



## Tommaso Magistrali

COUNTRY MANAGER ITALY  
TIMOCOM

"C'È LA CRISI?  
NOI AIUTIAMO  
L'INCONTRO  
TRA DOMANDA  
E OFFERTA  
DI TRASPORTO"

## LOGISTICA DEL FREDDO: COMANDA LA GDO

### MEZZOGIORNO

I segni della crisi  
sempre più evidenti

### ROTTERDAM

Un porto che vive  
un'altra dimensione

### ARGOL AIR

Quanto è difficile  
far volare le merci

# MAGAZZINO SATURO? LA TUA LOGISTICA È LENTA ED AFFATICATA?



## GRUPPO LDI: IL TRATTAMENTO GIUSTO PER TUTTI I DISTURBI DELLA LOGISTICA

Quando la logistica non opera al meglio tutto il complesso sistema di distribuzione ne viene irrimediabilmente compromesso. La soluzione Gruppo LDI risolve rapidamente, efficacemente ed in maniera definitiva tutti i disturbi della logistica che causano una cattiva distribuzione e che possono arrivare a produrre danni nell'intera supply chain. Grazie ai suoi principi attivi (lunga esperienza, grande competenza, massima professionalità, innovazione continua e costante ascolto del cliente), Gruppo LDI è un'eccellente cura per tutti i disturbi derivati da una logistica inefficiente. L'uso continuativo ed in dosi massicce della soluzione Gruppo LDI garantisce un generale miglioramento dello stato di salute aziendale ed un aumento della competitività.



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

---

# **LOGISTICA MONDIALE**

## **Appuntamento a Roma**

---

**DAL 14 AL 16 MAGGIO, AL PALAZZO DEI CONGRESSI DI ROMA, SI SVOLGERÀ LA CONVENTION DELL'INTERNATIONAL FEDERATION OF WAREHOUSING AND LOGISTICS ASSOCIATIONS- IFWLA, SOTTO L'ALTO PATRONATO DELLA PRESIDENZA DELLA REPUBBLICA E IL PATRONATO DELLA DIREZIONE GENERALE IMPRESE E INDUSTRIA DELLA COMMISSIONE EUROPEA. UN APPUNTAMENTO RILEVANTE PERCHÉ L'IFWLA RIUNISCE ASSOCIAZIONI DELLE IMPRESE LOGISTICHE DI DICHIOTTO PAESI, MOLTI DEI QUALI RILEVANTI SULLO SCACCHIERE INTERNAZIONALE DEL COMMERCIO E DELLA LOGISTICA. PARLIAMO, AD ESEMPIO, DELLA CINA, DEL GIAPPONE, DELL'INDIA, DEGLI STATI UNITI, DELLA GRAN BRETAGNA. TUTTI PAESI CHE SARANNO PRESENTI CON DELEGAZIONI NELLA CONVENTION ROMANA. I LAVORI DELLA FEDERAZIONE SARANNO FIANCHEGGIATI DA UN'ESPOSIZIONE LOGISTICA, ALLA QUALE È ANNUNCIATA LA PARTECIPAZIONE DI NUMEROSE AZIENDE, E SOPRATTUTTO DA SPAZI "RITAGLIATI" NEL CALENDARIO DEI LAVORI PER FAVORIRE GLI INCONTRI TRA LE AZIENDE LOGISTICHE ITALIANE E I RAPPRESENTANTI STRANIERI. SARÀ UN'IMPORTANTE OCCASIONE PER FAVORIRE LO SCAMBIO D'INFORMAZIONI, DI NOTIZIE, DI OCCASIONI DI LAVORO TRA OPERATORI ITALIANI E STRANIERI. IN UN MOMENTO COME L'ATTUALE, NEL QUALE L'ITALIA DEVE PUNTARE PARTICOLARMENTE SULL'EXPORT E SOPRATTUTTO SU QUELLO VERSO I PAESI EXTRA UNIONE EUROPEA, È UN MEETING DA NON PERDERE.**



IFWLA 2012 >  
**ROMA**  
MMXII

> **MAY 14 -16** <  
Palazzo dei Congressi  
EUR

IFWLA 2012 >

**ROME**  
**LOWE**

LOGISTICS AND  
WAREHOUSING  
EXHIBITION

The international meeting of  
the logistics community in **Rome**

**... to increase logistic culture**

[www.ifwla-rome2012.com](http://www.ifwla-rome2012.com) \_ [info@ifwla-rome2012.com](mailto:info@ifwla-rome2012.com) > [www.romelowe.it](http://www.romelowe.it) \_ [info@romelowe.it](mailto:info@romelowe.it)

# VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

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

Progetto grafico  
**Mina Florio**

Stampa  
Mediaprint Milano

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

## Economia

**MEZZOGIORNO  
AL "BIVIO"**

8

## Intervista a Tommaso Magistrali

**TIMOCOM PUÒ RISOLVERE  
IL PROBLEMA DEL TRASPORTO**

16

## Primo Piano

**PORTO DI ROTTERDAM,  
UN'ALTRA DIMENSIONE**

28

## Focus 1 - Logistica del Freddo

**CONSUMI  
STAND BY**

33

## Intervista ad Adriano Federici

**LA GDO  
DETTA LEGGE**

38

## Intervista a Renato Pizzo

**LO "STILE"  
FRIGOSCANDIA**

42

## Magazzino del Mese

**COIN: AUTOMAZIONE  
PER APPESSI E STESI**

48

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

4

**DALLE AZIENDE**

10

**NEWS**

13

REALTY IN MOVIMENTO

**unicar**

**PARTNER NEI PROBLEMI**  
**Leader nelle soluzioni**

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

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

**Yale**   
People. Products. Productivity.



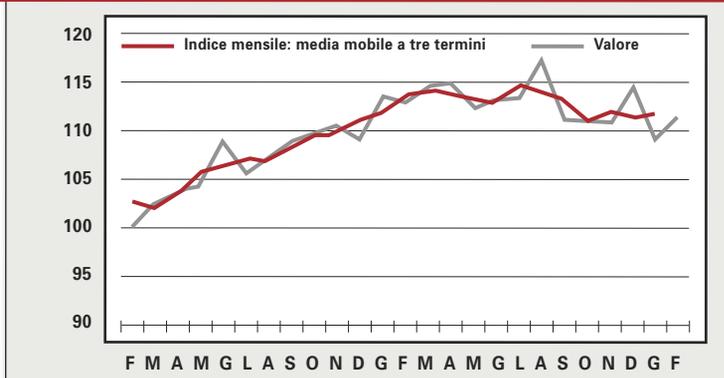
800-91.18.38

[www.unicar-yale.it](http://www.unicar-yale.it)

## Italia: non si vedono segnali di ripresa

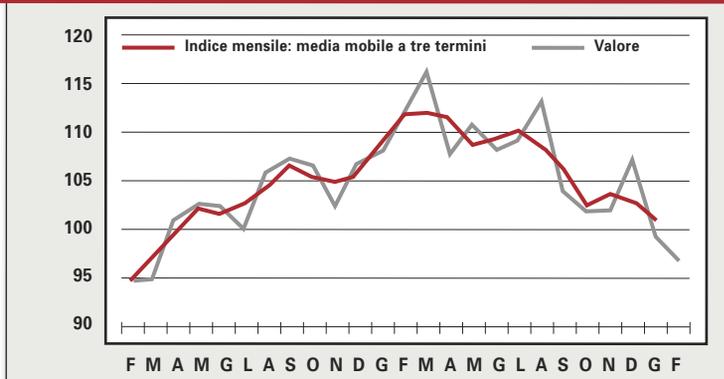
**Fatturato dell'industria** (Feb. 2010 - Feb. 2012)

Fonte: ISTAT



**Ordinativi dell'industria** (Feb. 2010 - Feb. 2012)

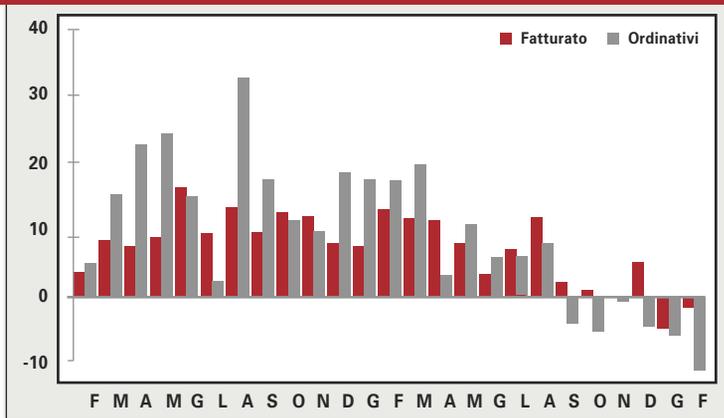
Fonte: ISTAT



**Fatturato e ordinativi dell'industria**

(Feb. 2010 - Feb. 2012, variazioni % tendenziali)

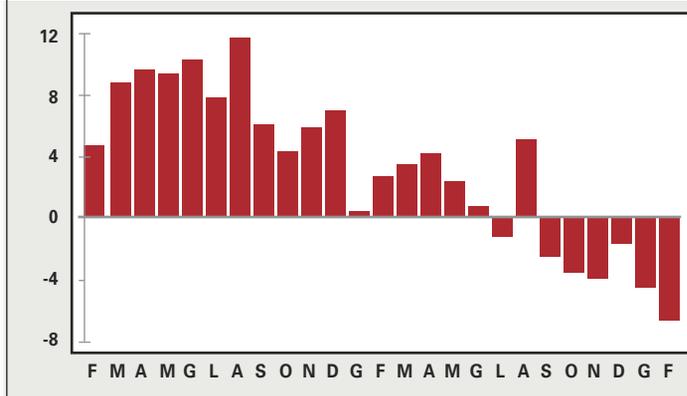
Fonte: ISTAT



## Produzione industriale

(Feb. 2010 - Feb. 2012, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT

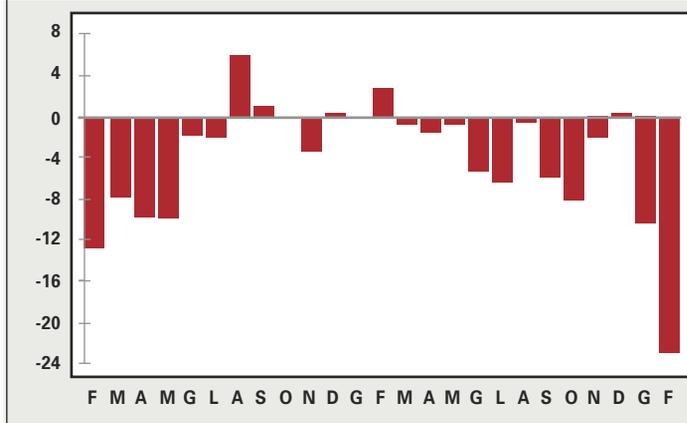


che in questo campo, è risultato in totale un calo del 2,5%. In particolare, per gli ordinativi, l'unico aumento tendenziale si è registrato nella produzione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici: più 6,6%. Sempre nel febbraio scorso, peggiore è stato l'andamento nel settore delle costruzioni, nel quale l'indice destagionalizzato è diminuito sul mese precedente del 9,9% (nella media del trimestre dicembre-gennaio-febbraio l'indice è sceso del 6,3% rispetto ai tre mesi precedenti). Rispetto a febbraio 2011, l'indice corretto per gli effetti del calendario ha toccato il meno 23%. Nella media del primo trimestre dell'anno la produzione del settore è calata del 17,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Qualcuno si è chiesto che conseguenze potrà avere su questo comparto la prossima tasso dell'Imu?

## Produzione nelle costruzioni

(Feb. 2010 - Feb. 2012, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



## Area euro

Nel IV trimestre del 2011, il Pil dell'area euro si è contratto, secondo le previsioni, dello 0,3%: sia la domanda interna sia quella estera hanno registrato flessioni. La crisi del debito sovrano, in particolare dei paesi periferici, ha influenzato l'economia reale in primo luogo attraverso l'aumento del costo del denaro, con conseguenze negative sugli investimenti privati, calati dello 0,5%. I consumi delle famiglie hanno mostrato un calo, meno 0,5%, a causa dello sfavorevole clima di fiducia e della perdita di potere d'acquisto. Il rallentamento del commercio internazionale, soprattutto all'interno dell'area, ha penalizzato le esportazioni. >

## Previsioni 2012

(Variazioni % trimestre su trimestre precedente e sullo stesso trimestre del 2011)

Fonte: ISTAT e Eurostat

t/t	a/a	Previsioni I Trim. 2012	Previsioni II Trim. 2012	Previsioni III Trim. 2012	Acq. 2012
Produzione Industriale		-0,7 -1,5	-0,2 -1,9	0,3 -2,3	-1,7
PIL		-0,2 -0,2	0,0 -0,4	0,1 -0,4	-0,3
Consumi		-0,2 -0,9	-0,1 -0,5	0,0 -0,8	-0,6
Investimenti		-0,9 -1,7	-0,4 -2,0	0,3 -1,5	-1,5
Inflazione		2,6	2,4	2,2	2,7

## Stati Uniti

Le aspettative delle industrie statunitensi, a livello nazionale, sono migliorate in aprile, anche quelle che abbracciano complessivamente l'economia del paese. L'indice Pmi, che raccoglie le previsioni dei manager responsabili del

settore acquisti di importanti aziende di tutti i settori, è salito a 54,8 punti dai 53,4 di marzo. Molte industrie pensano che si sta andando incontro a una crescita, per quanto riguarda sia la produzione e gli ordinativi sia l'occupazione (il vero

tallone d'Achille dell'economia americana). In particolare, l'ottimismo è derivato anche dal fatto che la crescita del Pil nel IV trimestre dell'anno scorso è stata del 3%, dall'1,8% fatto segnare nel trimestre precedente.

