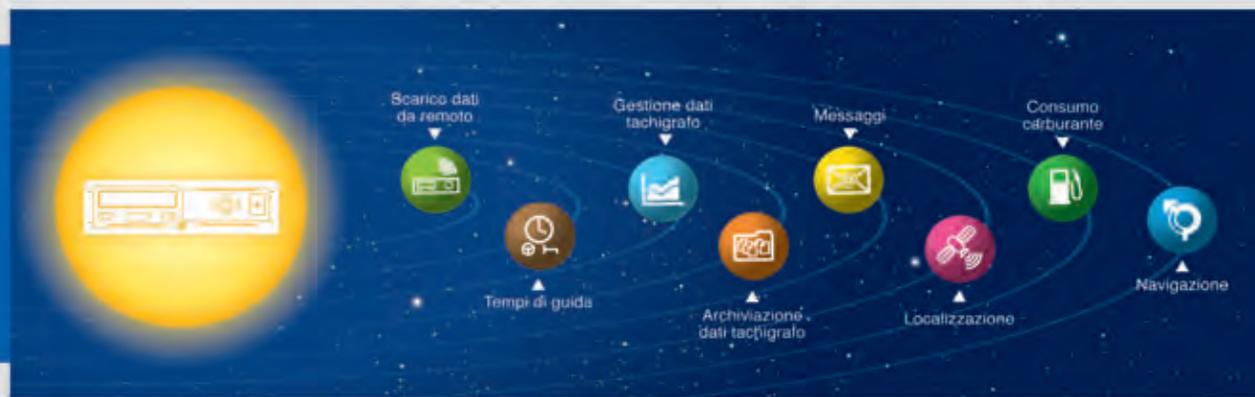
■
*Studio Legale LS

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com



www.fleet.vdo.it

VDO Fleet: tieni sotto controllo la tua flotta e risparmi.

Da VDO, la soluzione giusta per ogni flotta a partire da €10,50+iva al mese (dispositivo di bordo e servizio inclusi).

- Scarico automatico dei dati (carta autista e tachigrafo), senza salire sul mezzo
- Controllo del consumo di carburante e di altre informazioni tecniche del veicolo
- Monitoraggio dei tempi di guida e di riposo degli autisti in tempo reale
- Localizzazione di tutti i veicoli in tempo reale e storico percorsi
- Navigazione assistita per mezzi pesanti
- Comunicazione tramite messaggi tra gestore flotta e autisti

A partire da
€ 10,50
al mese

Seguici su



@tachigrafovdo

vdotelematics.it@continental-corporation.com

Continental Automotive Trading Italia Srl
Via Matteotti, 62 - 20092 Cinisello Balsamo (MI) - Italy
Tel. +39 0235680.1

VDO

Un modello di certificazione

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Si è svolto, a Genova, il 26 febbraio, presso l'Auditorium della Regione Liguria, un seminario in materia di certificazione delle competenze e figure professionali nel settore della logistica e dei trasporti. E' stato organizzato da Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, capofila del piano formativo "PLUS-Logistica competitiva", attuato in collaborazione con IFOA ed Enfap Marche, promosso da Assiterminal, Assologistica, Fise Uniport e dai sindacati Filt Cgil, Fit Cisl e Uil Trasporti. E' stato finanziato da Fondimpresa nell'ambito dell'Avviso 4/2014. Il seminario si è inserito in un particolare momento storico dei sistemi di certificazione, che ha visto un'importante evoluzione normativa e che impone a tutte le Regioni, entro il termine del 30 giugno prossimo, di dotarsi di un modello in materia. In sintesi i principali punti emersi dal dibattito.

La complessità del mondo del lavoro. Si è partiti dalla constatazione dell'esistenza di una situazione di rivoluzione scientifica e produttiva, con una trasformazione incredibile dal punto di vista delle prestazioni lavorative. Per gestire quest'enorme trasformazione, diventa necessario pervenire a un sistema di misurazione, anche in un'ottica di indirizzo delle politiche attive (sia per prevenire la disoccupazione sia per sostenere la formazione continua). E' estremamente riduttivo considerare questo sistema una pratica burocratica: provare invece a costruire dentro il sistema istituzionale e delle imprese un nuovo modo di leggere il lavoro nella sua complessità aiuterà a gestire i grandi processi di trasformazione che ci aspettano. La constatazione descritta, che riguarda il mondo del lavoro nella sua generalità, assume un rinnovato e peculiare valore in relazione al settore dell'economia del mare, che per la Regione Liguria è decisamente strategico. Il tema delle competenze risulta inoltre prioritario da affrontare per un ambito particolarmente complesso come quello portuale, che porta a una compresenza importante di diversi soggetti operativi. Tutto ciò implica la necessità di un lavoro approfondito sulle competenze, anche riprendendo la direzione tracciata dall'art. 6 del decreto 272/1999.

Importanza della formazione. Occorre investire maggiormente nella formazione prelaborativa o comunque di congiunzione tra percorso scolastico e lavorativo, perché si assiste a uno scollamento tra i due aspetti: viviamo in un sistema scuolettrico, che non riesce a costruire efficaci passerelle sul mondo del lavoro. Abbiamo l'opportunità di costruire un

modello integrato specificamente italiano, a partire dalla constatazione che il paese risulta sì tradizionalmente debole dal punto di vista del sapere scolastico (soprattutto nelle sue connessioni col mondo del lavoro) ma particolarmente forte dal punto di vista del sapere che può essere acquisito



Particolare del porto di Genova

in azienda, date le sue eccellenze produttive. E' stata sottolineata con forza la strategicità della formazione continua e la necessità che il livello decisionale si adegui alle necessità delle imprese. E' necessario che non venga ingessato il meccanismo di spesa e che non venga sguarnita la spesa destinata alla formazione continua, in quanto si tratta di uno strumento fondamentale per aiutare il paese a dislocarsi in un mondo che cambia.

Un lavoro partecipato. Dal punto di vista regionale, in base agli step che si prevedono, è ragionevolmente atteso che dal 2017 si pervenga concretamente a una certificazione pubblica e di valenza nazionale delle competenze, con valore analogo a quello delle attestazioni che vengono attualmente rilasciate al termine dei percorsi formativi (qualifica, specializzazione, titoli di istruzione...). Contestualmente, è ribadita da più parti la necessità di passare da una fase di sperimentazione (di cui è auspicabile che siano capitalizzati risultati, processi e soggetti coinvolti) alla fase di sviluppo di un vero e proprio modello settoriale e nazionale, partecipato dai più autorevoli punti di vista (parti sociali, Ente bilaterale nazionale porti). Nell'ottica di costruire un modello nazionale, determinante sarà il contributo di tutti i soggetti più rappresentativi

delle competenze nella logistica

del settore economico, che potranno essere chiamati a esercitare un'azione di manutenzione continua del sistema. La descrizione del lavoro dovrà infatti avere un coinvolgimento ampio da parte di chi conosce bene e direttamente questi processi, perché siano effettivamente leggibili dal mercato del lavoro. Condizione per il buon funzionamento del modello è l'esistenza di un rapporto di fiducia (pubblico-privato) dentro al sistema e tra gli attori che lo compongono. La costruzione del Repertorio regionale delle professioni è stata possibile anche grazie a questo rapporto di collaborazione già instaurato con le imprese. Fondamentale è inoltre unire le diverse significative esperienze già realizzate, incardinandole in quello che è il nascente sistema delle certificazioni e capitalizzando i risultati delle diverse attività (il lavoro svolto con i Piani di sviluppo settoriale; Erasmus +; Serena 2.0; Mare Lab...).