### USA: indice PMI sulle aspettative

Fonte: ISM

	Dato Mar. 2012	Dato Feb. 2012	Scostamento	Direzione prevista	Andamento	Trend*
<b>PMI</b>	<b>53,4</b>	<b>52,4</b>	<b>+1,0</b>	<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>32</b>
<b>Nuovi ordini</b>	<b>54,5</b>	<b>54,9</b>	<b>-0,4</b>	<b>Crescita</b>	<b>Più lento</b>	<b>35</b>
<b>Produzione</b>	<b>58,3</b>	<b>55,3</b>	<b>+3,0</b>	<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>34</b>
<b>Occupazione</b>	<b>56,1</b>	<b>53,2</b>	<b>+2,9</b>	<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>30</b>
<b>Consegne fornitore</b>	<b>48,0</b>	<b>49,0</b>	<b>-1,0</b>	<b>Più veloce</b>	<b>Più veloce</b>	<b>2</b>
<b>Rimanenze</b>	<b>50,0</b>	<b>49,5</b>	<b>+0,5</b>	<b>Stabile</b>	<b>Miglioramento</b>	<b>1</b>
<b>Scorte clienti</b>	<b>44,5</b>	<b>46,0</b>	<b>-1,5</b>	<b>Rallentamento</b>	<b>Più veloce</b>	<b>4</b>
<b>Prezzi</b>	<b>61,0</b>	<b>61,5</b>	<b>-0,5</b>	<b>In aumento</b>	<b>Più lento</b>	<b>3</b>
<b>Ordini inevasi</b>	<b>52,5</b>	<b>52,0</b>	<b>+0,5</b>	<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>3</b>
<b>Esportazioni</b>	<b>54,0</b>	<b>59,5</b>	<b>-5,5</b>	<b>Crescita</b>	<b>Più lento</b>	<b>5</b>
<b>Importazioni</b>	<b>53,5</b>	<b>54,0</b>	<b>-0,5</b>	<b>Crescita</b>	<b>Più lento</b>	<b>4</b>
<b>ECONOMIA IN GENERALE</b>				<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>34</b>
<b>Settore manifatturiero</b>				<b>Crescita</b>	<b>Più veloce</b>	<b>32</b>

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

### Produzione

Fonte: ISM

Produzione	% Meglio	% Uguale	% Peggio	Differenza	Indice
<b>Marzo 2012</b>	<b>35</b>	<b>51</b>	<b>14</b>	<b>+21</b>	<b>58.3</b>
<b>Febbraio 2012</b>	<b>35</b>	<b>50</b>	<b>15</b>	<b>+20</b>	<b>55.3</b>
<b>Gennaio 2012</b>	<b>27</b>	<b>53</b>	<b>20</b>	<b>+7</b>	<b>55.7</b>
<b>Dicembre 2011</b>	<b>27</b>	<b>54</b>	<b>19</b>	<b>+8</b>	<b>58.9</b>

### Prezzi

Fonte: ISM

Prezzi	% In crescita	% Uguali	% Più bassi	Differenza	Indice
<b>Marzo 2012</b>	<b>36</b>	<b>50</b>	<b>14</b>	<b>+22</b>	<b>61.0</b>
<b>Febbraio 2012</b>	<b>31</b>	<b>61</b>	<b>8</b>	<b>+23</b>	<b>61.5</b>
<b>Gennaio 2012</b>	<b>30</b>	<b>51</b>	<b>19</b>	<b>+11</b>	<b>55.5</b>
<b>Dicembre 2011</b>	<b>21</b>	<b>53</b>	<b>26</b>	<b>-5</b>	<b>47.5</b>

ACTEURS URBAINS

## Francia, nasce una nuova rivista dedicata alle città

L'editoria francese dedicata alla mobilità di passeggeri e merci, alla logistica, alle problematiche del trasporto in tutte le sue modalità è quanto mai ricca e articolata. Ciò nonostante è appena nata una nuova iniziativa dal titolo "Acteurs Urbains", totalmente rivolta all'organizzazione della mobilità nelle aree metropolitane, che nell'editoriale di presentazione il capo redattore Benoit Barbedette definisce un "puzzle". "Le città - nota Barbedette - sono come giganteschi



contenitori all'interno dei quali i pezzi che li compongono sono innumerevoli e difficilmente ordinabili: la logistica urbana, che genera spostamenti necessari e contemporaneamente congestioni e 'immobilismi compulsivi', cerca una logica, ma il modus operandi non ha ancora trovato i suoi paradigmi,

si tratta di una scrittura che non ha una grammatica". Nelle città francesi vivono 31 milioni di persone, il trasporto delle merci vi rappresenta il 20% dei veicoli/chilometro e occupa il 30% della viabilità, mentre soltanto il 35% del flusso delle merci è gestito da professionisti del trasporto e della logistica. Barbedette descrive così questa situazione: "Le città si estendono senza ordine, le iniziative locali si moltiplicano nel tentativo di trovare norme e si accavallano e si sovrappongono, i poteri pubblici centrali vogliono imporre regole, si aggiungono sigle su sigle di organizzazioni dedicate al tema, il commercio via internet sta drogando le consegne a domicilio, il numero dei veicoli circolanti continua a crescere, il centro delle città sta scoppiando e la grande dispersione di energie sta creando grandi difficoltà e tanta irritazione fra i cittadini ... Tutto ciò perché manca una visione d'insieme. Chi fa che cosa? Con quali strumenti materiali e giuridici? In quali tempistiche? Con quali obiettivi? Dove terminano gli interessi particolari e dove partono quelli collettivi?". La nuova rivista, dice Barbedette, sarà dedicata "a districare, a chiarire, a risolvere tali domande, tenendo conto che il trasporto e la logistica sono per loro natura degli 'universi' toujours en action e per governarli serve una scienza in movimento". ■

# SEBINO

FIRE PROTECTION®

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

**SEBINO**  
FIRE PROTECTION®

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

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

## Mezzogiorno al "bivio"

**U**n Mezzogiorno al "bivio", sospeso tra recessione e speranze di ripresa. E' questa l'immagine delineata nell'ultimo numero, edito in aprile, del "Chek up Mezzogiorno", semestrale curato congiuntamente dall'area Mezzogiorno di Confindustria e Srm-Studi e Ricerche per il Mezzogiorno (centro studi collegato al Gruppo Intesa Sanpaolo), che fornisce informazioni dettagliate sulle tendenze congiunturali per regioni e grandi ripartizioni geografiche. In sintesi, si può dire che la recessione non accenna a lasciare

2007 (registrando una flessione del 6,7%); gli investimenti sono diminuiti di 7,5 miliardi (meno 10,8%); il fatturato complessivo delle imprese manifatturiere è calato di quasi due miliardi (meno 2,8%); quasi 320 mila occupati hanno perso il posto di lavoro; il ricorso alla cassa integrazione è stato massiccio e in aumento nel corso del 2011, con 159 milioni di ore in più. Tutto ciò ha portato a lasciare inalterati, se non peggiorati ulteriormente, gli squilibri territoriali che caratterizzano il Mezzogiorno. Il Pil pro capite è ancora pari al 42% di quello del centro-nord, nonostante la crescita della popolazione meridionale si sia ormai interrotta. Rispetto ai paesi dell'Unione europea a 27, il dato del Pil pro capite del Mezzogiorno è inferiore di oltre il 31%, divario che si riflette in valori degli indicatori relativi a Europa 2000 che sono tra i più bassi dell'intera Unione.

Tuttavia, secondo il "Chek up", alcuni flebili segnali di inversione di tendenza iniziano a essere visibili, consolidandosi rispetto all'ultima rilevazione, anche se ciò è costato, e costa molto, a livello sociale. La crisi ha favorito, infatti, un'ulteriore selezione da parte del mercato, con l'espulsione delle imprese meno competitive e l'aumento delle società di capitali, segno di un ispessimento lento, ma costante, del tessuto produttivo meridionale, sempre più costituito da minori imprese ma di migliore qualità. Le esportazioni meridionali, dal canto loro, sono tornate a crescere nel 2011 (con un aumento del 14,7%), a un ritmo superiore a quello del centro-nord, verso i paesi dell'area mediterranea e perfino, seppure in maniera ridotta, nei mercati più dinamici dei paesi Brics.

In particolare, il capitolo export può essere una leva rilevante per avviare la ripresa nel sud. L'Italia, infatti, è al primo posto tra i paesi europei per valore dell'interscambio commerciale con l'area med (un'area territoriale che, da ovest a est, va dal Marocco e l'Algeria fino all'Albania, alla Bosnia e alla Croazia, comprendente 12 paesi) con 63,3 miliardi nel 2010, valore che è quasi raddoppiato nell'arco del decennio 2001-2010. Le stime prevedono una crescita al 2013 a 82,3 miliardi di euro con un aumento del divario con i principali nostri competitor europei. Certamente, la leadership italiana è dovuta alla forte incidenza dell'interscambio di prodotti energetici (che incide per il 43% del totale), comunque, al netto di tale voce, il nostro paese si colloca al terzo posto tra i paesi europei, dopo Germania e Francia. Una posizione di primo piano che può presentare interessanti prospettive di crescita, anche perché il Pil dell'area Med dovrebbe crescere nel 2012 del 3,7%. In questo contesto, il Mezzogiorno ha un ruolo centrale: esprime oltre il 28% dell'interscambio italiano con l'area Med, per 15,4 miliardi di euro, e quasi il 60% di quello di prodotti energetici, concentra-



*Nel 2011, le imprese meridionali sono calate di numero ma migliorate in "qualità"*



*I prodotti energetici contano nell'interscambio tra il nostro sud e l'area mediterranea quasi 11 miliardi di euro*

le regioni meridionali e, anzi, sta forse toccando proprio ora il punto più basso, colpendo il sud più del resto del paese.

I valori "lasciati sul campo" dall'economia e dalla società meridionali dall'inizio della crisi sono impressionanti: nel 2010, il Pil meridionale è calato di circa 19 miliardi di euro rispetto al

ti in Sicilia e Sardegna. Escludendo questi ultimi prodotti, gli scambi commerciali del Mezzogiorno con l'area Med sono pari a 4,5 miliardi di euro, il 12% del totale nazionale, con Campania e Puglia al primo posto tra le regioni. Fondamentale per dare impulso all'interscambio tra le regioni del sud e i paesi del Mediterraneo è il ruolo che può svolgere la portualità (con in testa Gioia Tauro e Taranto) e la logistica, ma occorre una politica che vada in questo senso.

Tornando al quadro delineato dal "Chek up", "si intravede qualche timido segnale positivo, in un quadro che permane assai pesante, anche nel mercato del lavoro: a fine 2011 il numero degli occupati segna un timido più 0,4%, mentre si consolida la leadership delle regioni meridionali nel campo delle energie alternative e riprendono anche gli arrivi dei turisti".

In conclusione, secondo gli autori del rapporto, "la crisi si conferma paradossalmente come l'elemento esterno che può stimolare gli attori del sistema a fare ciò che fino a questo momento non si è voluto o potuto fare: le imprese a riprendere la via degli investimenti per affacciarsi sui mercati con maggiore fiducia, più forza competitiva, con idee innovative e con voglia di lavorare in rete; le istituzioni finanziarie a sostenere l'accesso al credito promuovendo la crescita patrimoniale e dimensionale delle piccole imprese; le amministrazioni a dimostrare di essere finalmente capaci di sostenere questi flussi, assecondando nel sud la produzione di utilità collettive e arrestando lo spreco di risorse umane, soprattutto giovanili e femminili". ■

*Il Mezzogiorno sta giocando un ruolo importante nel settore delle energie rinnovabili*



You drive, we care.



**Mi occorre mantenere una solida liquidità – senza confondere le ricevute.**

*S. Fiches, imprenditore di parte mezza, 850 dipendenti*

DKV Euro Service. Il vostro partner per il servizio rimborso in tutta Europa.

- » Rapido rimborso dell'IVA.
- » Disbrigo completo delle pratiche burocratiche.
- » Riconoscimento delle fatture DKV da parte delle autorità fiscali europee.
- » Non occorre conservare le ricevute originali.

"You drive, we care" non è solo un bel motto, ma la filosofia attuata da DKV. Il vostro partner preferito per il pedaggio, il rifornimento e le procedure di rimborso in Europa. Appuratelo voi stessi!

Servizio assistenza online 24 ore su 24:  
00800 365 24 365

[www.dkv-euroservice.com](http://www.dkv-euroservice.com)

## Contship Italia sviluppa l'intermodalità

A Melzo, in provincia di Milano, è stato presentato il progetto realizzato dalla Sogemar, società di trasporto intermodale controllata dal Gruppo Contship Italia. Contenuti del progetto: potenziamento delle infrastrutture del terminal intermodale di Melzo e la nascita della società Oceangate Italia, nuova società di trazione ferroviaria per il trasporto di container. Grazie a un investimento di cinque milioni di euro, il terminal di Melzo, gestito dalla Contship dal 2003, è oggi in grado di operare su un piazzale di 160 mila metri quadrati con 14 chilometri di binari e sei corsie, completamente automatizzate, in entrata e in uscita per i camion. La struttura garantisce i servizi necessari alla realizzazione delle condizioni tecnico-organizzative indispensabili per uno svolgimento del traffico merci sempre più efficiente. L'hub lombardo, rivolto anche ai mercati del nord



Sebastiano Grasso

Europa, vanta un'estrema velocità nelle operazioni di carico/scarico e un'operatività ferroviaria di 24 ore al giorno, sette giorni su sette. Nel 2006, il terminal ha movimentato 100 mila teu, oggi, a seguito degli interventi realizzati, si prevede di raggiungere alla fine di quest'anno una movimentazione di 240 mila teu. Così ha commentato l'evento Sebastiano Grasso, amministratore delegato della Sogemar: "Es-

sere qui rappresenta per me un traguardo significativo della mia carriera. Qualche anno fa, infatti, questo progetto era una semplice idea. Oggi, quell'idea è diventata il nuovo terminal di Melzo. Un inland terminal è sostanzialmente un centro merci, nel quale esistono funzioni commerciali e assistenziali, dotato di soluzioni doganali, che si inserisce in un bacino di traffico di grande attrazione e dotato di collegamenti alla rete autostradale e ferroviaria e, di conseguenza, ai principali porti. Il mio obiettivo era riuscire a dare efficienza al trasporto attraverso un miglior modo di servire il treno e con gli interventi alle infrastrutture che abbiamo realizzato penso e spero di esserci riuscito". Altra parte rilevante del progetto, come abbiamo detto, è stata la nascita della società ferroviaria Oceangate Italia dedicata al trasporto container: fondata pariteticamente nel 2010 dalla Sogemar e dalla Trasporto passeggeri Emilia Romagna-Tper (già Fer), ha ottenuto il 26 ottobre del 2011 il certificato di sicurezza, potendo così iniziare a operare sul territorio nazionale con i propri treni. La nuova società, con sedi a La Spezia, Bologna, Melzo e Rho (Milano) e presente nei porti di Genova, Livorno, La Spezia e Ravenna (i terminal di questi ultimi due sono gestiti dalla Contship Italia) e negli inland terminal di Rho, Melzo, Rivalta Scrivia (Alessandria), Dinazano Po (Reggio Emilia), Bologna e Padova. "Il nostro obiettivo per il primo anno di attività è raggiungere un milione di treno/chilometri", ha dichiarato l'amministratore delegato della società Giancarlo Laguzzi.