Un "riconoscimento" non imposto. Si è insistito sull'opportunità di costruire un modello non vincolante, ma che tenga conto delle specificità dei contesti produttivi e/o territoriali, privilegiando la possibilità che le aziende facciano crescere al proprio interno le competenze-chiave. Si è espressa infatti perplessità circa la costruzione di un modello che veda identificate e certificate dall'esterno le competenze. Si è evidenziata piuttosto l'opportunità di individuare orientamenti, buone prassi, linee guida per un metodo, entro le quali l'impresa - nel confronto con le parti sociali - possa riscrivere le competenze e impostarle sulla base della specificità della propria organizzazione. La preparazione professionale dei lavoratori portuali si affina e completa inevitabilmente in azienda, è continua e come tale spetta all'azienda. Ugualmente, conferire a terzi, fuori dal contesto aziendale, la valutazione dei contenuti minimi delle competenze è molto rischioso. Per fare un passo avanti rispetto a una logica meramente aziendale, si può pensare che siano le parti sociali a stabilire con quali strumenti, metodologie e modelli l'azienda può fare questa valutazione. Aziende e parti sociali datoriali, in particolare, hanno espresso disapprovazione nei confronti di possibili patenti, albi, registri chiusi, che sono spesso solo strumenti di complicazione. Le ultime esperienze relative alla formazione finalizzata al rilascio di abilitazioni non si sono rivelate positive: ogni adempimento burocratico, infatti, non finalizzato a scopi positivi reca un inutile appesantimento e non rispecchia il contenuto dell'efficacia e dell'efficienza. Dalle aziende, in particolare, è emersa la proposta di impegnare la struttura pubblica, anziché nella certificazione della competenza, nel-



Un addetto alla sicurezza al lavoro in porto

la certificazione dei sistemi di erogazione della formazione, tramite il riconoscimento del modello formativo dell'impresa. In questo ambito assoluta importanza assume il dialogo tra parte pubblica e parti sociali. E' emerso quindi come opportuno individuare delle macroaree settoriali e creare delle linee guida per il riconoscimento della formazione, entro cui possa inserirsi la specificità della singola azienda, soprattutto alla luce del fatto che la logistica è costituita da una catena inscindibile di soggetti (agenzie, spedizionieri, autotrasportatori) che concorrono a un efficiente sistema di trasporto.

Centralità della persona. Dagli interventi è emersa la centralità della persona e del lavoratore rispetto agli obiettivi perseguiti dalla nuova normativa in materia di certificazione delle competenze. Il tema delle competenze e del loro riconoscimento risulta particolarmente importante in contesti di crisi, perché permette al lavoratore di potersi efficacemente ricollocare. Questo può essere visto come svantaggioso per l'impresa, ma parte dalla constatazione dell'esistenza di un sistema complesso, volto alla globalizzazione e alla mobilità. O prevale una visione statica e individualistica dell'impresa o ci si rende conto che l'impresa è parte di un sistema dinamico: quanto più ci sarà formazione settoriale, quanto più sarà facilitata la mobilità del lavoratore anche tra ambiti affini. In questo contesto risulta di fondamentale importanza formalizzare e certificare le competenze di tutta la formazione svolta dal lavoratore: tutte le attività formative devono diventare infatti patrimonio di quest'ultimo ed essere spendibili anche in altre aziende o nell'ambito di un percorso professionale all'interno della stessa azienda. ■

Una rete di alimentazione per

di **Fabio Capocaccia***

Logistica sostenibile significa anche, ma direi soprattutto, assicurare mobilità di persone e cose in condizioni di compatibilità ambientale. Tuttavia: mentre da un lato aumenta l'offerta di veicoli alimentati da combustibili alternativi, la loro diffusione è rallentata dalla mancanza di reti di distribuzione del prodotto, sia esso Gpl, Gnl, energia elettrica o idrogeno. L'Unione Europea ha affrontato con determinazione questa situazione di arretratezza distributiva: la direttiva 94 del 22 ottobre 2014 - Directive on Alternative Fuel Infrastructure - DAFI, partendo da una classificazione completa ed esaustiva dei combustibili alternativi, si pone il problema prioritario di realizzare sul territorio comunitario le infrastrutture essenziali per la loro distribuzione. La direttiva stabilisce una piattaforma comune di misure atte a facilitare la diffusione di infrastrutture per la distribuzione di combustibili alternativi con l'obiettivo di ridurre la dipendenza dall'olio combustibile e mitigare l'impatto am-



Progetto UNIT-E

biennale dei sistemi di trasporto. La direttiva quindi definisce un insieme di requisiti minimi da soddisfare per la realizzazione di reti di distribuzione di combustibili alternativi, incluse le stazioni di ricarica dei veicoli elettrici e le stazioni di distribuzione di gas naturale (Gpl e Gnl) e di idrogeno, da realizzarsi sia attraverso piani nazionali degli Stati membri, sia specifiche comuni, sia programmi di informazioni degli utenti. La direttiva prende atto, in particolare, del rapido sviluppo dell'elettromobilità, per poi



sito: www.sos-logistica.org email: segreteria@sos-logistica.org

concludere che senza una capillare rete di stazioni di ricarica rapida, accessibili agli utenti attraverso sistemi di pagamento moderni ed adeguati, interoperabili su tutto il territorio della UE, difficilmente i veicoli elettrici potranno raggiungere livelli di utilizzo tali da influire in modo determinante sulla compatibilità ambientale del settore del trasporto. La direttiva, infine, impone un limite di tempo di due anni entro cui gli Stati membri dovranno emettere piani nazionali di implementazione.

Su questo punto il nostro paese si è mosso nei tempi prescritti: nel dicembre 2014 è stato approvato il "Piano nazionale infrastrutturale per la ricarica dei veicoli alimentati ad energia elettrica" comunemente noto sotto l'acronimo di PNIRE. I punti essenziali del PNIRE sono: 1. Creazione di un servizio di ricarica per veicoli elettrici interoperabile a livello europeo. 2. Specifiche e tariffazione. 3. Facilitazioni economiche per equipaggiare le attuali stazioni di servizio. 4. Promozione della ricerca tecnologica. Il piano prevede due fasi: definizione (che dovrebbe finire entro l'anno) e successivo consolidamento. In realtà l'attuazione è in forte ritardo, soprattutto nelle regioni del sud Italia: a inizio 2016, sono circa 800 le stazioni operative nel nostro paese, ma solo il 6% al sud. E solo il 2% delle stazioni installate è del tipo fast charge, che a parere unanime sarebbero essenziali per fornire un servizio accettabile. Con riferimento all'interoperabilità, la situazione presenta alcuni punti deboli. Anzitutto il 13% delle stazioni sono "proprietary" quindi servono solo veicoli di un tipo ben determinato (esempio fra tutti, le stazioni TESLA installate lungo alcune nostre autostrade, che servono solo veicoli TESLA). Le altre, che sono per fortuna la larga maggioranza (87%) sono tra loro interoperabili in quanto adottano il sistema "Enel Management system", ma non assicurano, almeno per ora, l'interoperabilità a livello europeo. Vale la pena di approfondire brevemente questo aspetto. In Europa esistono varie piattaforme nazionali, e le principali sono 5: e-clearing (NL), Enel (IT), Gireve (FR), HUBJECT (DE), MOBI.E (ES). E' in corso un'iniziativa ("Pan European initiative to connect eRoaming platforms") con l'obiettivo di raggiungere un buon livello di interoperabilità a livello europeo, obiettivo possibile ma ancora fuori portata. In questo quadro, appare evidente che una funzione importante può essere svolta dai progetti comunitari, soprattutto da quelli che sono stati presentati in risposta ai bandi CEF 2014 e 2015.

i veicoli elettrici



Impianto di ricarica elettrica

I requisiti imperativi di tali bandi (obbligo di coinvolgere più Stati membri) comportano l'obbligo di rendere i sistemi nazionali compatibili tra di loro. E' questo il caso del progetto UNIT-E - the western European eMobility core network presentato al bando CEF 2014 dal capofila Electricité de France, insieme ad altri 9

partners di cui 3 in Italia (ABB Italia, Porto Antico di Genova, Istituto Internazionale delle Comunicazioni). Obiettivo del progetto è lo sviluppo di una rete pienamente interoperabile di stazioni di ricarica rapida a partire da una preesistente rete realizzata nel corso dei precedenti progetti RCN e CorriDoor. Nella cartina, la rete precedente è segnata in verde, mentre in giallo sono indicate le estensioni in UK, Belgio e Italia, da realizzare nel corso del progetto che termina a fine 2017 con un investimento di 3,57 milioni di euro. Per la parte italiana si tratta di attrezzare con stazioni di ricarica rapida la tratta autostradale Ventimiglia-Genova con punto di arrivo nell'area turistica del Porto Antico di Genova. I punti qualificanti del progetto sono l'interoperabilità transfrontaliera estesa a UK, Irlanda, Francia, Belgio e Italia, e l'impiego di stazioni a ricarica rapida. In Italia la compatibilità con il sistema nazionale viene assicurata da un rapporto di collaborazione con Enel.

*Presidente Istituto internazionale delle comunicazioni e consigliere SOS-logistica

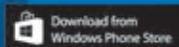


 **TimoCom.**

Mai vista una roba del genere!

È così che Luca, responsabile logistico, raggiunge un network logistico di 36.000 aziende verificate. In tutta semplicità, grazie a TC eBid®. Provi ora la piattaforma europea per tender di trasporto fino a quattro settimane. Gratis.

Ora anche in versione mobile!



www.timocom.it

La mission: affrontare tematiche comuni tra committenti e logistici

“Il nostro obiettivo è di avere aziende di servizio più unite tra loro e una committenza più consapevole di ciò che determina efficienza nella logistica”, dice il presidente Luigi Terzi.



LUIGI TERZI

A gennaio ha organizzato un affollato convegno sui temi della sostenibilità ambientale in ambito logistico e con l'inizio del 2016 ha riattivato i corsi di un calendario che ha cadenza annuale, affrontando soprattutto temi di pratica utilità con l'ausilio

di un corpo decente serio e qualificato. Stiamo parlando di Assologistica Cultura e Formazione, ramo formativo di Assologistica. Abbiamo intervistato il suo presidente, Luigi Terzi.

A UN ANNO CIRCA DAL SUO INSEDIAMENTO ALLA PRESIDENZA DI ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE POSSIAMO TRACCIARE UN BILANCIO DELLE ATTIVITÀ SVOLTE?

Devo dire che il lavoro fin qui svolto ha permesso una continuità di proposte sempre accettate con entusiasmo e partecipazione da chi ha aderito a tutte le iniziative della nostra associazione. Dall'ottobre 2014 a oggi sono stati organizzati cinque convegni, dieci corsi - molti dei quali anche replicati - e tre seminari. In particolare ricordo il successo del convegno, svoltosi a Milano, sull'internazionalizzazione dei processi logistici con la messa a confronto dei sistemi giuridici, dove il tavolo dei re-

latori nazionali e internazionali ha offerto spunti significativi per i numerosi partecipanti e favorito una massiccia richiesta di approfondimento dei temi trattati.

QUAL È LA MISSION DI QUESTA DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA?

Oggi più che mai il ruolo dell'operatore logistico è determinante all'interno del flusso di movimentazione delle merci e non è più sufficiente garantire soltanto un buon livello di servizio in un perimetro ben delimitato. Sono fondamentali due aspetti: da una parte il dialogo tra operatori logistici nel rispetto delle proprie caratteristiche e dall'altro l'“educazione” della committenza alla corresponsabilità, intesa anche come condivisione - assieme agli operatori logistici - di obiettivi, di efficienza e di minori costi di servizio. La mission di Assologistica Cultura e Formazione sta tutta qui: divulgare cultura e formazio-

ne logistica, condividendo problematiche che possono sorgere tra operatori e committenza, trasformandole in opportunità per crescere e migliorare l'operatività. Il tutto con l'obiettivo di vedere aziende di servizio aggregate e più unite tra loro e una committenza più consapevole degli aspetti che determinano efficienza e costi in logistica.

IN CHE COSA ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE SI DISTINGUE DA ALTRI ENTI FORMATIVI? INSOMMA QUALI SONO LE SUE PECULIARITÀ?

Le peculiarità di Assologistica Cultura e Formazione nascono in primis dai vantaggi - non solo economici, ma soprattutto di "condivisione" - che l'associazionismo è in grado offrire alle aziende che decidono di aderire alla nostra associazione. Mi spiego meglio: il confronto e la condivisione che hanno luogo tra gli associati consentono loro di vivere "in diretta" le problematiche che chi opera in logistica affronta ogni giorno e quindi immediatamente nasce l'esigenza di trovare e avviare soluzioni che, attraverso corsi o convegni specifici, vanno nella direzione di aiutare l'intero settore, con impostazioni e soluzioni condivise e condivisibili.

PUÒ CHIARIRE IL RAPPORTO ESISTENTE TRA ASSOLOGISTICA E ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE?

Assologistica Cultura e Formazione è parte fondamentale e integrante di Assologistica, essendo la divisione che fa e crea cultura logistica mediante una serie di iniziative che spaziano da corsi su temi di stretta utilità e attualità a convegni nei quali il presente e il futuro del mondo della supply chain e della logistica vengono scandagliati con modalità ad ampio spettro. Mentre Assologistica associa operatori specia-

lizzati in logistica conto terzi (dai 3PL ai terminalisti portuali e aeroportuali, dai magazzini generali e frigoriferi agli interporti), di Assologistica Cultura e Formazione fanno parte supply chain manager e aziende della produzione e distribuzione. In questo modo si chiude idealmente il cerchio di tutta la catena logistica, unendo in una sorta di "fil rouge" culturale committenza/utenza dei servizi logistici e fornitori di questi

consulente non può avere le caratteristiche di un professore universitario e viceversa, in Assologistica Cultura e Formazione pensiamo che la scelta dei docenti debba sempre tener conto della complementarità di queste figure fondamentali, delle quali valutiamo con attenzione competenze, capacità comunicativa ed esperienze di prima mano nel settore.



"Penso che il docente ideale sia colui che applica la materia ogni giorno in azienda o colui che l'insegna a livello universitario", sottolinea Terzi

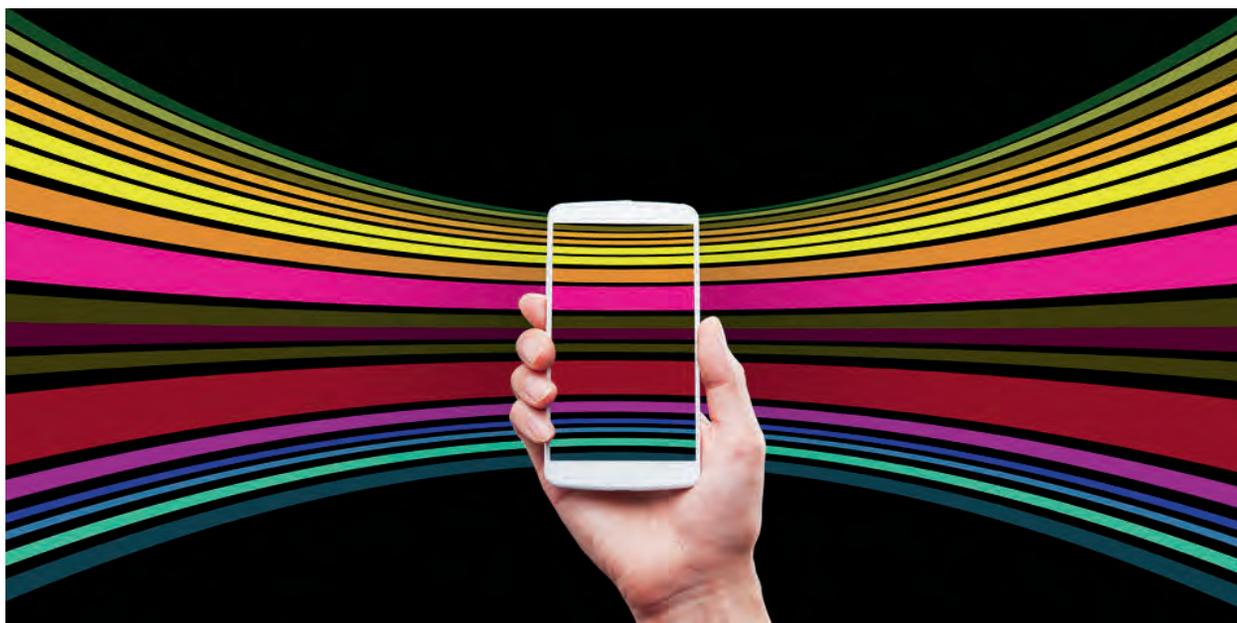
ultimi. Insomma si crea una sorta di osmosi utilissima nel favorire l'incontro e il confronto tra due mondi che non sempre dialogano alla perfezione.

CON QUALI CRITERI SELEZIONATE I DOCENTI?

Personalmente credo che il docente ideale sia colui che conosce a fondo la materia e la applica ogni giorno in azienda o la insegna all'Università. Consapevoli che un manager o un

CHI PUÒ DIVENTARE SOCIO DI ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE? E QUALI SONO I BENEFICI CHE SI OTTENGONO ASSOCIANDOSI?

Chiunque può associarsi, scegliendo tra tre diverse opzioni di adesione: individuale (qualsiasi sia il livello aziendale che il socio occupa), collettivo aziendale o di socio sostenitore. Essere iscritti ad Assologistica Cultura e Formazione consente la partecipazione gratuita a convegni e workshop (con anche la >



“Il settore dovrà affrontare sfide importanti, a iniziare da quella lanciata dalla rivoluzione digitale”, dice Terzi

possibilità di entrare in possesso in via esclusiva dei testi delle relazioni espresse), nonché la partecipazione ai nostri corsi a condizioni tariffarie agevolate e quindi interessanti da un punto di vista anche economico. Mi fa piacere segnalare che - già nell'impostazione di base del nostro catalogo formativo - i corsi sono classificati in più aree: Operations, Regulation, Management e Strategy. I corsi sono quindi specifici per i diversi livelli manageriali o di esperienza e i contenuti riguardano vari aspetti, dall'efficienza delle operazioni all'efficacia dei processi chiave di gestione e al disegno strategico della supply chain e dei suoi componenti principali. Dato che tra i docenti sono presenti anche manager aziendali con alle spalle casi studio all'avanguardia, chi partecipa a un nostro corso o a un nostro convegno ha sempre una visione aggiornatissima della logistica se non, addirittura, futuribile rispetto allo stato dell'arte del settore. Quindi, associarsi ad Assologistica Cultura e Formazione equivale a entrare in una

comunità dinamica e all'avanguardia nella supply chain.