## Chep Italia impegnata nel progetto "bimbi verdi"

Chep Italia rinnova il proprio impegno per la sostenibilità ambientale dando vita insieme a LifeGate, network di comunicazione in favore dello sviluppo sostenibile, che promuove attraverso radio, magazine e un portale, al progetto "bimbi verdi", scaturito dall'idea di accogliere in modo originale e "green" ogni nuovo nato nella "grande famiglia" dei propri dipendenti in Italia. L'azienda ha infatti deciso di donare una pianta alla città di Milano per ogni bimbo nato a partire dal 2011. L'iniziativa si inserisce all'interno di un più ampio progetto di riqualificazione ambientale promosso da LifeGate e dal Consorzio Est Ticino Villorosi che riguarda, in una prima fase, l'alzaia del Naviglio Grande di Milano, e che ha preso il via il 5 aprile con la messa a dimora di 700 piante (undici, con il no-





me di un bimbo, sono state donate dalla Chep) su una striscia di terreno lunga un chilometro, strappandola al degrado, alle sterpaglie e al ruolo di discarica rifiuti. "Il rispetto dell'ambiente è un valore radicato nelle politiche aziendali della Chep, tanto che abbiamo sviluppato un vero e proprio piano di sostenibilità per concretizzare l'impegno dell'azienda in ambito 'green'. Il progetto di porre a dimora piante sui Navigli, al quale partecipiamo, mira a migliorare l'ambiente in cui viviamo e s'inquadra in un piano di riduzione delle emissioni nocive. Non abbiamo esitato ad aderire a questa iniziativa che rispecchia i nostri valori e ci dà la possibilità di contribuire attivamente a migliorare il territorio", ha dichiarato Luca Rossi, General Country Manager di Chep Italia.

## Presentato da Hyster e CIs un nuovo trattore elettrico

Hyster Europe e il distributore esclusivo per l'Italia CIs-Cgt Logistica Sistemi hanno posto sul mercato il nuovo trattore elettrico LO5.0T. Un mezzo che può trainare fino a cinque tonnellate e risponde alle esigenze del settore manifatturiero per il trasporto dei materiali alle linee di produzione, caratteristica che, ad esempio, lo rendono particolarmente adatto per il settore automobilistico e ingegneristico. Il trattore è dotato di un motore CA da 2,6 kW ad alte prestazioni (potente accelerazione e velocità massima di marcia di 7 km/h con carico e 12 senza carico), batteria da 24 V (465 o 620 Ah) e frenatura rigenerativa, oltre che garantire un'efficienza energetica eccellente e bassi costi di utilizzo. Grazie all'accurata progettazione, il trattore LO5.0T include una flangia universale, adatta a molti tipi di connettori, che rappresenta una soluzione ideale per una vasta gamma di applicazioni: le principali, come accennavamo, sono le operazioni di assemblaggio delle automobili e di fornitura di componenti, l'approvvigionamento regolare di materiali alle linee di produzione, servizi di distribuzione pacchi e colli postali, servizi di trasporto e di assistenza sanitaria e distribuzione all'ingrosso.



www.extrahivdo.it

www.dico.it

Numero Verde

## VDO Telematics: per orientarsi nella telematica senza imprevisti.

VDO affianca la tecnologia telematica al tachigrafo digitale per rendere più efficiente la tua flotta.

VDO Telematics offre soluzioni modulari che, nel rispetto degli obblighi di legge, permettono di scaricare i dati tachigrafici da remoto, localizzare i propri mezzi, pianificare viaggi e percorsi da seguire (navigazione assistita truck), comunicare tramite messaggistica con i propri 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@telematics.it@continental-corporation.com

Continental Automotive Trading Italia Srl  
Via Verdi, 90  
20075 Monza (MI) - Italia  
Tel. +39 039240011 - Fax. +39 039240109

**VDO**

Verona  
28 Febbraio - 3 Marzo

## TRANSPOTEC 2013 LOGITEC

Nazionale Federazione  
della Logistica Internazionale  
(LIT) TRANSPORT



Un'innovativa piazza  
per gli affari  
Un'occasione di incontro  
strategica  
Una piattaforma attiva 365/365



Fiera Milano 6 Novembre  
FORUM INTERNAZIONALE  
2012 DELLA LOGISTICA  
E DELL'AUTOTRASPORTO

Aderisci ai nostri gruppi su LinkedIn:  
TRANSPOTEC LOGITEC 2013  
Forum Internazionale della Logistica e dell'Autotrasporto



Fiera Milano S.p.A.  
S.S. del Sempione, 28 - 20127 P.zza Milano - 1  
tel. +39 02 49971 - fax +39 02 49973250

info@transpotec.com  
www.transpotec.com



## Partnership Ceva-Hankook Tire

Ceva Logistics ha siglato un accordo triennale con Hankook Tire Italia, una delle aziende leader nel mondo nella produzione di pneumatici. Ceva si occuperà dello stoccaggio dei pneumatici, della loro distribuzione e della gestione dei resi presso il proprio hub di Somaglia, in provincia di Lodi, su un'area dedicata di seimila metri quadrati. Da questo sito, Ceva distribuirà pneumatici per automobili, light truck e truck nel nord del paese e gestirà un servizio di navetta verso il magazzino Hankook Tire, situato a Roma, che è il punto di riferimento per l'approvvigionamento dell'Italia centro-meridionale. Ceva movimenterà 500 mila pezzi l'anno e gestirà 400 codici attraverso l'impiego di circa due mezzi in ingresso al giorno e numerosi in uscita, destinati a raggiungere i rivenditori al nord e il sito di Roma. Gestirà infine la reverse logistics dei pneumatici, garantendo la massima efficacia e puntualità nel ritiro dei resi.

## Gse consegna in anticipo il magazzino della Wal Cor

Gse Italia, general contractor specializzato nella progettazione e realizzazione chiavi in mano d'immobili e parchi logistici, ha consegnato con due mesi d'anticipo rispetto ai tempi previsti la nuova piattaforma logistica per il produttore di cioccolato Wal Cor, su incarico dello sviluppatore immobiliare Gazeley, una delle realtà internazionali più consolidate del settore. Il nuovo immobile, situato a Pozzaglio ed Uniti, a sette chilometri da Cremona, ha una superficie di 29 mila metri quadrati destinati a uffici, lavorazioni, stoccaggio e movimentazione di prodotti alimentari a temperatura 16-18 gradi centigradi. Il magazzino in particolare ha 12.300 posti pallet di altezza 240 centimetri su impianto drive-in e 17.600 su porta pallet, il tutto concentrato su 18.620 metri quadrati. Gse ha seguito i lavori sin dalle prime fasi del progetto, occupandosi delle pratiche amministrative per l'ottenimento dei permessi di costruzione, dello studio e dello sviluppo del lay-out interno, della costruzione dell'immobile, inclusi gli impianti di raffrescamento. Un'attenzione particolare è stata rivolta sia all'ottimizzazione dello stoccaggio sia alla riduzione del fabbisogno energetico, come da precisa richiesta del committente, fortemente focalizzato sull'ecosostenibilità dei propri immobili.

## Approvata la legge per gli interporti

Dopo circa due anni di lavori parlamentari, la camera dei deputati ha approvato il nuovo quadro normativo all'interno del quale si dovrà collocare l'attività degli interporti e delle piattaforme logistiche territoriali. Tre i principi ispiratori della legge, che dovrà ora passare al senato per divenire definitiva: l'esigenza di dare alle strutture interportuali una nuova organizzazione, la necessità di razionalizzarle e di adeguarle alle politiche e alle nuove dinamiche europee in materia di trasporto e logistica. Due, inoltre, le novità più significative: la costituzione del Comitato nazionale per l'intermodalità e la logistica con funzioni programmatiche e di promozione, la chiara individuazione e definizione dei requisiti minimi per cui un'infrastruttura potrà avvalersi del titolo di "interporto". In un comunicato, l'Unione Interporti Riuniti-Uir ha sottolineato: "Finalmente gli interporti, dopo più di venti anni dalla prima legge che li riguardava, la 240/90, possono oggi avvalersi di un contesto normativo rinnovato nei contenuti e soprattutto adeguato ai recenti cambiamenti che hanno interessato la logistica che adesso più che mai richiede un'operatività contestualizzata e in armonia con il territorio di riferimento i cui confini si allargano all'Europa". In particolare, Alessandro Ricci, presidente della Uir, ha dichiarato: "È un grande risultato che ci premia sia per il lavoro svolto a sostegno dell'iter governativo e di tutti gli onorevoli che hanno creduto nell'importanza di adeguare un quadro normativo ormai anacronistico sia per l'impegno

profuso negli anni più recenti dai singoli interporti che con grande coerenza si sono riposizionati sul mercato cambiando le strategie di comando per dare giustificazioni plausibili ai principi e ai contenuti del nuovo quadro normativo".

## A Parigi, si è svolta la 29° edizione del Sitl



Nonostante la crisi, si può affermare che la ventinovesima edizione del Sitl, la Settimana internazionale del trasporto e della logistica, abbia registrato, dal 27 al 30 marzo, nel padiglione 6 di Parigi nord Villepinte Exposition, un successo sia per numero di

espositori (circa 900) sia per visitatori. Infatti, i primi sono cresciuti rispetto a due anni fa del 10% e la superficie occupata dagli stand ha segnato un incremento più o meno della stessa entità, salendo al 96% dell'area disponibile. A proposito degli espositori, anche il numero degli "esordienti", ossia di coloro che non avevano mai presenziato alla manifestazione parigina, è aumentato del 20%, un dato più positivo rispetto a quelli registrati in passato. Forte la presenza internazionale guidata dalla Germania, con un grande stand della Db Schenker, e dalla Russia, con notevoli spazi occupati dalla ferrovia nazionale. L'Italia è stata rappresentata da Trenitalia (ospite fisso della settimana parigina), e da altri stand, fra i quali quelli dell'interporto di Bologna, del Cim di Novara e un altro che ha riunito le Autorità portuali liguri, di Gioia Tauro, le siciliane e la società Ram, autostrade del mare. La nazione "invitata d'onore" (una tradizione del Sitl) è stata il Marocco, con Tanger Med in primo piano: non per nulla la Francia e le sue aziende logistiche, così come quelle marittime, stanno sempre più stringendo un "cerchio" intorno a questo scalo che viene interpretato come il vero punto d'ingresso per il nord Africa sul versante occidentale. Il settore che ha dimostrato la maggiore crescita rispetto alle ultime edizioni è stato di gran lunga quello dell'e-commerce, un vero e proprio boom. Sul piano dei dibattiti e dei temi al centro dell'attenzione nel vastissimo panorama di conferenze quattro argomenti hanno destato il maggiore interesse: il trasporto ferroviario, nota dolente anche per i francesi, nonostante i tanti proclami e i tanti obiettivi fissati con l'approvazione della Loi Grenelle, il trasporto delle merci in città, altro tema che nel prossimo futuro diventerà sempre più centrale e >



critico per gli scarsi passi avanti fatti finora in tutta Europa, le innovazioni tecnologiche, il trasporto marittimo (molto cresciuto anche a livello degli espositori).

## Sistri: Confindustria chiede l'annullamento del contributo

Le imprese e gli autotrasportatori avrebbero dovuto versare entro il 30 aprile i contributi destinati al Sistri per l'anno in corso. Come avvenuto tante altre volte, all'ultimo momento, la data è stata differita dal ministero dell'Ambiente al 30 novembre. La Confindustria, in una nota pubblicata poco prima che il ministero spostasse la data del pagamento, aveva chiesto la soppressione del contributo 2012. La nota sottolinea qual è l'attuale situazione: il Sistri "è un sistema confuso e inefficiente, sbagliato nell'impostazione e nella realizzazione", che non è mai decollato nonostante gli sforzi compiuti dalle associazioni per informare e formare gli addetti ai lavori. "Questa è una situazione ben nota al governo e al ministero dell'Ambiente, al quale sono stati dimostrati i gravi disservizi e le innumerevoli disfunzioni nella sua concreta applicazione. Ciò nonostante, le imprese stanno pagando dal 2010 un sistema, nel frattempo rinviato ben sette volte, che ha perso ogni credibilità, ricevendone in cambio solo problemi e preoccupazioni. Non si può pretendere altro dal sistema produttivo. Il governo ha il dovere morale di annullare il contributo 2012, in attesa di fare chiarezza sulla reale efficienza dell'impianto informatico e delle procedure adottate, soggette a continue modifiche e aggiustamenti nel tentativo di recuperare i difetti originali del progetto", aggiunge la Confindustria. Invece è arrivato l'ennesimo rinvio, in attesa del prossimo.



direttore generale dell'interporto Roberto Tosetto e dal direttore della logistica della struttura interportuale Paolo Pandolfo, alla commissione Commercio del comune di Milano, così come aveva richiesto una delibera del consiglio comunale del capoluogo lombardo. Il modello Cityporto (un servizio che anche nel 2011 ha registrato "numeri" positivi, raggiungendo oltre 95 mila consegne e crescendo del 65% rispetto al 2010) è da tempo seguito con interesse anche all'estero: recentemente l'interporto è stato visitato da tecnici e amministratori francesi provenienti da Annecy, St. Etienne e Lione che hanno fissato la propria attenzione sul funzionamento del sistema di consegna, basato su mezzi ecologici che raccolgono le merci depositate da corrieri, spedizionieri, autotrasportatori, nell'area interportuale e le portano al cliente finale nel centro storico e nell'area a traffico limitato. Il servizio è stato recentemente allargato anche al settore del food&beverage: con un apposito furgone vengono serviti circa ottanta pubblici esercizi. L'amministrazione milanese sta ponendo attenzione per trovare una soluzione al problema della congestione del traffico indubbiamente aggravata dalle migliaia di piccoli mezzi commerciali, furgoni e camioncini, che ogni giorno effettuano le consegne nell'area urbana: l'esperienza padovana può dare spunti significativi.



## Cityporto a Milano

Cityporto, il modello padovano di consegna delle merci nel centro storico e nella Ztl con furgoni a basso impatto ambientale, messo a punto con successo dall'interporto della città veneta ed entrato in funzione già da otto anni, è stato presentato da una delegazione formata dall'assessore al Commercio del comune di Padova, Marta Dalla Vecchia, dal

## Taranto e Rotterdam firmano un memorandum d'intenti

Roger Clasquin, direttore del dipartimento dell'Autorità portuale di Rotterdam che si occupa delle relazioni internazio-



nali, e Sergio Prete, presidente dell'Autorità portuale di Taranto, hanno firmato il 19 aprile un memorandum d'intenti. Al centro di questa iniziativa c'è la volontà comune di costruire una joint venture con un principale obiettivo: migliorare e razionalizzare le aree all'interno e nell'immediato retroporto dello scalo pugliese con l'intento di attrarre investimenti da imprese sia nazionali sia internazionali. Altri obiettivi sono il miglioramento in termini di qualità dei servizi portuali e lo sviluppo dei traffici. Il dipartimento dell'Autorità portuale del porto olandese diretta da Clasquin tende ad ampliare il proprio network, sulla base della propria esperienza costruita ai massimi livelli sul mercato mondiale, sviluppando progetti in paesi e in aree che possono giocare un ruolo rilevante per lo scalo di Rotterdam. Ed è il caso di Taranto, che ha caratteristiche importanti: una posizione strategica, grandi potenzialità, esperienza e affidabilità, un possibile ruolo di primo piano nell'area mediterranea, anche grazie alla sua vicinanza con il canale di Suez. Tutte caratteristiche che hanno indotto l'Autorità portuale di Rotterdam a selezionare lo scalo tarantino come il suo partner di riferimento nell'area sud est del mare Mediterraneo. Il presidente dell'Autorità portuale di Taranto ha sottolineato di essere convinto che sia tale cooperazione internazionale sia i contenuti e gli obiettivi del memorandum rappresenteranno il primo step di un processo che, grazie al know-how, alle relazioni e al network del porto olandese e alle potenzialità dello scalo pugliese, potrà generare grandi benefici e vantaggi per entrambi i porti, per le aree produttive e per i territori del loro immediato retroterra. ■

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



**GSE, da più di 35 anni la risposta globale ai vostri progetti immobiliari.**

In un mercato caratterizzato dalla forte competitività e compressione dei costi, l'innovazione tecnica e la rapidità di esecuzione costituiscono i pilastri della risposta di GSE Group al mondo della Logistica immobiliare, dalla concezione iniziale alla realizzazione chiavi in mano.