ACCANTO ALLA FORMAZIONE INTESA COME CORSI, SEMINARI E WORKSHOP, ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE REALIZZA ANCHE CONVEGNI, COME QUELLO RECENTEMENTE DEDICATO AI TEMI DELLA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE. CHE TIPO DI FEEDBACK HA AVUTO QUEST'ULTIMO EVENTO?

Le reazioni (positive) sono state numerose e tutte ricche di spunti per continuare in questa direzione. Le aziende oramai hanno capito che la sostenibilità ambientale è una condizione dalla quale non si può più prescindere. Inoltre la novità più importante dell'evento è stata - a mio parere - quella di organizzare il convegno assieme a SOS-LOGistica, associazione complementare alla nostra sul tema della sostenibilità, nonché partner di Assologistica.

COME GIUDICA IL LIVELLO DI FORMAZIONE DEL SETTORE IN ITALIA?

Negli ultimi anni si sono fatti passi da gigante, soprattutto in ambito accademico. Ricordo che fino a pochi anni fa la logistica non era materia da trattare, ma solo componente finale del flusso di vendita del prodotto. Oggi abbiamo corsi e master inerenti il trasporto e la supply chain. C'è ancora molto da fare, partendo necessariamente dall'istituzione scolastica, che deve essere però coinvolta non solo a livello universitario, ma già dalla scuola media superiore, con la creazione di istituti formativi ad hoc per il nostro settore. Per quanto mi riguarda cercherò di adempiere al meglio al mio compito nell'ambito del mio mandato, affinché sia la cultura che la formazione logistica possano raggiungere livelli soddisfacenti per rendere dinamico e innovativo il nostro settore. Un settore che dovrà affrontare sfide importanti negli anni a venire, a cominciare da quelle lanciate dalla cosiddetta “rivoluzione digitale” che tutto sta investendo e - se non adeguatamente affrontata - travolgendo. ■

Toyota MHE ha presentato ad Hannover le novità per il CeMAT 2016

La casa costruttrice proporrà, in un'area chiamata T-motion, un modo diverso di spostare le merci rispetto a quello tradizionale.

di **Ornella Giola**

In attesa di mostrare il meglio delle proprie soluzioni a CeMAT 2016 - una delle maggiori fiere internazionali del material handling che ha luogo ogni due anni ad Hannover, Germania,



Matthias Fischer, president e ceo di Toyota MHE, durante l'intervento ad Hannover

e che quest'anno si svolgerà dal 31 maggio al 3 giugno - il board di Toyota Material Handling Europe (MHE) ha ospitato lo scorso 24 febbraio una nutrita schiera di giornalisti europei nella Hall 19 dell'area fieristica tedesca.

“Dal 2004 a oggi abbiamo continuato ad attuare il nostro obiettivo: raggiungere anche in Europa la posizione di leader di mercato che Toyota Material Handling Group vanta nel resto del mondo. Del resto siamo convinti di aver ormai raggiunto i nostri due principali concorrenti sul mercato europeo”, queste le parole pronunciate in conferenza da Matthias Fischer, president e ceo di Toyota MHE. Un concetto, questo del ruolo di leader europeo, che è stato ri-

badito anche dal chairman Norio Wakabayashi, il quale ha ricordato come dei 77 mila carrelli venduti nel vecchio continente oltre il 95% è stato acquistato da clienti con sede in Svezia, Francia e Italia.

All'edizione 2016 di CeMAT Toyota MHE ha deciso di occupare la stessa posizione e padiglione del CeMAT 2014. “Per quello che riguarda la novità principale - ha però precisato Fischer - oggi il nostro ventaglio di offerte è davvero molto ampio e il nostro stand intende rispondere alle aspettative, molto varie, dei nostri clienti. Forse la vera notizia è proprio la notevole diversificazione di quello che proporremo ai visitatori”.

Le nuove idee della casa costruttrice emergeranno nell'area T-motion dedicata al commissionamento degli ordini, una zona dove Toyota proporrà un modo diverso di spostare le merci rispetto a

quello tradizionale rappresentato dai carrelli a forche frontali. La filosofia T-motion offre infatti molte soluzioni che utilizzano il treno e pensate per settori quali produzione industriale ed e-commerce, dove spesso si movimentano i singoli articoli. “Il nostro concetto T-motion porta alcune idee interessanti anche per i nostri tradizionali clienti nelle attività di commissionamento - ha chiarito Sam Coles, senior vice president marketing and sales - perché con i trattori si possono trasportare più carichi, solitamente roll container, su unità che operano come taxi. Inoltre, anche se il treno è più lungo, occorrono minori spazi di manovra, dato che il sistema di sterzo che usiamo permette sterzata precisa per l'intero convoglio”. “Al CeMAT 2016 - ha spiegato ancora Fischer - daremo anche un'occhiata al futuro con un viaggio attraverso concetti del tutto nuovi di carrelli elevatori. >



Il chairman della società Norio Wakabayashi ha sottolineato gli importanti traguardi raggiunti in Europa, specialmente in Svezia, Francia e Italia

All'ultimo CeMAT abbiamo presentato il nostro 'carrello smart'. Quest'anno invece presenteremo una funzionalità straordinaria chiamata 'smart dynamics', che illustra gli innumerevoli aspetti migliorabili con l'uso delle nostre tecnologie."

abbiamo avviato processi di collaborazione con clienti, fornitori ed esperti del settore per esaminare in modo continuo i miglioramenti che possiamo sviluppare e offrire al mercato".

Le novità. Una delle aree più impor-

Toyota aveva presentato la filosofia "smart truck", basata sul pluripremiato sistema L_Site, che prevede la connessione online dei carrelli per mezzo di reti di telecomunicazione standard, in grado di trasmettere i dati relativi alle prestazioni di carrelli e operatori. Al CeMAT 2016 Toyota presenterà una evoluzione di questa filosofia, nella propria "smart dynamics zone". Posta al centro di un'avveniristica struttura a cupola nel proprio stand, in questa area Toyota presenterà i tanti vantaggi che i responsabili della logistica possono ricavare dall'uso dei carrelli smart. Tra quelli più tangibili spiccano innovazioni in termini di sicurezza, prestazioni dell'operatore, ottimizzazioni del servizio e gestione dell'energia. Questo si coniuga all'idea di benchmarking intelligente, che consente di valutare e confrontare le prestazioni del carrello in diversi siti.

Al CeMAT di quest'anno saranno presentate diverse idee nell'ambito dell'automazione, dove la casa vanta una consolidata esperienza. Questa volta, però, Toyota intende privilegiare la semplicità. L'approccio più comune è quello di utilizzare l'automazione solo in aree specifiche e mantenere il controllo umano su altre parti. Così facendo sviluppo e controllo dei sistemi si possono basare su moduli standard resi disponibili da Toyota. Questa soluzione riduce tempi e costi, oltre a risolvere i problemi di complessità e migliorare la sicurezza di operatori e merci. Da segnalare ancora che Toyota esporrà un segmento della linea di produzione della gamma Toyota Toner, per dare una dimostrazione pratica dell'applicazione del TPS (Toyota Production System) e dei suoi vantaggi in termini di qualità. Infine, momento particolarmente interessante dell'evento di quest'anno sarà il tour delle tecnologie future, che illustrerà le nuove idee (tra cui il fun-

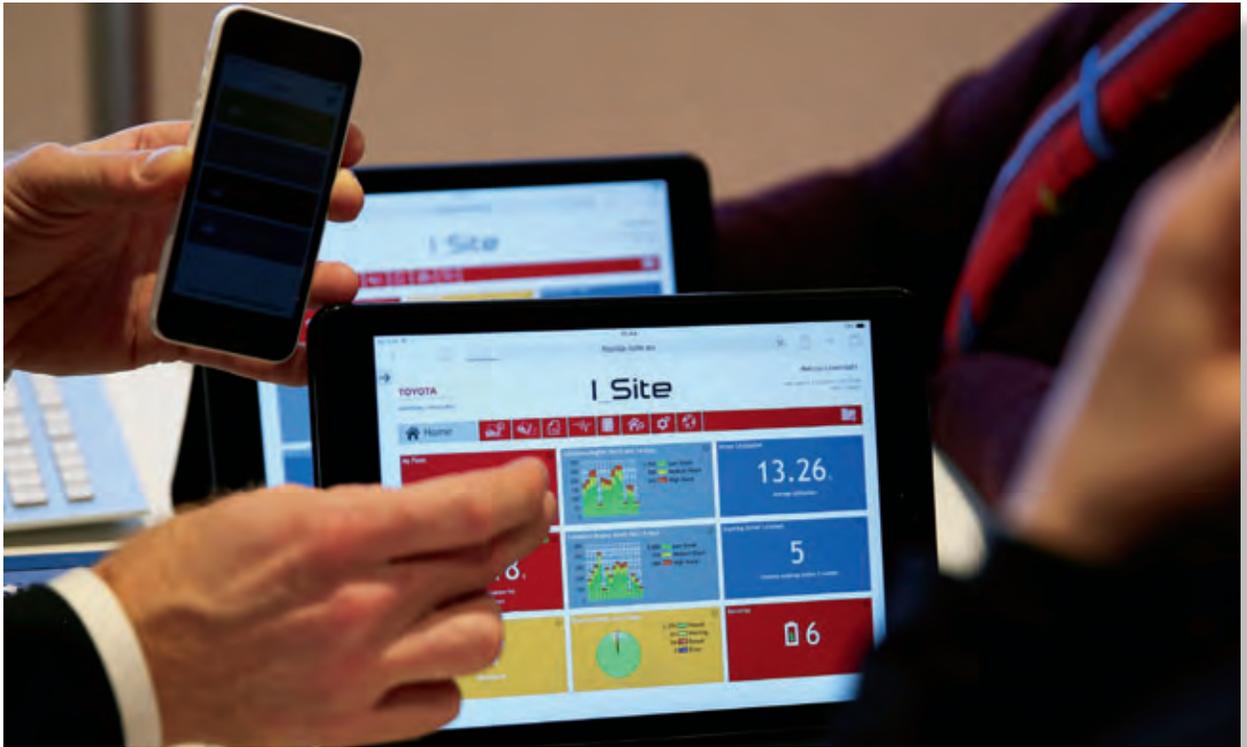


Il carrello Traigo 48V esposto ad Hannover

Un nuovo termine: "logiconomi".

Nel corso della presentazione alla stampa si è più volte utilizzato il termine "logiconomi" che Fischer ha spiegato così: "È semplicemente il nostro modo di pensare, la nostra filosofia. Toyota è riconosciuta a livello mondiale come protagonista di un nuovo e rivoluzionario approccio alla gestione del business. La più nota di queste filosofie è il Toyota Production System, che sarà protagonista di una breve presentazione al CeMAT 2016. Si tratta della base del cosiddetto lean manufacturing e ora stiamo adattando questa filosofia per arrivare alla lean logistics. Sappiamo che i nostri clienti vogliono soluzioni logistiche più efficienti (o lean) e vogliono anche abbattere il costo totale di esercizio. Il termine 'logiconomi' descrive alla perfezione la situazione:

tanti dello stand Toyota al CeMAT sarà quella dedicata ai sistemi energetici. Due tra le gamme più recenti lanciate dal costruttore - gli elevatori BT Staxio serie P e i carrelli controbilanciati Toyota Traigo 48V - saranno presenti al CeMAT equipaggiate con batterie agli ioni di litio. Questo significa che Toyota è in grado di offrire tali batterie sui principali modelli elettrici, inclusi i carrelli retrattili e i commissionatori. Tra le altre novità nell'ambito dei sistemi energetici spiccano la tecnologia fuel cell all'idrogeno, già utilizzata da diversi clienti Toyota in Europa, e i nuovi motori termici. Questi ultimi, grazie alla elevata efficienza energetica, sono meno soggetti a subire gli effetti dello stile di guida anche nelle operazioni più pesanti, fattore che genera un incremento dei consumi fino al 35%. Al CeMAT 2014



Toyota MHE si presenterà a CeMAT 2016 “guardando al futuro con un occhio del tutto nuovo in termini tecnologici”, ha detto Fischer

zionamento da remoto e il trasporto di carichi automatizzato) che Toyota sta sviluppando per il futuro nell’ambito della movimentazione dei materiali. ■

Il belga Fabian Breës vincitore del premio Toyota MHE per il design

IL PREMIO PER IL DESIGN

La seconda edizione del premio per il design (ideato da Toyota MHE nel 2014 e destinato ai giovani designer europei) aveva per tema “Carrelli elevatori. Come non ne hai mai visti prima”. I concorrenti dovevano rinnovare o rivoluzionare l’aspetto e la funzione del carrello elevatore Toyota. Ad essi è stata data la possibilità di lasciare un segno nella futura progettazione del trasporto e al contempo di portare a casa un sostanzioso premio in denaro. La competizione di quest’anno ha suscitato un quattro volte superiore rispetto alla prima edizione. Sono arrivate (nel 2014 sono state 132) e alla fine si sono contate 100 iscrizioni. Il vincitore del concorso di design è stato “Flock”, progettato dal belga Fabian Breës, un prodotto efficiente sia in termini di costi sia di risparmio energetico. E’ stato giudicato il migliore dalla giuria: il carrello da lui progettato evita gli sprechi (o “muda” in giapponese), aspetto che, secondo Toyota, è alla base di un processo efficiente. Subito dietro, secondo classificato, è stato lo slovacco Josef Cerny con il suo progetto denominato DLS (Drone Logistic System), il suo carrello è uno sguardo al futuro che assomiglia a un’auto sportiva con un design di alta qualità. Il terzo posto va agli studenti finlandesi Antti Laukkanen, Sami Laiho e Valjami Räisänen. Assieme hanno progettato il Toyota KAMU che ritrae una perfetta armonia tra uomo e macchina e ben si adatta alla filosofia Toyota.



interesse
arrivate 565 registrazioni
iscrizioni. Il vincitore del concorso di
dell’Università di Anversa. Breës ha ideato un pro-

Un mercato in ripresa, ma con molti cambiamenti rispetto al passato

“Il settore ha modificato i modelli organizzativi, prima della crisi la linea guida era la produzione, oggi chi comanda è il consumatore”, dice Raffaella Zapparoli di Gefco Italia.

di **Ornella Giola**



RAFFAELLA ZAPPAROLI

Tra i leader europei nella logistica e nella distribuzione dei pezzi di ricambio per il settore automotive (al punto da avere creato un servizio di consegne notturne urgenti), Gefco si posiziona quale operatore logistico di riferimento che punta a svolgere un ruolo sempre più internazionale, anche a seguito dell'ingresso nel capitale societario delle Ferrovie dello Stato russe. A Raffaella Zapparoli, responsabile della divisione trasporti terrestri di Gefco Italia, abbiamo chiesto di tracciare un bilancio del business automotive.

QUAL È STATO L'ANDAMENTO DEL 2015?

Il 2015 ha confermato una leggera crescita, già del resto vista nel 2014. Il

2016 sta confermando che il mercato si è stabilizzato su numeri leggermente in crescita. In Europa le immatricolazioni di nuovi mezzi nel 2015 è salita del 9,3%, toccando quota 13,7 milioni di veicoli; in Italia l'aumento è stato del 15,8% con 1.574.000 veicoli immatricolati. Ricordo tuttavia che nel 2007, anno di inizio della pesante crisi che ha colpito il comparto, le auto immatricolate in Italia sono state 2,5 milioni. La regressione è stata importante e - sebbene anche le spedizioni siano cresciute nel 2015 del 3% (dati Confetra) - il gap da recuperare rimane incolmabile.

QUALI TENDENZE STA EVIDENZIANDO L'ANNO IN CORSO?

Al momento non stiamo registrando grandi crescite di volumi, anche perché il settore sta mostrando grande variabilità. Del resto quello dell'automotive è un settore che negli ultimi dieci anni ha dovuto cambiare radicalmente il suo approccio al mercato. Prima il driver era la produzione. Oggi chi comanda è il consumatore. Lentamente, ma inesorabilmente, il settore ha modificato i propri modelli organizzativi, con un ruolo di crescente importanza per la distribuzione del prodotto, quindi con un maggior coinvolgimento anche di noi 3PL, che ora compensiamo la variabilità dei volumi facendo sempre più rete.

IL MERCATO HA “DIGERITO” CHE NON SIETE PIÙ IL 3PL DI PSA PEUGEOT CITROËN?