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

- Gestione a 360° dei progetti nelle fasi di Studio e Costruzione
- Ricerca del terreno e/o del finanziatore
- Coordinamento urbanistico, amministrativo, finanziario, legale
- Value engineering
- Integrazione progettuale del Processo Industriale
- Impegno contrattuale su prezzo, tempi e performance
- Polizze globali sull'intera opera eseguita
- Assistenza post-vendita

**Più di 15 milioni di m<sup>3</sup> di immobili costruiti.**  
**Oggi in 20 paesi tra cui Romania, Polonia,**  
**Marocco, Cina.**

# TimoCom può risolvere il problema trasporto

“Il mercato è difficile, i carichi calano. Noi offriamo online strumenti che possono aiutare l’incontro tra domanda e offerta in Europa”, afferma Tommaso Magistrali, manager per l’Italia dell’azienda.

di Valerio Di Velo



TOMMASO MAGISTRALI

**L'**intervista con Tommaso Magistrali, Country Manager Italy della TimoCom, con sede a Dusseldorf, Germania, la facciamo per via telefonica. Non capita tutti i giorni d'intervistare un giovane manager italiano - Magistrali ha 35 anni - che lavora all'estero, in particolare in Germania, ben inserito in un'importante azienda. Non resistiamo alla curiosità di chiedergli quale sia stata la sua storia, e come mai sia finito in quel di Dusseldorf: “E' stata una scelta di vita, aiutata anche dal fatto di avere una moglie francese, con un padre tedesco. Quindi l'Europa l'avevo già in casa. Una scelta però dettata in primo luogo dalle difficoltà incontrate in Italia sul piano lavorativo: una volta laureato in giurisprudenza, pensavo di

fare l'avvocato, poi considerando che solo nell'area dove vivevo, ossia quella tra Gallarate, Varese, Como, Milano, c'erano più avvocati che in tutta la Francia, ho lasciato perdere e con mia moglie mi sono trasferito in Germania. Si è dimostrata una decisione corretta. E da quattro anni sono alla TimoCom, dove sono responsabile del marketing per l'Italia”. L'azienda infatti opera a livello internazionale e in Europa, in particolare, per sette paesi, ha fatto la scelta di affidare lo sviluppo del mercato nazionale a singoli responsabili di madre lingua, ciò avviene, ad esempio, per la Spagna, la Francia, l'Olanda e, appunto, l'Italia, per la quale, come abbiamo detto, la responsabilità è affidata a Magistrali. Nell'intervista, rivolgiamo l'attenzione sull'azienda.

**LA TIMOCOM HA AVUTO UNO SVILUPPO RAPIDO. DA DOVE È SCATURITA E COME È NATA L'IDEA ORIGINARIA DI APRIRE UNA “BORSA NOLI”, UNA PIATTAFORMA ONLINE PER FAVORIRE L'INCONTRO TRA DOMANDA E OFFERTA NEL SETTORE DELL'AUTOTRASPORTO?**

■ Era il 1997. L'azienda allora si chiamava Timotrans e lavorava nel campo delle spedizioni in primo luogo in Germania e inoltre con forti relazioni con paesi dell'est e in particolare con quelli dell'ex Jugoslavia. Sulla base dell'esperienza maturata nel settore e

dall'analisi delle esigenze emergenti è partito il nuovo progetto, il nuovo business, che ha avuto un continuo sviluppo, con punte rilevanti nel 2006-2007. Oggi, i numeri della nostra attività sono realmente importanti: 30 mila aziende europee di trasporto registrate, attive e controllate; 85 mila utilizzatori dislocati in 44 paesi; un incrocio di 300 mila offerte internazionali quotidiane di merci da trasportare e di automezzi disponibili. Come clienti abbiamo grandi aziende. Ne cito solo alcune: Db Schenker, Dhl, Fiege, Hellmann, Dachser, Stef, Sifte, Berti, Italsempione. Non solo, ma a fianco della borsa merci, nostro prodotto base, nel 2009 abbiamo posto un'altra piattaforma rivolta ai tender, alle gare di appalto per i trasporti a disposizione di aziende logistiche e di produzione. La migliore testimonianza della crescita della nostra azienda e del ruolo positivo che svolge per rendere più agevoli i trasporti, per migliorare le performance dell'autotrasporto, per far incontrare in maniera soddisfacente l'offerta con la domanda in ogni area d'Europa, è data ancora dai numeri: nel 1997, la TimoCom ha aperto la sua attività con otto dipendenti, oggi ne conta 300, dei quali 200 a Dusseldorf, e opera con tre filiali dislocate rispettivamente in Ungheria, Polonia, Cechia. Tutto



ciò è stato reso possibile anche attraverso forti investimenti rivolti al miglioramento continuo dei nostri programmi informatici.

#### **QUINDI, STATE CRESCENDO NONOSTANTE LA CRISI?**

■ Può sembrare un paradosso, ma non lo è: con la crisi stiamo lavorando di più. Ciò è spiegabile con il fatto che quando in generale si registra un calo della domanda di trasporto, un calo dei carichi, occorre per chi trasporta “andarli a cercare”. Impresa tutt’altro che semplice per un operatore isolato, con scarsi strumenti a disposizione. TimoCom lo aiuta in questa ricerca, la piattaforma fornisce ogni genere d’informazioni sul mercato, è consultabile la banca dati, c’è TC Profile, una rubrica “contatti”. Ciò è valido per tutti e due i fronti: quello della domanda e quello dell’offerta. Faccio un esempio, se dall’Italia bisogna organizzare un autotrasporto dalla Polonia, diventa non solo complicato trovarlo attraverso internet, ma anche rischioso, perché più o meno si fa una ricerca al buio. Noi mettiamo a disposizione strumenti che risolvono questo problema e che aiutano anche a organizzare il lavoro, a pianificare i trasporti.

#### **VENIAMO ALL’ITALIA, QUINDI AL SEGMENTO DI MERCATO TIMOCOM CHE LEI SEGUE. QUAL È LA SITUAZIONE IN QUESTO PARTICOLARE, DIFFICILE MOMENTO?**

■ In generale, credo che nel nostro paese si stiano vivendo diverse situazioni atipiche e che sono anche penalizzanti per il sistema economico. Ad esempio, molte imprese di produzione in diversi

settori merceologici, in diversi distretti produttivi, continuano a scegliere di spedire franco fabbrica. Questo è un segnale negativo, vuol dire che si sottovaluta il valore della logistica e, soprattutto, che si rinuncia alla possibilità di accrescere i margini di profitto. Siamo un paese con un export forte, perciò guadagniamo perché vendiamo il prodotto all’estero, ma contemporaneamente perdiamo sul fronte logistico e del trasporto che lasciamo in mano agli stranieri, spesso proprio in mani tedesche. Fatto che ha risvolti negativi sulla nostra bilancia dei pagamenti ...

#### **QUAL È LA CAUSA DI QUESTO FENOMENO, CHE, DEL RESTO, SI PROTRA, SI PUÒ DIRE, DA SEMPRE?**

■ Lo accennavo prima: il problema sta nell’aver sottovalutato le possibilità offerte dalla logistica, in una pigrizia culturale. Non ha senso che imprese investano magari molto nell’innovazione di magazzino e poi lascino il trasporto totalmente in altre mani, che poi diventano quelle dei clienti.

#### **LEI VIVE IN GERMANIA E VIVE ANCHE DA VICINO LE VICENDE DELL’AUTOTRASPORTO. QUALI SONO LE PRINCIPALI DIFFERENZE NELL’ORGANIZZAZIONE, NELLA STRUTTURAZIONE DI TALE SETTORE TRA QUELLO ITALIANO E QUELLO TEDESCO?**

■ La più macroscopica credo sia nota a tutti e riguarda la dimensione azienda-

le: in Germania le imprese sono mediamente medio-grandi, la presenza di piccoli autotrasportatori è prossima allo zero, inoltre anche la case di spedizione spesso hanno un proprio parco di automezzi, una realtà quasi inesistente in Italia. Oltretutto, noi soffriamo per un altro problema: la filiera logistica spesso si “allunga”, ha sempre qualche passaggio di troppo e ciò incide sui costi. Oggi, in Italia, si sta vivendo un altro fenomeno: molti autotrasportatori, data la crisi e dato che in tanti hanno perso le commesse abituali, pensano, anche per le difficoltà di trovare carichi e per i rischi di dover fare ritorni a vuoto, che sia meglio tener fermo il camion. Muoverlo costa di più. È una posizione negativa, senza sbocchi.

#### **IN QUESTI CASI, LA PIATTAFORMA TIMOCOM POTREBBE ESSERE D’AIUTO?**

■ Penso proprio di sì. Il mercato è difficile, i carichi diminuiscono e, come dicevo prima, bisogna trovarli. Gli strumenti che noi offriamo, la nostra banca dati, non sono l’eden, la soluzione “felice”, ma permettono di guardare al mercato, di “stare” dentro al mercato, di conoscere quello che fanno le aziende che producono e che spediscono, di sapere quello che richiedono, si possono trovare soluzioni impensabili e si possono proporre servizi. Noi offriamo agli operatori quattro settimane gratuite, di prova. Credo che possa essere una buona occasione, un modo per reagire a una situazione altrimenti di stallo. ■

### **TimoCom: ogni giorno trecentomila “incroci” tra domanda e offerta**

# 11 EIRE

EXPO ITALIA REAL ESTATE

5 - 7 giugno 2012  
fieramilano



The real estate meeting & convention  
The real estate matchmaking  
The real estate investors' days

[www.italiarealestate.it](http://www.italiarealestate.it) | [www.eire.mi.it](http://www.eire.mi.it)

Sponsored by:

In collaborazione con:

Media Partners:

# Il decreto semplificazioni

di Franco De Renzo

Il governo ha emanato il decreto legge n. 16/2012, pubblicato sulla gazzetta ufficiale n. 52 del 2 marzo scorso ed entrato in vigore lo stesso giorno. Si riportano i punti più rilevanti.

## Accertamento (art. 8).

Accertamento Iva attività scudate: ... le attività finanziarie che sono oggetto di rimpatrio potranno essere oggetto di accertamento ai fini Iva. Liste selettive: L'agenzia delle entrate preparerà una lista selettiva dei contribuenti ripetutamente segnalati in forma non anonima per le violazioni di omissioni scontrino, ricevute fiscali e simili. Studi di settore: Per le modifiche apportate all'art. 39, lett. d-ter, del dpr n. 600/1973 e per gli accertamenti notificati a partire dal 2 marzo 2012, l'accertamento induttivo è legittimo in caso di errata compilazione del modello studi di settore che comporti una differenza superiore al 15%, e non più del 10%, o, comunque, a 50.000 euro tra ricavi o compensi stimati applicando gli studi di settore sulla base dei dati corretti e quelli stimati sulla base dei dati indicati in dichiarazione.

## Imposte patrimoniali (art. 8).

Attività detenute all'estero: Per i conti correnti detenuti in paesi Ue o See è dovuta un'imposta di bollo parificata a quella dovuta per i conti correnti italiani e, quindi, dell'importo fisso di 34,20 euro... Il termine per il versamento dell'imposta di

bollo sulle attività scudate è il 16 maggio, e non più il 16 febbraio, scomputando l'imposta di bollo già pagata in via ordinaria. Immobili detenuti all'estero: L'aliquota dello 0,76 sul valore degli immobili non deve essere versata se l'importo non supera i 200 euro. Il valore è dato dal valore d'acquisto o, in mancanza, dal valore di mercato proprio del luogo in cui è situato l'immobile o dal valore utilizzato ai fini del pagamento di imposte patrimoniali nel paese in cui si trova l'immobile.

## Iva (art. 2).

Dichiarazione d'intento: la comunicazione non deve essere più fatta entro il 16 del mese successivo al ricevimento, ma al termine per la prima liquidazione mensile o trimestrale... Praticamente se non è effettuata un'operazione in sospensione di imposta, non vi è obbligo di comunicazione all'agenzia delle entrate. Spesometro: dal 1° gennaio 2012, è eliminato il riferimento ai 3.000 euro per la comunicazione delle operazioni rilevanti ai fini Iva con la conseguenza che devono essere comunicate tutte le operazioni. Il riferimento a ogni cliente e fornitore deve essere totale e non più analitico. Partite Iva inattive (art. 8): l'ufficio, previa comunicazione al contribuente, chiuderà le partite Iva inattive se non riceve nel termine di 40 giorni gli opportuni chiarimenti. La sanzione per la mancata chiusura nei termini previsti è iscritta direttamente a ruolo se il contribuente non provvede al pagamento entro 30 >



giorni, e la sanzione sarà ridotta a 1/3 del minimo, da 516 a un massimo di 2.065 euro. Compensazione crediti: il limite per la compensazione dei crediti Iva passa da 10.000 a 5.000 euro. Verifica partita Iva: per contrastare le frodi in materia Iva, l'agenzia delle entrate consente a chiunque di poter verificare, mediante i dati disponibili nell'anagrafe tributaria, lo stato e l'instestazione delle partite Iva.

### **Reddito d'impresa (art. 3).**

Contabilità semplificata: la deducibilità dei costi relativi a contratti e a corrispettivi periodici che interessano due periodi d'imposta, che dal d.l. n. 70/2011 era stata resa obbligatoria sulla base del criterio della ricezione del documento, diventa una facoltà; il momento di riferimento per la deducibilità è ora quello della registrazione e non più quello della ricezione. La disposizione si applica già per il periodo d'imposta 2011.

### **Riscossione.**

Accertamento esecutivo (art. 8): l'agente della riscossione deve notificare al contribuente di aver preso in carico la pratica dell'accertamento esecutivo. L'espropriazione deve essere avviata, a pena di decadenza, entro il 31 dicembre del terzo anno, e non più del secondo, a quello in cui l'accertamento è divenuto definitivo. Espropriazione immobiliare (art. 3): il concessionario può procedere all'espropriazione immobiliare per debiti superiori a 20.000 euro. Ipoteca immobiliare: per assicurare la tutela del credito da riscuotere, l'agente della riscossione può iscrivere ipoteca sugli immobili del creditore solo nell'ipotesi in cui l'importo complessivo del credito per cui si procede sia pari o superiore a 20.000 euro. Flessibilità della rateazione (art. 1): il contribuente può proporre un piano di ammortamento delle somme dovute con rate variabili. Il concessionario può iscrivere ipoteca solo in caso di mancato accoglimento dell'istanza di rateazione, ovvero in caso di decadenza. Pagamenti dilazionati: se il contribuente decade dal beneficio della rateazione delle somme dovute a seguito di controlli automatici e formali, può comunque accedere alla rateazione in caso di temporanea situazione di difficoltà. Rateazione dei crediti dello Stato: per i crediti di natura patrimoniale degli enti pubblici dello Stato, i debitori che si trovano in obiettiva difficoltà economica possono chiedere al creditore, ancorché intercorra contenzioso, ovvero già fruiscano di una rateazione, la ripartizione del pagamento delle somme dovute in rate costanti o in rate variabili. La disposizione non si applica ai crediti degli enti previdenziali. Appalti: le imprese sono ammesse a partecipare alle gare di appalto se hanno rateazioni in corso che non costituiscono violazioni tributarie "gravi" definitivamente accertate.

### **Sanzioni (art. 11).**

Aggiornamento catastale: i contribuenti devono prevedere l'atto di aggiornamento catastale entro 120 giorni dalla pubblicazione nella gazzetta ufficiale del comunicato di attribuzione della rendita presunta. Minusvalenze: sanzione amministrativa del 10% (minimo 500 e massimo 50.000 euro) in caso di omessa, incompleta o infedele comunicazione all'agenzia delle entrate dei dati relativi alle minusvalenze realizzate superiori a 5.000.000 di euro per la cessazione di partecipazioni e a 50.000 euro per le minusvalenze su partecipazioni negoziate in mercati regolamentati italiani o esteri.

### **Semplificazioni.**

Adempimenti ritardati (art. 8): i benefici di natura fiscale e l'accesso a regimi opzionali (ad esempio, trasparenza consolidato) sono validi in caso di comunicazione o adempimento formale non tempestivo a condizione che: sussistano i requisiti sostanziali richiesti; non sia già stata contestata la violazione o non siano già iniziati accessi, verifiche, ispezioni o altre attività di accertamento di cui se ne abbia formale conoscenza; si provveda all'adempimento entro la presentazione della prima dichiarazione utile; si versi la sanzione amministrativa minima pari a 258,23 euro. Black list: la comunicazione relativa alle operazioni attive e passive con operatori stabiliti in paesi appartenenti alla cosiddetta "black list" deve essere effettuata solamente per quelle di importo superiore a 500 euro. Sostituti d'imposta (art. 3): a partire dall'anno d'imposta 2012, gli importi indicati nelle dichiarazioni dei sostituti d'imposta devono essere espressi in euro, mediante arrotondamento alla seconda cifra decimale.

### **Tracciabilità.**

Comunicazioni infrazioni (art. 8): le infrazioni relative all'uso del contante per importi superiori a 1.000 euro dovranno essere comunicate al ministero delle Finanze e alla guardia di finanza che, se ravvisano esigenze di accertamento, lo comunicherà all'agenzia delle entrate. Controlli alla frontiera (art. 11): chiunque entra o esca dal territorio dello Stato deve dichiarare se trasporta più di 10.000 euro. Per importi superiori scatta il sequestro del 30% fino all'eccedenza di 10.000 euro e del 50% per eccedenze superiori. Si può chiedere l'estinzione effettuando un pagamento in misura ridotta del 5% eccedente la soglia di 10.000 euro e del 15% per importi superiori. In ogni caso l'importo minimo da versare sono 200 euro. L'oblazione non è possibile se il danaro contante supera 40.000 euro. Pensioni da accreditare (art. 3): dal 1° maggio 2012, l'amministrazione statale pagherà stipendi e pensioni di importo superiore a 1.000 euro solo tramite strumenti elettronici bancari o postali. ■

# EDIA EM

Il piacere della guida

quando  
l'affidabilità  
è turbo...



Facilità di manovra senza slivari... controllo totale  
e preciso della macchina ottenuto da un motore turbodiesel  
con "turboMitsubishi" - il segreto italiano più importante della produttività.

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

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

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

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

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

qualunque sia il clima ... qualunque siano le condizioni

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



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



**DEGROCCAR**  
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 633

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

Qualità | Affidabilità | Value For Money



**MITSUBISHI**  
FORKLIFT TRUCKS

# Risarcimento dei danni e contratti di trasporto

di **Marco Lenti e Martino Sternai\***

**L'**operatore della filiera dei trasporti e della logistica è ben consapevole del fatto che trasporti con caratteristiche differenti sono soggetti a discipline giuridiche diverse. Tutte le fonti normative in questione però, siano esse convenzioni internazionali o leggi nazionali, hanno in comune la previsione che, perché l'avente diritto al carico possa legittimamente ottenere il risarcimento dei danni patiti in caso di sinistro, lo stesso debba manifestare la propria intenzione di fare valere i propri diritti entro un determinato periodo di tempo e con specifiche modalità (di solito, mediante l'invio di una lettera raccomandata). Tale manifestazione di volontà interrompe il decorrere del termine, il cui computo "riparte" dal momento della ricezione da parte del destinatario.

I termini così configurati sono detti di "prescrizione", e sono, ad esempio, il termine annuale (ovvero di 18 mesi se il trasporto ha inizio o termine fuori Europa) previsto dall'art. 2951 del codice civile, oppure quello dell'art. 32 della convenzione CMR relativa al trasporto internazionale su strada, che prevede che i diritti si prescrivano in un anno nella generalità dei casi e in tre anni in caso di reclamo per danni causati in presenza di dolo o colpa grave del vettore. Al contrario, i termini di "decadenza" sono quelli che pre-

vedono che, perché il titolare di un diritto possa validamente esercitarlo, debba porre in essere uno specifico comportamento entro un determinato periodo di tempo. Ad esempio, con riferimento al trasporto aereo, la convenzione di Montreal del 1999 prevede un duplice termine di decadenza: entro il primo, variabile da 7 a 21 giorni a seconda del tipo di sinistro e dell'oggetto del trasporto, l'avente diritto al carico deve manifestare al vettore l'intenzione di ottenere il risarcimento del danno, ed entro il secondo termine, biennale, deve necessariamente intraprendere l'azione giudiziale per ottenerlo. In mancanza del rispetto di tali termini, che non possono essere sospesi o interrotti, il diritto sarà irrimediabilmente decaduto. A tale proposito, è importante tenere a mente che il rispetto dei termini di prescrizione e decadenza è fondamentale non solo per l'avente diritto al carico, ma anche per tutti i soggetti chiamati a vario titolo all'esecuzione del trasporto. Come noto, infatti, l'avente diritto potrà agire in giudizio contro il soggetto a cui ha commissionato il trasporto: ad esempio, il mittente legittimato potrà convenire in giudizio l'operatore di logistica (tipicamente uno spedizioniere-vettore) spedizioniere, il quale a sua volta potrà chiedere di essere manlevato dal sub vettore a sua volta incaricato, e così via fino al coinvolgimento del concreto responsabile del sinistro.

Stabilito quanto sopra, è di tutta evidenza che il soggetto posto all'interno di tale catena contrattuale che abbia mancato di interrompere la prescrizione o che non abbia rispettato le decadenze previste dalla normativa di riferimento, rischia concretamente, da un lato, di venire condannato al risarcimento dei danni nei confronti dell'avente diritto e, dall'altro, di vedere irrimediabilmente preclusa la possibilità di venire a sua volta tenuto indenne da chi il sinistro lo ha effettivamente causato. ■

**\*Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

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





**Guida  
Tuveri**

dal 1926.

L'Elenco dei Professionisti  
del trasporto e della logistica

**transportonline.com**

dal 1996. Il primo portale dedicato

**Potete farvi conoscere da oltre 100.000 aziende  
che acquistano servizi di trasporto e logistica merci,  
avere nuove opportunità commerciali e sviluppare  
il vostro business.**

***Richiedete informazioni:***

**tel. 011 840855 fax 011 842590**

**e-mail [info@transportonline.com](mailto:info@transportonline.com)**

**PUBLI  
TRANS** PUBLITRANS Srl  
Concessionaria  
esclusiva in Italia  
e all'estero

# Modifiche alla legge doganale

di Stefano Morelli

Con il decreto legge n. 16 del 2 marzo scorso è stato modificato l'articolo 303 del Testo unico delle leggi doganali (Dpr 23 gennaio 1973, n. 43). Di seguito si riporta il testo dell'articolo con le modifiche apportate (pubblicate in corsivo).

## Il nuovo articolo 303

Qualora le dichiarazioni relative alla qualità, alla quantità ed al valore delle merci destinate alla importazione definitiva, al deposito o alla spedizione ad altra Dogana con bolletta di cauzione, non corrispondano all'accertamento, il dichiarante è punito con la sanzione amministrativa da euro 103 a euro 516, a meno che l'inesatta indicazione del valore non abbia comportato la rideterminazione dei diritti di confine nel qual caso si applicano le sanzioni indicate al seguente comma 3.

La precedente disposizione non si applica:

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



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

- per i diritti fino a 500 euro si applica la sanzione amministrativa da 103 a 500 euro;
- per i diritti da 500,1 a 1.000 euro, si applica la sanzione amministrativa da 1.000 a 5.000 euro;
- per i diritti da 1.000,1 a 2.000 euro, si applica la sanzione amministrativa da 5.000 a 15.000 euro;
- per i diritti da 2.000,1 a 3.999,99 euro, si applica la sanzione amministrativa da 15.000 a 30.000 euro;
- oltre 4.000, si applica la sanzione amministrativa da 30.000 euro a dieci volte l'importo dei diritti.

È auspicabile che il nuovo impianto sanzionatorio dell'art.303 sia emendato, prima della definitiva conversione in legge, tenendo conto dei seguenti elementi:

- occorre scongiurare l'ipotesi della sanzione del 1° comma, errori formali, effetto che per altro è in antitesi allo Statuto del contribuente, vedi legge 27 luglio 2000, n. 212, art. 10, comma 3;
- occorre, come dall'art.303 del testo previgente, la reintroduzione dell'"esimente" relativa agli errori di calcolo, di conversione della valuta o di trascrizione commessi in buona fede e la relativa applicazione della sanzione amministrativa "non minore del decimo e non maggiore dell'intero ammontare della differenza";
- occorre mediare per una riduzione sugli scaglioni minimi sanzionatori, che rispetto a prima sono stati incrementati in maniera esponenziale, con effetti economici difficilmente gestibili; per il principio che le sanzioni devono essere adeguate alla gravità dei fatti e quindi devono essere proporzionate al tipo di violazione, devono tenere conto della reiterazione dei comportamenti nonché delle specifiche circostanze soggettive ed oggettive, che hanno concorso a determinare l'infrazione.

Se il nuovo impianto normativo non dovesse essere reso meno invasivo dal legislatore ci troveremmo, ancora una volta, con il rischio di distorsioni di traffici commerciali verso altre aree comunitarie a danno degli operatori doganali e di tutto il nostro sistema economico. ■

# Piacere, Global Logistics.



Il 22 e 23 maggio presentatevi al Global Logistics, l'appuntamento business dedicato ai protagonisti del mondo della Logistica e della Supply Chain. Incontri one-to-one, dibattiti e conferenze per favorire l'incontro e il confronto tra la domanda e l'offerta sulla base di interessi comuni: condividere idee, analizzare problematiche ma soprattutto individuare nuove soluzioni e sviluppare nuovi contatti commerciali.

Per saperne di più, visitate [www.global-logistics-expo.it](http://www.global-logistics-expo.it)  
o scrivetece a [info@concordiasrl.it](mailto:info@concordiasrl.it)  
Per noi sarà un piacere inviarvi la brochure  
Global Logistics.



**global logistics**

Incontri b2b e conferenze nel mondo della logistica

**Global Logistics, 22 e 23 maggio - Bologna/Bentivoglio**

# Trasporto e tutela ambiente: un binomio compatibile?

di **Genziana Giacomelli**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

**W**ista Italia (Woman International Shipping&Trading Association) in collaborazione con Scuola Nazionale Trasporti e Logistica della Spezia hanno organizzato il seminario formativo “Trasporto e sostenibilità ambientale” svoltosi presso la sala convegni dell’aeroporto di Pisa Galileo Galilei.

Proprio sulla compatibilità tra trasporto e tutela ambientale si sono concentrati gli interventi della giornata: Daniela Fara, presidente Wista Italia; Alga Foschi, della Facoltà di Economia Università di Pisa; Marco Galli, Systems&Resources Director aeroporto di Pisa; Franco Pomo, responsabile QSA Autorità portuale della Spezia; Daniele Vergamini collaboratore Università di Pisa; Giovanni Motta, Responsabile QSA Autorità portuale Livorno; Daniele Ciulli, responsabile QSA Assologistica.

Lo sviluppo di nuove infrastrutture stradali, ferroviarie, portuali e aeroportuali, è stato valutato in connessione all’impatto nell’ambiente in cui viviamo, con un occhio di riguardo ai materiali e alle tecnologie ecosostenibili utilizzate, senza trascurare l’impatto sull’ambiente idrico e geologico e le conseguenze acustiche e vibrazionali generate dalle infrastrutture in esercizio. L’analisi condotta dalla Foschi si colloca all’interno del dibattito sulle modalità di realizzazione di trasporti sostenibili nell’Unione europea in generale e nel Mediterraneo in particolare: “Si deve potenziare una chiara politica industriale di concentrazione di trasporto intermodale. Il trasporto su strada è decisamente quello più inquinato e in Italia purtroppo raggiunge quasi il 70%. I governi devono finanziare compagnie che investano nello short sea shipping e potenziare il trasporto combinato strada-ferrovia”. Tra gli aspetti innovativi del servizio intermodale che utilizza una tratta marittima a corto raggio, la Foschi mette in evidenza quanto siano importanti i terminal Ro-Ro, la cui efficienza delle operazioni di imbarco e sbarco sarebbe maggiore se fossero realizzati in spazi grandi e aperti; un esempio è sicuramente il terminal Ro-Ro di Istanbul realizzato nel 2005. La sostenibilità ambientale rappresenta quindi un fattore chiave per lo sviluppo “sano” di ogni paese come la dotazione di risorse naturali, l’attenzione ai livelli di inquinamento, gli impegni di management ambientale e la capacità di miglioramento delle prestazioni ambientali e sociali.

“L’aeroporto di Pisa ha da sempre adottato procedure nate con l’obiettivo di rispettare l’ambiente circostante per limitare, ad esempio, gli impatti sonori o visivi e gestire al meglio il traffico veicolare”, afferma Galli, che aggiunge: “Da novembre è in fase di realizzazione un importante progetto di raccordo tra le due piste, che comporterebbe un abbattimento notevole del rumore del decollo dell’aereo. La Società



*Genziana Giacomelli,  
direttore della Scuola  
Nazionale Trasporti  
e Logistica di La Spezia.*

Aeroporto Toscano, che gestisce l’aeroporto, si occupa della gestione totale dello scalo, della programmazione del traffico aereo, delle infrastrutture e dei servizi per i passeggeri, da sempre con un occhio di riguardo alle tematiche ambientali, per ridurre al massimo l’impatto nel territorio circostante. Diverse sono le procedure che Pisa ha messo in atto: vietare i

voli di addestramento notturni e l’utilizzo di generatori ausiliari, vietare il sorvolo nel centro storico della città, privilegiare arrivi e partenze in direzione sud (verso mare). L’aeroporto è un quartiere della città e deve avere con essa un rapporto di stretta continuità”.

Entrambi i responsabili della Qualità, Sicurezza e Ambiente del porto della Spezia e Livorno, Pomo e Motta, sottolineano come le rispettive Authority siano certificate ISO 14001, lavorando quindi nel pieno rispetto delle procedure ambientali. “Il porto della Spezia - aggiunge Pomo - ha da sempre realizzato opere di bonifica costante con l’obiettivo di identificare e monitorare i diversi tipi di inquinanti, adottando le più avanzate risorse tecnologiche al fine di garantire la salvaguardia ambientale”. Per Ciulli importante è mirare alla riduzione delle emissioni di Co2, di cui si parla molto all’estero, mentre in Italia il problema è ancora marginalmente sentito: “Ridurre tali emissioni significa diminuire i consumi, diminuire i costi, ridurre gli impatti ambientali”. Tutti gli interventi hanno teso a una conclusione univoca: nella pianificazione di progetti e interventi è divenuto ormai imprescindibile tenere conto delle implicazioni e delle ricadute sul territorio circostante, in un’ottica di valorizzazione dell’ambiente e di crescente rispetto delle nuove istanze di responsabilità sociale. ■



Assologistica

**EUROMERCI**



Cultura e Formazione

Assologistica

organizzano:

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

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE  
ALL'8° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

L'edizione 2012 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

- Ambientale
- Dell'internazionalizzazione d'impresa
- Formativo
- Immobiliare
- Tecnologico
- Trasportistico (per modalità terrestre e/o marittima e/o aerea e/o intermodale)

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2012**

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

via mail a [ogiola@euromerci.it](mailto: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

# Porto di Rotterdam, un'altra dimensione

La crescita dello scalo è interpretata dal paese, dal governo e dalle industrie come motore per lo sviluppo dell'economia nazionale.

di Carlo Conti

L'anno scorso è stato il primo anno nel quale l'Autorità portuale di Rotterdam ha lavorato per raggiungere gli obiettivi stabiliti dal business plan 2011-2015. Contemporaneamente, sempre nel 2011, è stato varato un documento denominato Port Vision 2030, approvato all'unanimità anche dalla Municipalità della città olandese. Tale "vision", sottotitolata "guardando al futuro, partendo oggi", che non prende in esame solo aspetti portuali o marittimi, ma anche il generale evolversi dell'industria e della logistica, è la linea guida lungo la quale l'Autorità portuale intende muoversi affinché "lo scalo continui a giocare il ruolo di motore dell'economia nazionale ed europea". Quest'ultimo documento è stato redatto in una stretta collaborazione con il governo, con la comunità industriale e con diversi gruppi di business interessati al settore. Attualmente, si legge in una nota dell'Autorità portua-

le, è importante che "l'agenda fissata, che prevede 188 azioni concrete e precisi interventi, sia concretizzata in collaborazione con tutti gli attori che hanno partecipato alla sua stesura. Dati gli interessi comuni e le relazioni che sono state costruite con le istituzioni e con tutti gli interlocutori, confidiamo che ciò avvenga". Il porto, che è il primo in Europa per traffico e il quarto nel mondo, dopo i due scali cinesi di Shanghai e Ningbo/Zhoushan e quello di Singapore, è quindi posto al centro dell'interesse economico del paese, oltre a rappresentare un "corpo" unico con la città. E' da sempre così perché gli olandesi sono stati fra i primi a capire quanto la logistica sia importante ai fini dello sviluppo del paese e dell'industria. Una convinzione dell'Autorità portuale è: "Noi aiutiamo la competitività olandese". Quanto ciò sia vero è riconosciuto anche dai numeri: il valore aggiunto diretto del porto all'economia nazionale è

stimato in 11,4 miliardi di euro e quello indiretto a 6,4 miliardi; i dipendenti che operano direttamente nello scalo ammontano a 88 mila e quelli dell'indotto a 52 mila.

I primi risultati dell'ultimo business plan, che hanno riguardato il 2011, nonostante le difficoltà economiche mondiali e quelle che hanno colpito anche le compagnie marittime, sono positivi: il porto olandese ha aumentato il suo giro d'affari del 6,7% rispetto all'anno precedente, con un totale di 588,1 milioni di euro contro i 551,4 del 2010 (gli introiti del porto si sono attestati su 305 milioni); gli utili prima degli interessi, delle tasse e imposte, sono stati 359,6 milioni, mentre il risultato netto è stato di 185,7 milioni; gli investimenti, cresciuti del 10% sul 2010, sono ammontati a 494 milioni, dei quali 380 impiegati nella nuova area di Maasvlakte 2, area che alla fine dei lavori avrà raddoppiato l'area del porto (che, intanto, è cresciuta in con-



fronto all'anno precedente di 680 ettari, toccando i 5.894 ettari); il traffico è giunto a 434 milioni di tonnellate, contro i 430,2 milioni del 2010, mentre l'aspettativa e le stime, causa la crisi, prevedevano di non andare oltre i 433 milioni di tonnellate, il traffico in container è aumentato del 10%. Numeri impressionanti. Riguardo al futuro quello che è veramente impressionante è il progetto faraonico di Maasvlakte 2, che, come abbiamo prima accennato, mira a raddoppiare la superficie portuale. La storia si sta ripetendo. Il porto di Rotterdam continua la sua "lotta" contro il mare: cinque navi da due anni e mezzo stanno scavando senza tregua centinaia di migliaia di tonnellate di sabbia al fine di favorire l'allargamento dello scalo. Stanno preparando gli spazi dove sorgerà un nuovo terminal container che avrà una capacità di movimentare 11 milioni di teu l'anno. I lavori proseguono velocemente: i primi insediamenti si avranno dal 2013, ma gli obiettivi finali saranno raggiunti tra molti anni. L'Autorità portuale sta portando avanti un piano, all'interno della "Vision" di cui abbiamo parlato, anche per gestire l'aumento vertiginoso di traffici e di carichi che comporterà l'allargamento del porto,

che non bisogna dimenticare già oggi riceve 35 mila navi e 100 mila chiatte l'anno. Un piano che mira anche a ridistribuire lo split modale che caratterizza il porto: in primo luogo, dal 2013 al 2030, si tenderà a diminuire la quota della strada, oggi all'incirca del 60%, per dimezzarla al 30/35% a vantaggio della ferrovia (che dovrà salire dall'odierno 7/8% fino a superare il 20%) e del trasporto fluviale che dovrà aumentare dall'attuale 32/33% al 45%. L'investimento sulla ferrovia è massiccio: sono stati destinati 4,8 miliardi di euro per creare un'infrastruttura di 160 chilometri che dovrà smaltire la circolazione di 40/50 treni al giorno. Una sfida lanciata a tutti i porti europei, in primo luogo a quelli del Northern Range. Secondo una dichiarazione rilasciata da Frans van Keulen, capo delle relazioni esterne del porto, a Cathy Polge della rivista francese Supply Chain Magazine, "l'allargamento del nostro scalo avrà ripercussioni sugli altri porti europei, non credo su Anversa e su Amburgo, ma penso su tutti gli altri. Con i nuovi lavori, nei prossimi anni, passeremo a circa 700 milioni di tonnellate l'anno. Inoltre, pochi porti potranno accogliere per 24 ore al giorno le nuove megaportacontainer da 15/18

mila teu, neanche Anversa. Questo per la variazione nell'arco della giornata del livello delle acque dovuta alle maree. A Rotterdam possiamo farlo sia per i fondali a 25 metri sia per lo scarso effetto della marea che è ridotto a 1,5 metri". Altro elemento di primissimo piano nella gestione del porto è il suo modernissimo centro di coordinamento traffico, dotato di sofisticati sistemi informativi. Il centro segue dinamicamente tutto ciò che passa nel porto, iniziando a rilevare le navi in movimento nel mare del Nord. Su una carta sono visualizzate tutte le posizioni delle navi e, attraverso un codice colore o in qualche caso delle lettere, è immediatamente riconoscibile sia la tipologia della nave sia il suo carico (ad esempio, RPA segnala una petroliera). Cliccando su un apposito tasto, si possono ottenere informazioni ancora più dettagliate. Inoltre, due operatori sono responsabili delle comunicazioni con le navi con le quali colloquiano per apprendere tutti i dettagli. Il centro segue in un giorno circa un milione di spostamenti tra navi e chiatte. Nonostante il suo range, il porto di Rotterdam continua a lavorare per crescere, sapendo, come dicevamo, che fa crescere l'Olanda. ■

## CERTIQUALITY

IL LEADER DELLA CERTIFICAZIONE NELLA LOGISTICA  
E NEI TRASPORTI

CERTIQUALITY - Organismo specializzato nella Certificazione dei Sistemi di Gestione Aziendale per la Qualità, l'Ambiente, la Salute e la Sicurezza sul lavoro, l'Energia - è il punto di riferimento per le Certificazioni rilasciate in Italia nei Settori della Logistica e dei Trasporti.

CERTIQUALITY è l'unico Istituto in Italia che effettua le Valutazioni SQAS ed ESAD, richieste dall'industria Chimica per la qualificazione dei fornitori di servizi e dei distributori.

### CERTIFICAZIONE INTEGRATA

CERTIQUALITY promuove inoltre la crescita aziendale con la Certificazione integrata dei Sistemi di Gestione per la Qualità (ISO 9001), l'Ambiente (ISO 14001, EMAS), la Salute e la Sicurezza sui luoghi di lavoro (BS OHSAS 18001), l'Energia (ISO 50001).



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

Via Gaetano Giardino 4 - 20123 Milano - tel. 02 8069171  
fax 02 86465295 - [certiquality@certiquality.it](mailto:certiquality@certiquality.it)

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

VENEZIA: tel. 041 099.1302/2082 - BOLOGNA: tel. 051 58721.75/86

FIRENZE: tel. 055 577304/9068333 - ROMA: tel. 06 97271.106/098

NAPOLI: tel. 081 6628494 - BARI: tel. 080 5046136

CATANIA: tel. 095 487687/0953262

# Logistica a tutto tondo

I Magazzini Generali Raccordati di Cesena offrono ai clienti una vasta gamma di servizi: dal deposito doganale al trasporto, allo stoccaggio.

di Paola Argelli

**G**iunti alla terza generazione della famiglia che ne detiene la proprietà, superato il 45° anno di attività dalla fondazione avvenuta nel 1967 per mano del capostipite Carlo Montalti, i Magazzini Generali Raccordati di Cesena si affacciano all'alba del "dopo crisi" in qualità di importante realtà societaria di servizi nel campo della logistica integrata.

In un contesto economico in cui i costi

siribuzione delle merci si trasforma nell'opportunità di usufruire di un semplice "deposito" offerto dal servizio di magazzino conto terzi. "La nostra è un'azienda logistica doganale - spiega l'amministratore delegato Massimiliano Montalti - che centra il proprio core business principalmente sul servizio di deposito doganale, deposito fiscale Iva, deposito fiscale accise, deposito allo Stato estero e su operazioni doganali

Genova e La Spezia, proponendo caso per caso, al cliente di turno, un preventivo formulato valutando la più conveniente tra tante possibilità di scalo e compagnia vettore. "In parallelo alla nostra principale attività di società logistica - prosegue Montalti - abbiamo intrapreso da alcuni anni un progetto di internazionalizzazione consistente nell'instaurare rapporti con società partner estere per un mutuo scambio di servizi. In quest'ottica, stiamo portando avanti un progetto incentrato in particolar modo sul Brasile, dove già oggi ci avvaliamo di quattro punti strategici in grado di servire l'intero territorio nazionale, dunque con un servizio door to door per la nostra clientela. Sulla stessa linea, abbiamo ormai consolidato un altro progetto di partnership con un magazzino corrispondente olandese che ci consente un collegamento di accesso diretto su tutti i porti del nord Europa. È invece momentaneamente ancora in fase di sondaggio l'eventualità di trovare un soggetto equivalente in Cina".

Oltre alla funzione di importante partner logistico per grandi realtà imprenditoriali e industriali che attraverso lo "scalo" cesenate possono dunque gestire il flusso delle merci in arrivo e in partenza su tratte anche internazionali sia via terra che mare e su gomma, come in una sorta di interporto, i Magazzini Generali Raccordati rappresentano una soluzione strategica anche per piccole imprese e addirittura per la clientela privata, che può avvalersi del servizio per i motivi più svariati, come ad esempio la



dei trasporti e del magazzino risultano sempre più incisivi, rendendo quanto mai necessaria la loro razionalizzazione, i Magazzini Generali Raccordati si pongono come interessante opportunità di partnership per una soluzione logistica vantaggiosa sia per quanto riguarda la convenienza economica sia per un aspetto di praticità, legato alla possibilità per il cliente di affidare all'esterno non solo la gestione, ma anche la struttura vera e propria del magazzino. Aspetto, quest'ultimo, che testimonia una buona versatilità nel servizio, che da strumento di movimentazione e di

come introduzioni, importazioni ed esportazioni. Inoltre, il focus con cui ci presentiamo sul mercato è sempre più quello di una logistica 'al completo', proponendo ai nostri clienti di seguire le loro merci fin dall'ordine e relativo reperimento delle materie prime presso i loro fornitori, anche extracomunitari, attraverso la collaborazione con partner esteri nostri corrispondenti".

In posizione favorevole rispetto allo scalo adriatico di Ravenna, i Magazzini Generali Raccordati di Cesena operano indistintamente con i vari scali marittimi italiani, soprattutto con i porti di



necessità di stivare arredi e oggetti personali per un dato periodo di tempo in occasione di un trasloco.