Penso proprio di sì anche perché abbiamo davvero allargato la nostra offerta. Oggi Gefco è sì Global Logistics For Manufacturers, ma offre anche servizi più specifici di groupage per l'est Europa, linee LTL/FTL per la Russia, trasporti intermodali dall'Europa alla Cina e così via. L'ingresso delle Ferrovie Russe nel capitale societario ci ha davvero consentito di diversificare le nostre strategie di posizionamento sul mercato.

AREE GEOGRAFICHE E INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA: COSA STA CAMBIANDO?

I paesi a basso costo di manodopera primeggiano, ma le scelte dei costruttori si diversificano sempre di più e su diversi segmenti della filiera dovendo tenere conto di numerose variabili: per esempio, i volumi (funzione della domanda) e i modelli distributivi. La scelta di Fiat di produrre in Serbia il modello Fiat 500L per distribuirlo in tutto il mondo è esemplificativa: una produzione di 100 mila auto l'anno, per lo più destinate all'esportazione, che avviene sia via terra con treni e camion sia via mare (anche verso gli Usa e il Canada), con navi in partenza dal porto montenegrino di Bar. Ducati invece ha fatto una scelta diversa: negli ultimi anni ha potenziato la capacità produttiva dello stabilimento in Thailandia, passando da 5.000 a 20.000 moto l'anno, per utilizzarne il 40% a soddisfazione del mercato interno thailandese mentre il



restante per destinarlo all'esportazione in Asia e anche in Europa. La scelta di delocalizzare la produzione proprio

in Thailandia è stata giustificata grazie alla buona prospettiva di sviluppo del paese, dove oggi Ducati vende circa

2.500 moto, ma il processo di crescita è costante e potrebbe arrivare a quadruplicare le cifre già nei prossimi anni.

Mobilità dei veicoli commerciali: la sfida di Continental

Sistemi intelligenti per un trasporto più sicuro ed efficiente.

Il mondo digitale si evolve rapidamente e in maniera costante: tecnologia e innovazione assumono un ruolo importante e determinante anche nel settore dei veicoli commerciali. L'utilizzo di mezzi intelligenti favorirà il trasporto di merci e persone, rendendolo non solo più sicuro, ma anche più efficiente e confortevole. Grazie a componenti estremamente performanti, sistemi e software intelligenti, Continental - fornitore internazionale leader per l'industria automobilistica - è in grado

di rispondere al mercato con strumenti e tecnologie innovative, applicate alla mobilità del futuro. Guida automatizzata, guida assistita, elettronica di bordo rinnovata, sistema di visualizzazione dinamico rappresentano il risultato concreto delle attività costanti nella ricerca e sviluppo del Gruppo Continental.

eHorizon: la rivoluzione. Il sistema utilizza la tecnologia di crowdsourcing: si servirà cioè dei dati di navigazione

per integrare le mappe topografiche con le informazioni provenienti da altri utenti. Le mappe digitali diventeranno sempre più precise e aggiornate e l'elettronica del veicolo utilizzerà queste informazioni per impostare al meglio il percorso e ridurre il consumo di carburante. Una guida semplificata che permette di adottare comportamenti di guida corretti. Il sistema trasferisce i dati dai suoi sensori ambientali al cloud e li aggrega con altri, in tempo reale; eventi dinamici come il meteo, >

il traffico o cantieri vengono rilevati e assemblati in una mappa digitale ed evidenziati in base al tragitto specifico percorso dal veicolo anticipando eventuali criticità. eHorizon riceve i dati ambientali sia dalla rete che dai sensori del veicolo. Le telecamere possono, ad esempio, segnalare l'allontanamento dalle corsie di marcia o riconoscere i segnali stradali. Le microcamere invece favoriscono una visione completa a 360 gradi che aiuta a eliminare pericolosi punti ciechi e a rendere la guida più sicura.

Il progresso tecnologico conduce sempre più al raggiungimento di una guida completamente automatizzata entro il 2025. "Compatibilmente con l'evoluzione tecnologica delle infrastrutture e l'adeguamento delle normative, Continental sarà pronta con un portfolio completo di soluzioni destinate a una guida automatizzata", afferma Lorenzo Ottolina, responsabile della divisione TTS Tachigrafi, Telematica e Servizi di Continental Automotive.

Le soluzioni telematiche. VDO, brand del Gruppo Continental, offre già oggi soluzioni telematiche che permettono di scaricare i dati tachigrafici da remoto, localizzare i propri mezzi, pianificare viaggi e percorsi da seguire, comunicare tramite messaggistica tra sede e autisti e ricevere, elaborare e valutare i dati relativi al consumo di carburante e ad altre informazioni tecniche del veicolo (dati FMS/CAN-bus). "VDO è da sempre promotore di numerosi progetti di ricerca, con l'obiettivo di ampliare gli strumenti tecnici necessari per attivare un nuovo modo di intendere il trasporto - spiega Ottolina - VDO non solo sostiene da sempre il progetto di standardizzazione ma è forza trainante. Mette a disposizione tecnologie per rispondere a esigenze puntuali e sviluppa già oggi prodotti integrabili nei sistemi di trasporto intelligenti". ■



NUOVO SISTEMA DI PEDAGGIO IN BELGIO

Dal 1° aprile sulle autostrade del Belgio sarà introdotto il nuovo sistema di pedaggio per i veicoli con massa complessiva superiore a 3,5 tonnellate, che sostituisce l'attuale eurovignetta, modificando il calcolo del pedaggio da temporale a chilometrico. A partire da questa data, tutti i truck, nazionali o esteri, dovranno essere provvisti di una centralina di bordo fornita da Satellic, la società belga che gestisce il pedaggio. Tale centralina, se installata in modalità fissa, aiuta a risparmiare tempo, prevenire le multe e aumentare la sicurezza nel trasporto di merci, anche pericolose. Le officine certificate VDO, distribuite capillarmente su tutto il territorio nazionale, grazie alla competenza di tecnici qualificati, sono in grado di installare in modalità fissa il dispositivo, supportando gli autotrasportatori nei loro spostamenti all'interno del territorio belga. Grazie alla installazione in modalità fissa e alla tecnologia start and stop, il dispositivo entra in funzione in modo automatico quando il motore del veicolo si avvia, a differenza di un'installazione mobile che prevedendo il collegamento alla presa accendisigari, deve essere acceso manualmente dall'autista a ogni inizio viaggio. Un vantaggio interessante, dunque, per le aziende di trasporto se si considera che la sanzione per un dispositivo spento ammonta a mille euro.

Grande valore anche per la sicurezza soprattutto rivolta al trasporto di merci pericolose: per i veicoli ADR/ATEX è particolarmente consigliato effettuare l'installazione fissa in modo che il dispositivo di bordo sia connesso direttamente all'alimentazione del veicolo, evitando così la rimozione della centralina durante le fasi di carico e scarico in aree pericolose (ad esempio, depositi di materiale infiammabile). "L'installazione fissa del dispositivo, a differenza di quella mobile, consente una attivazione automatica e immediata, aiutando l'autista ad evitare eventuali dimenticanze che potrebbero tradursi in sanzioni", commenta Lorenzo Ottolina, "Per adeguarsi alle nuove normative belghe è sufficiente affidarsi alla rete di officine certificate VDO, che provvedono all'installazione fissa." Il momento ideale per effettuare l'installazione è nella fase di fermo del veicolo, come ad esempio durante le attività di calibrazione. Si tratta di un'operazione molto semplice e veloce. Satellic o un centro servizi abilitato forniscono il dispositivo in comodato d'uso attraverso il sito web www.satellic.be. L'installazione fissa viene eseguita da un'officina certificata VDO e può essere prenotata sul portale VDO Services (www.vdo-services.com).

Proposte per uscire dall'impasse

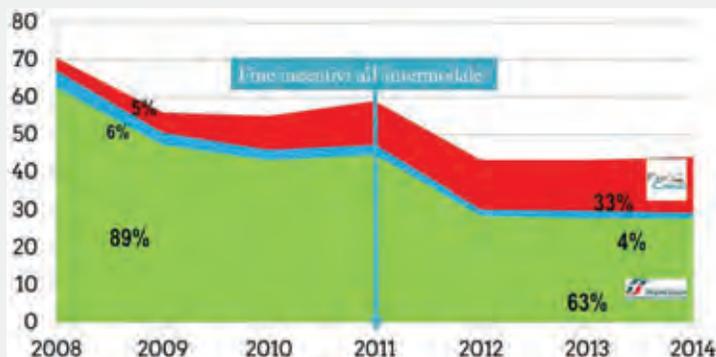
FerCargo chiede al governo di "ridare fiato alla liberalizzazione" e di portare avanti interventi che ci riavvicinerebbero all'Europa.

di **Valerio Di Velo**

Come abbiamo messo in evidenza nell'editoriale che apre questo numero di Euromercati, il governo svizzero è sempre più impegnato, anche per dar seguito all'enorme sforzo finanziario compiuto per realizzare i tunnel attraverso le Alpi, a trasferire il traffico merci dalla strada alla ferrovia. Come abbiamo rilevato non si è neppure accontentato di aver raggiunto e superato per la ferrovia la quota del 68% dei traffici. Noi siamo sul ferroviario alla quota del 7% (nettamente inferiore alla media europea che si aggira sul 17/18%). Siamo molto lontani. La Svizzera, inoltre, renderà sempre più caro e arduo l'uso dell'autotrasporto (aumento delle tasse e cancellazione degli sconti per veicoli Euro VI), come già sta facendo l'Austria (anche se i suoi ultimi provvedimenti "limitativi" nei confronti della strada sono stati bloccati dall'Unione europea) e certamente farà sempre di più. Se l'Italia non svilupperà rapidamente, invertendo la tendenza ormai decennale verso il declino, il trasporto ferroviario cargo, un prezzo alto sarà pagato dalla nostra economia, che avrà maggiori difficoltà a esportare. La realtà è questa: l'indice delle tonnellate trasportate in Italia su strada e su ferrovia, facendo per entrambe le modalità base il 2007=100, nel 2015 è rimasto per l'autotrasporto, più o meno, alla stessa quota mentre per la rotaia è sceso a circa 58. Da sottolineare il fatto che questa debacle è avvenuta principalmente per il disimpegno delle Ferrovie dello Stato nel settore cargo. Le Fs hanno "scelto" il settore passeggeri, ancor più rispetto al passato,

Traffico cargo ferroviario in Italia (indice dei treni-km delle imprese ferroviarie)

Fonte: FerCargo



anche per effetto dei ritorni dell'alta velocità, di fatto abbandonando le merci (ritenute "passive"): nel 2007, infatti, Trenitalia copriva l'89% del traffico ferroviario e le imprese aderenti a FerCargo (che associa i "nuovi entranti", le filiali italiane delle ferrovie estere e le società nazionali private) il 5%; nel 2015, Trenitalia è crollata al 63% e FerCargo è salita al 33%, ma la crescita delle imprese "alternative" a Trenitalia ha potuto solo contenere la caduta del trasporto ferroviario merci. Ciò è avvenuto nonostante che negli ultimi cinque anni non sia nata alcuna impresa ferroviaria e, anzi, tre abbiano cessato l'attività.

In un convegno a Milano organizzato da FerCargo, il presidente dell'associazione Giancarlo Laguzzi è intervenuto su questo punto: "La scelta di imprese che non fossero obbligatoriamente l'impresa nazionale è stata un'esperienza positiva ma il numero attuale di imprese (circa 20) è ancora una critici-

tà perché su molte relazioni la scelta è tra pochi operatori, indicativamente un terzo o un quarto del numero totale. Non dimentichiamoci che in altri paesi, ad esempio la Germania, le imprese ferroviarie costituiscono una platea dieci volte superiore. Le motivazioni principali di questa stasi nello sviluppo del mercato sono la limitata redditività di impresa e gli atteggiamenti attendisti dei decisori verso la piena liberalizzazione. Il comportamento di Trenitalia, che ha dimezzato in pochi anni i suoi treni merci, oltretutto senza mettere in campo alcuna azione per rendere più efficienti i servizi, è quindi stato conseguente a una comprensibile scelta imprenditoriale resa ancor più 'legittima' da nessuna forma di accompagnamento del governo del processo di liberalizzazione in un settore la cui struttura dei ricavi e dei costi non consentiva un servizio profittevole. Ne consegue che possono affermarsi in Italia in prima battuta solo le imprese

ferroviarie emanazioni di ferrovie nazionali di altri paesi, gli operatori logistici fortemente focalizzati sul ferroviario e le ferrovie di ambito regionale che sviluppano un ramo merci”.

La concorrenza della strada. Il problema di fondo è la estrema difficoltà della ferrovia a essere competitiva nei confronti dell'autotrasporto. Le nuove imprese ferroviarie sono state efficaci nel trasporto internazionale dove le imprese camionistiche avevano e hanno una dimensione medio grande con una struttura industriale dei costi che ha consentito al treno di competere. Infatti, le prime imprese ferroviarie sono nate sulle relazioni internazionali in particolare attestata ai terminal di Verona, Milano e Novara, nodi dai quali le unità di carico avrebbero potuto proseguite prevalentemente via camion per il centro e sud Italia.

Tutte le nuove imprese che hanno operato sui traffici nazionali si sono consolidate ma non sono potute crescere oltre certe dimensioni perché sul cabotaggio i costi dei padroncini, o degli autisti dell'est Europa, non permettono di competere al di là di specifiche nicchie di mercato. Di conseguenza si è complessivamente ridotta la quantità dei servizi ferroviari.

Come invertire questa tendenza?

FerCargo ha dimostrato in questi ultimi anni (analogamente a NTV) che la liberalizzazione produce ricadute positive sul mercato. “In merito - ha aggiunto Laguzzi - siamo convinti che sia giunta l'ora della ‘coopetition’ ossia prima la cooperazione che consente maggiore

competitività del comparto e solo dopo la competizione. Se poi l'intermodalità avesse un prezzo competitivo, ovvero un costo per i clienti più basso del tutto camion, almeno sulle medie-lunghe distanze e sui corridoi a elevata domanda, la liberalizzazione, a parità di regole, riprenderebbe fiato e i volumi crescerebbero creando un effetto rete assimilabile a una ‘metropolitana delle merci’ con vantaggi di competitività per l'indu-



Le imprese ferroviarie, specialmente nei trasporti nazionali, hanno estrema difficoltà a competere con il tuttostrada

stria e i porti, che ne rappresentano nodi strategici, e di qualità per l'ambiente e i cittadini. Incrementando complessivamente la frequenza dei treni su una rete consolidata (siano servizi Trenitalia che FerCargo) si porrebbero le condizioni sia per iniziare a rispondere alla domanda della grande distribuzione organizzata sia per privilegiare i veicoli stradali sul trasporto regionale a essi più consono e caratterizzato da raggi di azione, peraltro, non congeniali agli operatori dell'est Europa”.

Le proposte. Il 15 ottobre scorso con una lettera collegiale Anita, Assologistica, Confrtrasporto, SosLog, Asstra, Trenitalia e FerCargo avevano portato all'attenzione del ministro Delrio riflessioni sulle criticità del cargo ferroviario, riflessioni di cui si è tenuto conto in buona parte nel documento sull'intermodalità presentato recentemente dal ministro. In particolare FerCargo sottolinea che la

ricetta è semplice: fare in Italia ciò che si fa da molti anni negli altri paesi in Europa, in particolare adeguando la lunghezza dei treni da 550 metri a 750 e il peso trainabile da 1.600 tonnellate a 2.000 (con un incremento del 25% di merce a treno), eliminando i limiti delle sagome e migliorando le normative (in particolare sul macchinista unico). L'adeguamento normativo e del peso trainabile sono a costo zero mentre per

l'adeguamento della lunghezza dei treni e per la riconfigurazione delle sagome servono interventi infrastrutturali ma di costo contenuto rispetto a quelli delle nuove infrastrutture e in particolare delle gallerie di valico. Tali adegua-

menti, peraltro obbligatori a seguito dei regolamenti comunitari sui corridoi merci e reti Ten-T, rendono contestualmente più efficaci sia i nuovi trafori ferroviari alpini che da soli non consentirebbero una maggiore competitività della ferrovia ma solo una potenziale maggiore quantità di treni sia gli incentivi recentemente approvati dal governo con la legge di stabilità 2016 (ferrobonus e marebonus) e con la legge “Interventi per il territorio” (di tali leggi sono in corso di definizione i relativi decreti attuativi).

Il presidente di FerCargo con riferimento agli incentivi varati dal governo ha sottolineato: “E' doveroso l'apprezzamento per un'importante decisione politica che consentirà un'inversione di tendenza dell'andamento del comparto, maggiori investimenti alle imprese ferroviarie e la nascita di altre. Sono dovuti i ringraziamenti al governo, e al ministro Delrio in particolare, ma è ancor più doveroso ogni sforzo per recuperare effi-

cienza e per competere il più possibile autonomamente in un mercato europeo completamente liberalizzato. Dobbiamo essere consapevoli che, anche se realiz-

zassimo tutto quanto oggi proposto per la discussione insieme ad altre iniziative che potranno nascere dal dibattito, ci avvicineremmo alla media degli altri

paesi, ma saremmo ancora distanti da quelli più virtuosi perché nel frattempo gli altri continuano a correre". Una ragione in più per fare presto.