Perfettamente in linea con la filosofia di un settore “terziario avanzato”, i Magazzini Generali Raccordati operano da oltre quarant’anni sull’intero territorio nazionale in rapporto con imprese di piccola e grande dimensione di tutti i settori, dall’agroalimentare alla tecnologia d’avanguardia e all’artigianato, occupandosi di movimentazione e distribuzione di merci che vanno dallo zucchero alla porcellana, dalla cristalleria ai surgelati. Le tipologie di merci che “soggiornano” negli ampi magazzini di Cesena sono infatti le più disparate. Spes-

so e volentieri non si tratta neppure di merci in senso lato come nel caso, ad esempio, dei voluminosi archivi documentali cartacei degli istituti bancari, i quali si avvalgono degli spazi della struttura romagnola per stoccare le loro “scartoffie” e conservarle in attesa che decorrano i termini di legge necessari per dare il via al loro smaltimento, per il quale gli stessi Magazzini sono peraltro abilitati. Nell’occuparsi di tutto ciò, l’azienda cesenate dispone di un’area di proprietà di 40.000 metri quadri, 20.000 dei quali coperti, comprendenti un reparto frigorifero poliva-

lente (per circa 5.000 mq di superficie) in grado di garantire la conservazione di merci da una temperatura di -25°C a +10°C. Per ottimizzare il più possibile la

### Il magazzino comprende anche un reparto frigorifero

questione legata al trasporto, dispone poi di una propria casa di spedizioni, con la quale effettua anche trasporto frigorifero.

Forti della loro esperienza e di un parco

clienti già qualificato e numeroso, i Magazzini Generali Raccordati si sono recentemente lanciati in un’ulteriore nuova sfida proponendo il sistema del “Warrant”, basato sul vecchio meccanismo del pegno. “In tempi in cui per le aziende l’accesso al credito risulta sempre più difficile, riteniamo che il Warrant rappresenti uno strumento molto interessante, che consentirebbe alle imprese di ottenere un finanziamento dando in pegno, attraverso speciali ‘fedi di deposito’, rappresentative delle merci in giacenza presso di noi. Stiamo dedicando tante energie a questo progetto, ma notiamo ancora una spiccata diffidenza, da parte sia dei clienti sia delle banche, dovuta a una cultura del pegno ormai scomparsa”. ■



# TRANSPOTEC LOGITEC 2013: UN'OCCASIONE D'AFFARI

L'edizione, che si svolgerà a Verona dal 28 febbraio al 3 marzo, non sarà solo un'esposizione, ma uno stimolante momento d'incontro tra domanda e offerta: è stata infatti espressamente pensata per favorire soluzioni di business tra operatori privati, pubblici e istituzioni.



FABIO DADATI

**T**ranspotec Logitec, la mostra leader nel sud Europa per il trasporto industriale e la logistica, organizzata da Fiera Milano, si terrà nel quartiere di Verona Fiere dal 28 febbraio al 3 marzo 2013, con una formula completamente rinnovata. Inserita nel calendario OICA, Transpotec Logitec rappresenta la più importante manifestazione internazionale in Italia nel settore della Logistica e dei Trasporti, ponendo l'attenzione in particolare sull'area mediterranea, domestica, sud europea e balcanica.

Un concept completamente nuovo caratterizzerà l'edizione 2013: non si tratterà di una semplice fiera, bensì di una strategica occasione d'affari che va oltre l'esposizione, offrendo servizi avanzati e ponendosi come luogo d'incontro ideale tra domanda e offerta. Espressamente pensata per creare momenti di

incontro e di business tra operatori privati, pubblici e istituzioni internazionali, Transpotec Logitec coinvolgerà tutte le tipologie di attori della filiera - produttori di veicoli e allestimenti, fornitori di servizi, operatori della logistica, ma anche committenza - per creare momenti di incontro programmati, grazie alla formula del matching e degli speed dating tra seller e buyer. Buyer nazionali e internazionali, selezionati e ospitati da Fiera Milano, e operatori di settore, suddivisi tra Logistica e Trasporti, saranno coinvolti in appuntamenti finalizzati al business, che offriranno un'occasione concreta per fare affari in fiera.

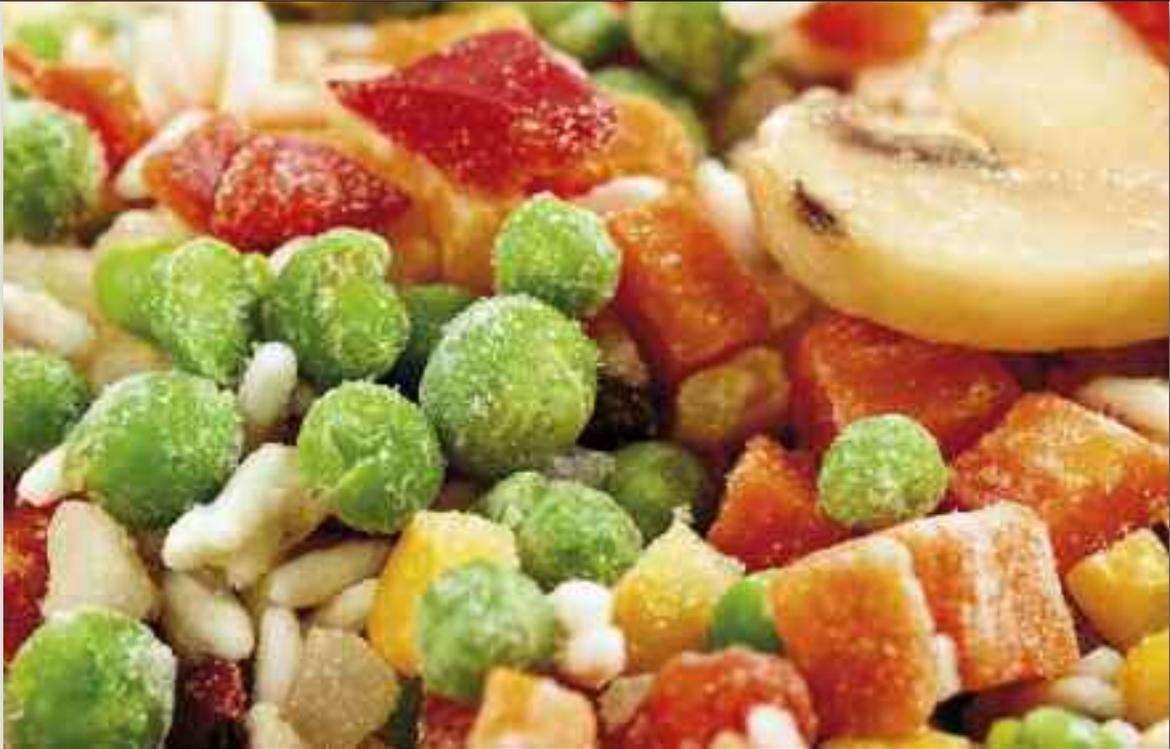
"**Il nuovo Transpotec Logitec** sta riscuotendo consensi crescenti" spiega Fabio Dadati, amministratore unico di Fiera Milano TL.TI. Expo Spa. "Già prima di aver ufficializzato i listini per la partecipazione, molte tra le aziende leader ci hanno dichiarato la loro volontà di essere presenti. Notevole anche l'attenzione che stiamo riscontrando da parte delle associazioni del trasporto, della logistica e della committenza. Il nuovo modello, che punta a rinforzare il carattere business della manifestazione, con aree dedicate all'incontro tra espositori ed operatori, è condiviso e apprezzato. Infine, viene giudicata molto utile anche la particola-

re attenzione volta alla committenza".

**Tappa cruciale nel percorso** che ormai da tre anni sta accompagnando gli operatori verso il nuovo Transpotec Logitec sarà il Forum Internazionale della Logistica e dell'Autotrasporto, che come per l'edizione passata, si svolgerà a Fiera Milano il prossimo 6 novembre. Il Forum rappresenta il momento centrale di ogni anno, in cui i protagonisti del settore si confrontano approfondendo i temi di maggior interesse e attualità. La formula che nel 2011 ha garantito il successo dell'evento (con la presenza di 800 partecipanti, 400 aziende, 200 istituzioni e amministrazioni pubbliche, oltre 70 relatori e 50 giornalisti) sarà mantenuta anche per l'edizione di quest'anno, con un convegno istituzionale alla mattina e diversi workshop tematici al pomeriggio. Per quest'anno il Forum si focalizzerà sulle infrastrutture per lo sviluppo economico, e sulle testimonianze della centralità della logistica quale motore



trainante per la crescita del paese. Il Forum sarà inoltre l'occasione per presentare l'aggiornamento dello Studio commissionato da Fiera Milano, che identifica le linee di intervento strategiche per rendere il sistema logistico nazionale più flessibile ed efficiente.



## Consumi stand by

Il consumo di prodotti surgelati nel nostro paese avanza lentamente, con qualche battuta d'arresto, nel 2010 è progredito sul 2009 dell'1,7%, nonostante l'Italia, per diverse ragioni, sia uno dei paesi europei dove tali prodotti vengono meno consumati (in Italia, 13,80 chilogrammi pro capite l'anno contro, ad esempio, gli oltre 40 della Germania). Anche la logistica di questo settore stenta a raggiungere standard elevati di organizzazione e di efficienza per un basso livello di terziarizzazione da parte delle imprese produttrici, per il solito limite italiano della "frantumazione" e per non tenere spesso conto del fattore "tempo", che si sta sempre più dimostrando fondamentale nell'intento di ridurre i costi.

# Prodotti surgelati e una società diversa

Usi e abitudini alimentari degli italiani stanno cambiando per fenomeni economici e demografici: un'opportunità per l'industria.

di **Antonio Secchi**

**C'**è un forte divario tra il consumo di prodotti surgelati in Italia e quello in Germania, paese tra quelli europei, insieme alle aree scandinave, dove il "frozen food" ha il mercato più elevato. Un divario, siamo sotto di 2/3 rispetto ai tedeschi, che si può dire resti abbastanza stabile visto il lento progredire nel nostro paese dei consumi di tali prodotti: nel 2003, il consumo pro capite era di 12,73 chili e nel 2010 di 13,8, mentre negli ultimi anni l'incremento è andato rallentando (uno scarso mezzo chilo pro capite in cinque anni, dal 2005 al 2010). C'è da aggiungere che anche in questo settore l'Italia è un paese fortemente segmentato, con maggiori consumi nell'area centro-nord e nettamente minori nel sud.

Per quanto riguarda il 2011, dalle prime indicazioni, secondo Vittorio Gagliardi, presidente dell'Istituto italiano alimenti surgelati-Iias, il trend continua nel suo lento cammino, con un consumo globale di alimenti surgelati in crescita sul 2010 dello 0,8%. Incremento in generale contrastato dalle difficoltà economiche delle famiglie e dalla conseguente riduzione della spesa alimentare italiana. Non va dimenticato inoltre che il nostro paese è rispetto ai paesi europei che maggiormente utilizzano prodotti surgelati quello con la disponibilità di gran lunga più alta di prodotti freschi.

Qualche segnale positivo comunque sta emergendo. Sempre secondo l'Iias, "nel

2011, alcuni comparti 'storici' del surgelato (vegetali e ittico, ma anche il segmento pizze) hanno continuato a muoversi con buona incidenza. Nei vegetali il dato interessante riguarda i prodotti preparati, con un più 11%, ai quali i consumatori riconoscono un valore oggettivo che prescinde dal prezzo. Il comparto ittico ha offerto ottime performance (più 4,5% globale) a testimonianza del fatto che anche in un difficile momento economico l'italiano non rinuncia al consumo del pesce e si indirizza con assoluta fiducia verso l'offerta del surgelato, entrato ormai assoluta-

mente nelle sue abitudini alimentari. Ulteriori dati sembrano in tal senso illuminanti: il segmento del pesce naturale cresce del 7%, quello del mollame e crostacei del 3%, ma anche il panato e il pastellato regala soddisfazioni ai produttori, con un dato positivo del 3%. Il segmento delle pizze e snack mostra ancora una volta segnali estremamente positivi: il dato globale del più 6,5% testimonia un consumo non episodico ma ormai ben radicato, come prova il comparto delle pizze grandi che è progredito di oltre il 7%". Anche un settore penalizzato nell'ultimo quadriennio, quello dei



*I piatti "costruiti" e cucinati secondo la tradizione italiana stanno cedendo il passo al prodotto "tradizionale evoluto", dove regna il surgelato*

piatti pronti, nel 2011, ha iniziato a mostrare qualche timido segnale di ripresa soprattutto nelle grandi città. “Nella piazza di Milano - afferma Gagliardi - si è registrato un incremento di oltre il 5% nella richiesta di questi prodotti, perché il consumatore ha privilegiato il valore del servizio rispetto alla convenienza in senso stretto, ossia legata unicamente al prezzo. Servizio è infatti da intendersi non solo nell’accezione più tradizionale di comodità e praticità d’uso, ma anche di risparmio per l’assenza di scarti: i piatti pronti surgelati, infatti, a differenza degli omologhi refrigerati, non sono soggetti a problematiche di decadimento qualitativo

### In aumento il consumo di piatti pronti

e di tenuta organolettica legate a un ‘ciclo di vita’ troppo breve. Lo testimonia anche i risultati di una recente ricerca dedicata espressamente agli sprechi del comparto food&beverage quando sottolineano che soltanto il 2% dei prodotti surgelati finisce nella pattumiera a fronte del 39% dei prodotti freschi, del 19% del pane e del 17% di frutta e verdura”. Le prospettive di uno sviluppo nel consumo di prodotti alimentari surgelati a medio-lungo termine, secondo le valutazioni dell’Iias, sono essenzialmente legate a tre macro fattori socio-economici e demografici che sono già da adesso alla base dei cambiamenti delle abitudini alimentari degli italiani e che appunto ne determineranno un’ulteriore evoluzio- >



La crisi sta colpendo anche i consumi alimentari, già in flessione nel 2010 dello 0,6%. Una tendenza che continua.



27-28 GIUGNO 2012  
CENTRO CONGRESSI  
MILANO FIORI - MILANO



Accesso gratuito  
all'Esposizione QUID  
Programmi e partecipazione in anteprima

## INNOVAZIONE: ICT, TRACCIABILITÀ E SICUREZZA



QUID: l'innovazione dei processi e dei servizi guidata dall'ICT



*Gli italiani non rinunciano a mangiare il pesce: tra i surgelati i prodotti ittici hanno avuto nel 2011 una notevole performance, con un mercato in crescita del 4,5%*

ne: l'affermarsi di famiglie mononucleari e single con nuovi stili di vita, l'invecchiamento globale della società, l'avanzata della multietnicità. Tra questi il fenomeno più rilevante è senza dubbio il primo: una recente ricerca della camera di commercio di Milano ha stimato che in città vivano 333 mila single, che quindi superano largamente il numero complessivo delle famiglie, valutato in 245 mila.

I single stanno indirizzando le loro scelte verso un maggior consumo di alimenti fuori casa e verso opzioni di cibi ricettati e in monodose. Inoltre, più in generale, l'accelerazione dei ritmi di vita, il maggior numero di donne inserite nel mondo del lavoro, rispetto al passato, il minor tempo libero disponibile e il diffondersi di piccoli e successivi break nel corso della giornata alimentare sono tutti elementi che hanno fortemente ridimensionato, specialmente nelle aree metropolitane, la caratteristica abitudine nazionale del pranzo a casa spingendo verso un deciso incremento della ristorazione fuori casa in tutte le sue diverse modalità, in particolare nel canale horeca (l'acronimo che racchiude hotel, restaurant, caffè o catering). Queste tendenze "lavorano" in favore di un maggior consumo di piatti pronti o, co-

munque, di alimenti surgelati. Il forte invecchiamento demografico (in base a una simulazione dell'Istat, la popolazione con più di 65 anni tenderà ad aumentare, tanto che dall'attuale 20,5% arriverà circa al 33,5% nel 2050) sta iniziando a favorire l'affermazione di diete legate a esigenze di salute e l'attitudine verso cibi più sicuri e salubri (e che richiedono poco tempo nella preparazione) come sono quelli surgelati ai quali nel ciclo produttivo non vengono aggiunti conservanti e che presentano una tracciabilità dettagliata, che sono racchiusi in confezioni che garantiscono l'igiene, che hanno una certificazione da parte di marche serie e affidabili e una buona qualità delle materie prime.

### **L'industria alimentare deve tenere il passo dei tempi che cambiano**

Altro fenomeno che potrà incidere sull'uso dei surgelati, come detto in precedenza, è il costante aumento dell'immigrazione: tendenza destinata a crescere nel futuro, anche per l'invecchiamento della popolazione nazionale. Il ricongiungimento familiare sul nostro territorio tra gli emigrati presenti e i loro congiunti lasciati in un primo momento in patria sta dando luogo, e lo darà maggiormente in futuro, a una forte presenza di giovani donne straniere. Il che contribuirà sempre più all'afferma-

zione di un'alimentazione diversificata, introducendo da noi nuovi cibi caratteristici dei paesi dai quali proviene l'emigrazione, ma anche favorendo un graduale approccio di questi nuovi consumatori al nostro stile alimentare. In termini di tecnologie tutto ciò implicherà l'aumento d'importanza delle tecniche di conservazione degli alimenti.

L'industria alimentare dovrà essere in grado di rispondere con soluzioni e proposte all'avanguardia e al passo con i tempi che mutano. Ad esempio, diversificando sempre più le confezioni, che dovranno tener conto della necessità di aumentare quelle monodose, guardando al grande mercato dei single. Dovrà inoltre lavorare per favorire e accrescere la preferenza degli italiani per prodotti nei quali la componente servizio sia decisamente alta. Emergono nuovi consumi alimentari, tanto che già oggi un quarto del fatturato dell'industria alimentare (ben il 24% pari a 28,8 miliardi di euro) è rappresentato proprio da prodotti che presentano un alto contenuto di innovazione: la gamma del cosiddetto "tradizionale evoluto" (tra cui troviamo, come ovvio, le molteplici referenze dei prodotti surgelati). Si tratta di un dato di notevole importanza dal momento che poco più di venti anni fa la situazione era ben diversa, con l'alimentare classico che copriva l'85% del totale e il "tradizionale evoluto" che, con un 15%, cominciava timidamente ad affacciarsi nei consumi degli italiani. Ciò significa che in un arco di tempo di un quarto di secolo l'aumento percentuale di questi prodotti ammonta a circa il 50%. Una tendenza che, per quanto detto, dovrebbe continuare a tutto vantaggio delle varie articolazioni dei prodotti surgelati. ■

## Ultime



### Porto di Trieste: tante novità

La gestione fluviale scembla essere una priorità nella storia del capoluogo...

Read more

### Nuovi nomi in Ceva Logistics

Chiara profumata Rose nel ruolo di amministratore delegato di Ceva Logistics Italia, mentre Callisto è il nuovo AD per le attività di Ceva real time...

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



## La rivista



101  
CHIOGGIA FEBBRAIO 2012

Assologistica

Cultura e Formazione  
Assologistica

**Il sito EUROMERCI è NUOVO e INTERATTIVO**

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

**www.euromerci.it**

Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci

# La Gdo detta legge

“La grande distribuzione è la leva che muove questo settore e comanda il mercato”, afferma Adriano Federici, gruppo Marconi.

di **Giovanna Visco**



**ADRIANO FEDERICI**

**C**reato su un fondo di sei ettari da Orlando Marconi agli inizi degli anni '70, che con lungimiranza vi stabilì le prime celle frigorifere per i prodotti ittici e vegetali provenienti dalle zone limitrofe di San Benedetto del Tronto, il gruppo Marconi oggi è una delle realtà imprenditoriali più importanti in Italia nella logistica integrata del freddo. Sviluppato su cinque centri magazzino di cui quattro nelle Marche e uno, la “Città del Freddo”, a Fidenza, provincia di Parma, complessivamente il gruppo ha una capacità di magazzino per circa 1,8 milioni di metri cubi pari a 230 mila pallet, che arriveranno a 300 mila al completamento della infrastrutturazione di Fidenza. Un settore quello degli alimenti refrigerati che non conosce forti rallentamenti nemmeno in questa importante recessione economica, ma in cui persistono gli svantaggi competitivi legati alle carenze culturali e infrastrutturali

del nostro sistema paese. A parlarne il direttore generale e amministratore del gruppo, Adriano Federici.

## **INGEGNER FEDERICI, LA LOGISTICA DISTRIBUTIVA DEGLI AGROALIMENTARI SURGELATI O A TEMPERATURA CONTROLLATA QUANTO È ESTERNALIZZATA IN ITALIA?**

Dipende dalle dimensioni delle aziende produttive. Quelle piccole continuano a internalizzare. In Italia ancora non si è capito che la flessibilità che si ottiene con l'outsourcing del magazzino permette di dedicarsi meglio al core business dell'impresa, che dovrebbe essere la produzione e la vendita dei prodotti. L'occupazione degli spazi per magazzino è un limite nelle fasi di crescita, dove occorre più spazio alla produzione, costringendo a trasferire altrove la produzione o a fare investimenti importanti per acquisire spazi limitrofi. Ma lo è anche in cicli economici di contrazione della domanda, soprattutto nel nostro settore che richiede la massima ottimizzazione di rapporto tra spazio/pallet per il costo della refrigerazione.

## **MA UNA CELLA FRIGORIFERO QUANTO COSTA?**

■ Da 2 a 2,5 volte un magazzino normale, quindi se c'è contrazione si sviluppano forti innalzamenti di costo per unità di prodotto stipata fino al massimo di magazzino vuoto, perché per ragioni tecniche si possono avere

effetti negativi sulla pavimentazione industriale per la continua dilatazione e contrazione causata dallo spegnimento e riaccensione delle celle frigorifere.

## **QUANTO HA INCISO LA GDO NELLO SVILUPPO DEL SUO SETTORE?**

■ Tantissimo, la Gdo è la vera leva dello sviluppo di questo settore. Oggi detta le condizioni di mercato, che stanno premiando la nostra scelta di essere hub multi produttore e multi distributore,

riuscendo in tal modo a eliminare disfunzioni tra i due capi della catena. Per la Gdo questo è un grande vantaggio perché la libera dal fare scorte, con il beneficio di abbattere la quota di capitale circolante, favorendo anche i produttori che così risparmiano i costi della consegna diretta.

**Più outsourcing logistico permetterebbe ai produttori di concentrarsi sul core business**

duttori che così risparmiano i costi della consegna diretta.

## **NELL'ULTIMO DECENNIO SI È REGISTRATO UN CAPOVOLGIMENTO NELLA LOGISTICA DEL FREDDO CHE HA RESO DECISIVA LA PROGRAMMAZIONE ANTICIPATA DELLA DISTRIBUZIONE IN UN RAPPORTO SEMPRE PIÙ DIRETTO TRA PRODUZIONE E CONSUMATORI. LA RISPOSTA MARCONI È STATA LA “CITTÀ DEL FREDDO” A FIDENZA. CHE IMPATTO HA LA VOSTRA INFRASTRUTTURA SULL'ANDAMENTO DEI CONSUMI FINALI?**

■ Il nostro gruppo conserva tuttora i magazzini polmone di vecchio concet-

to vicino ai siti di produzione. È stato il mercato a chiederci di sviluppare la distribuzione, e spostarci su Fidenza ha significato stabilirci nel baricentro del consumo dei surgelati, che nel giro di 150 chilometri riusciamo a coprire perfettamente comprendendone anche le principali città, tenendo conto che circa il 65% della domanda è al centro nord. L'avvicinamento ai mercati di consumo è dovuto anche al fatto che le produzioni sono sempre più provenienti dall'estero, come quelle ittiche pescate e lavorate direttamente sul posto in Cina, India e Sudafrica o quelle vegetali, soprattutto di alcune tipologie, come i piselli coltivati in serra e surgelati principalmente nel nord Europa.

**QUANTO IL TRASPORTO SU FERRO PUÒ ESSERE ALTERNATIVO A QUELLO SU GOMMA IN QUESTO SPECIFICO SETTORE E A QUALI CONDIZIONI?**

■ Può essere certamente alternativo e noi abbiamo investito tanto per un centro intermodale a temperatura ambiente dove movimentiamo dalle sigarette alle lavatrici, infrastrutturandolo con uno snodo ferroviario di scarico diretto. Purtroppo, finché le manovre e i vincoli per il treno restano troppo costosi rendendo non competitiva la ferrovia, ci riversiamo tutti sulla strada, e quindi nel breve non può essere una vera alternativa. Nel medio e lungo periodo è il paese che deve crederci, realizzando la liberalizzazione necessaria. In Germania, per esempio, un treno blocco costa quasi la metà di quanto

costa in Italia e dalla Svezia o dall'Inghilterra il traffico di piselli surgelati ci arriva via treno. In Italia, invece, il treno lo fa chi non può farne a meno, perché deve effettuare trasporti molto voluminosi o pesanti.

**QUALI LE DIFFICOLTÀ PRINCIPALI CHE UN'IMPRESA GRANDE COME LA SUA INCONTRA IN ITALIA NEL RACCORDARE CENTRI DI PRODUZIONE E AREE DI CONSUMO?**

■ Non sono tanto le difficoltà operative. La difficoltà principale è che un po' tutto il sistema infrastrutturale in Italia deve essere migliorato. Dopo aver investito tanto nel decennio 1960-70, poi tutto si è fermato. C'è necessità per le aziende che vengano sviluppate nuove infrastrutture e vengano migliorate quelle esistenti. Alcuni studi dimostrano che in Italia i prodotti viaggiano a circa 20

chilometri orari, mentre nel resto dell'Europa comunitaria vanno a 36-37. Registriamo le difficoltà tipiche di un paese che deve ancora adeguarsi ed evolversi.

**RIDURRE LE EMISSIONI PER LE ATTIVITÀ LOGISTICHE TERRESTRI DELLA CATENA DEL FREDDO SONO OCCASIONE DI OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI. L'AGENZIA EUROPEA PER LA COMPETITIVITÀ E L'INNOVAZIONE HA MESSO IN CAMPO PROGETTI PER LA RIDUZIONE DEL CONSUMO ENERGETICO DEI MAGAZZINI FRIGORIFERI IN EUROPA. IL GRUPPO MARCONI COME SI PONE?**

■ Siamo molto combattuti tra il fotovoltaico e interventi per impianti di cogenerazione, perché non sappiamo come andrà a finire il conto energia. Su questo punto la politica non è chiara e quindi non possiamo fare investimenti. Restiamo alla finestra, ma comunque decideremo nel giro di un anno. ■

**La struttura di Fidenza è baricentrica al territorio di maggior consumo**



*Nel 2011, l'acquisto di alimenti surgelati ha avuto però un leggero incremento: 0,8% sul 2010*

# Quando il "freddo" vola

Argol Air gestisce attività a terra del cargo aereo a Malpensa e Fiumicino, con grande attenzione ai prodotti a temperatura controllata, ma sconta le anomalie logistiche del nostro paese.

di **Stefano Pioli**



**MASSIMO CATALANO**

**L**e merci surgelate o comunque a temperatura controllata, in quanto deperibili, viaggiano anche in aereo. "Negli ultimi due anni, è cambiata notevolmente la 'direzione' di questi prodotti, prima le importazioni superavano notevolmente le esportazioni, nel 2010, invece abbiamo avuto, parlo del nostro traffico, il 52% in export e 48% in import, numeri diventati rispettivamente nel 2011 56% e 44%", ci dice Massimo Castellano, responsabile direzione commerciale e affari istituzionali Argol Air, società del Gruppo Argol Villanova, che si occupa delle attività a terra legate al cargo aereo nei due principali aeroporti nazionali. Ciò è avvenuto dopo che la società ha acquisito nel gennaio 2008 a Fiumicino tali attività dagli Aeroporti di Roma, che le gestiva in esclusiva, tranne quelle di competenza dell'allora Alitalia Cargo, e nel 2010, dal-

la Sea, Malpensa Logistica Europa. Una decisione scaturita dalle attività del Gruppo molto legate all'internazionalizzazione, ad esempio Argol è leader per quanto riguarda gli imballaggi e i trasporti eccezionali e nella logistica di stabilimento, settore in cui cura la movimentazione dei componenti Fiat per le fabbriche dell'est Europa e del Brasile. Quindi, Argol Air ha portato con sé una forte esperienza nelle attività internazionali, fondamentali quando si parla di trasporto aereo. Infatti, le merci deperibili che la società tratta in import giungono per il 62% dal Far East e per quasi tutto il resto dal nord America.

## **DOTTOR CATALANO, DI QUALI MERCI STIAMO PARLANDO?**

■ Essenzialmente di carne, che arriva dall'Argentina, di pesce, di fiori. Questi due ultimi prodotti giungono dall'Asia. Si tratta di quantità ingenti, a Fiumicino trattiamo 60 mila tonnellate l'anno e a Malpensa oltre 150 mila, più qualcosa che facciamo a Linate dove siamo anche presenti. A queste quantità dobbiamo aggiungere, oltre quelle che trattano i nostri concorrenti nelle strutture aeroportuali nazionali, quelle in notevolissima quantità che arrivano a destinazione nel nostro paese con il sistema dell'"aviocamionato" da altri aeroporti europei, ad esempio, e in questo caso sono molte, da Amsterdam.

## **QUESTO PERCHÉ AVVIENE, FORSE PERCHÉ**

## **LE STRUTTURE A TERRA ITALIANE NON SONO EFFICIENTI?**

■ Questa è una ragione da escludere. Noi, ad esempio, sia a Malpensa sia a Fiumicino siamo organizzati secondo standard assolutamente avanzati. Gestiamo 10 celle frigorifere a Fiumicino e 21 a Malpensa con, complessivamente, 1.350 metri quadrati di superficie, con temperature che secondo le esigenze dei prodotti che stocchiamo vanno da meno 20 gradi centigradi a più 4 o più 8, fino ai più 15/25 che servono per certi prodotti farmaceutici. Del resto siamo "obbligati" a essere efficienti se vogliamo lavorare, siamo costretti a essere bravi: dobbiamo rispettare le norme europee che regolano il settore