INTERPORTO PADOVA

L'obiettivo: fare sempre più logistica

La società Interporto Padova nel corso degli anni si è sempre più configurata come un'impresa della logistica impegnata a confrontarsi con un mercato che chiede sempre più efficienza, innovazione e sostenibilità. Una scelta che ha premiato l'interporto sul fronte sia dei traffici sia dei bilanci, stabilmente in attivo. Quello del 2014, l'ultimo disponibile, evidenzia un utile ante imposte di 1,4 milioni di euro grazie a un fatturato di 34,1 milioni, in crescita del 2,06% rispetto all'anno precedente. Risultati che sono il frutto da un lato di investimenti per complessivi 200 milioni di euro negli ultimi 15 anni e dall'altro della capacità di gestire la società con un grande equilibrio nella ripartizione dei ricavi da locazione (l'interporto non vende gli immobili che realizza) e logistica, al punto che quest'ultima oggi pesa per circa il 55% sul fatturato, mentre nel 2007 valeva il 30%. Non sorprende quindi la scelta di investire ulteriormente nelle attività intermodali potenziando il proprio terminal con l'installazione di 4 gru a portale elettriche su rotaia per un investimento di circa 18 milioni di euro. Proprio la presentazione di questo progetto (cofinanziato con 3,396 milioni di euro dalla UE nell'ambito del programma Connecting Europe Facility e battezzato "Enhancing the efficiency of the new container terminal of Interporto di Padova") è stata l'oc-

casione per fare il punto sia sulle attività avviate in quest'ultimo periodo dall'interporto sia sulle modalità di finanziamento dei progetti da parte dell'Unione.

Nel 2015, l'hub padovano (inserito dalla UE tra i nodi "core" della rete europea del trasporto merce) ha movimentato in totale circa 4,5 milioni di tonnellate di cui ben il 43% per ferrovia. Milioni di tonnellate raggiunte non con rinfuse, oli combustibili o altre materie prime, ma solo con prodotti ad alto valore aggiunto. Il terminal ha movimentato 275 mila teu, il 2% in più rispetto al 2014 grazie a 5.200 treni intermodali che collegano Padova ai principali porti italiani e continentali. Le gru a portale, ha spiegato il direttore generale Roberto Tosetto, sa-

ranno pronte per la fine del 2017: la loro installazione permetterà di raddoppiare la capacità di movimentazione del terminal senza doverne ampliare la superficie con un risparmio di terreno verde, abatterà i costi di gestione e diminuirà l'inquinamento ambientale. L'interporto, inoltre, ha risposto a una nuova "call" dell'agenzia della commissione che gestisce e finanzia le reti europee, scaduta il 16 febbraio, presentando un progetto del valore complessivo di circa 6 milioni di euro (dei quali 1,3 milioni potranno essere finanziati dall'Unione) relativo agli aspetti tecnologici e di automazione che potranno essere adottati una volta installate le gru elettriche. A tale proposito, il presidente Sergio Giordani ha sottolineato

L'interporto padovano continua a investire sull'intermodalità e, in particolare, sul proprio terminal



to: “Le sfide da affrontare sia tecniche sia gestionali sono enormi, dovendo concretizzare un progetto senza precedenti per Padova e contemporaneamente affrontare il mercato nel quotidiano tenendo sempre presente la rotta migliore. Alla fine del percorso avremo più che raddoppiato la potenzialità del nodo di Padova aumentandone anche la redditività e la resa energetica e ambientale”.

Quella delle gru non è l'unica iniziativa per rendere ancora più efficiente il terminal: è, infatti, divenuto pienamente operativo il “fast corridor” ferroviario tra il porto di La Spezia e il terminal padovano.

Tale corridoio permette il trasporto via treno dei container attraverso una specifica rotta controllata: i container una volta arrivati via mare al porto, senza essere assoggettati ad alcuna formalità doganale, vengono caricati su treno per poi proseguire il loro viaggio fino al terminal di Padova dove avviene lo sdoganamento delle merci, differito quindi dal punto di sbarco a quello di destinazione. Una semplificazione resa possibile anche dal software sviluppato, nell'ambito del progetto Widermos, da Circle, società di consulenza di Genova, che fa dialogare il sistema informatico dell'interporto con

quello dell'agenzia delle dogane da un lato e con i diversi sistemi dei vari operatori intermodali dall'altro. E' evidente come di fronte a progetti concreti, ben descritti e in grado di assicurare risultati misurabili, l'Unione europea sia disponibile al cofinanziamento, come spiega Federica Polce del ministero delle Infrastrutture. L'importanza che l'Unione europea ha attribuito allo sviluppo delle reti Ten-T è chiara analizzando il programma 2014-2020, la cui dotazione finanziaria è cresciuta a oltre 24 miliardi di euro mentre era di soli 8 miliardi in quello 2007-2013. (Eugenio Fabbri)

INTERPORTO AMERIGO VESPUCCI, LIVORNO

Aperto il fast corridor con il porto



Particolare del porto di Livorno

L'interporto Amerigo Vespucci di Guasticce, Livorno, ha oggi tutte le carte in regola per divenire la vera e propria area retroportuale dello scalo marittimo livornese. Infatti, è entrato in funzione il “corridoio veloce doganale” che collega l'interporto al terminal portuale Lorenzini. Questo evento permette il trasferimento diretto e immediato dei container non appena sbarcati all'area doganale di temporanea custodia, inaugurata nell'interporto, do-

ve saranno a disposizione della dogana. L'area di temporanea custodia è stata realizzata su seimila metri quadrati, di cui mille coperti, grazie a un investimento di 400 mila euro. “E' un passo molto importante perché rappresenta di fatto un'estensione del porto, con la merce che arriverà direttamente all'interporto dove svolgerà le pratiche doganali, velocizzando di molto il traffico portuale e liberando anche spazi sulle banchine”, ha sottolineato il commissario dell'Autorità portuale labronica Giuliano Gallanti. Oggi, il fast corridor riguarda solo il trasporto via camion, ma quando saranno terminate le opere ferroviarie tese al miglioramento del traffico ferroviario, in particolare il cosiddetto “scavalco” che collegherà il porto e l'interporto, ri-guarderà anche il trasporto su rotaia. E', infatti, già allo studio un altro corridoio con l'interporto Quadrante Europa di Verona, per aprire un “canale” privilegiato verso la Germania e il nord-est europeo. Alla cerimonia svoltasi in occasione dell'inaugurazione dell'area doganale

è intervenuto a sorpresa, in quanto non era previsto dal programma, anche il governatore della Regione Toscana Ernesto Rossi. “Ammetto che sui problemi dell'economia del nostro litorale, che è in difficoltà, siamo partiti in ritardo sia da parte nostra, ossia della politica, sia da parte delle forze sociali. Ora le cose stanno cambiando: abbiamo piena consapevolezza di quanto dobbiamo fare. Su questi temi siamo fortemente impegnati e presto colmeremo il gap che si è creato”, ha assicurato Rossi. In particolare, il governatore toscano ha affrontato un tema importante, quello della normativa nazionale che deve regolare i corridoi doganali, oggetto di contestazioni e di ricorsi amministrativi: “Daremo battaglia su questo punto perché il decreto sulla nuova governance dei porti li prevede esplicitamente e quindi chiediamo che si preveda anche una ‘copertura’ contro ricorsi che stanno facendo ritardare questa possibilità di sviluppo e di attrazione dei traffici da parte dei nostri porti”.



La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

Il controllo della supply chain è un elemento chiave per la vostra crescita e la vostra redditività. Gefco progetta e implementa costantemente soluzioni logistiche integrate su scala Internazionale. Per saperne di più, consultate il sito www.gefcoengineersyourproductivity.com

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS



Soluzioni logistiche su misura: la nostra missione.

Engel & Völkers Commercial è una promessa fondata su solide basi: il team che vi seguirà è forte di una vasta esperienza specifica, di una capillare conoscenza del territorio e di un network su scala mondiale presente con 70 uffici commerciali in tutto il mondo. Il primo passo è una minuziosa analisi delle vostre esigenze. Da qui in poi, i nostri servizi coprono tutto lo spettro, dalla analisi dell'area e del mercato, alla selezione delle migliori opportunità e alla negoziazione, fino alla stipula del contratto. Con la nostra assistenza sarete in grado di affrontare al meglio le più importanti scelte strategiche. Contattateci, insieme faremo grandi cose.

Engel & Völkers Commercial • Tel. +39 02 944 39 3
milanocommercial@engelvoelkers.com • www.engelvoelkers.com/milanocommercial

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL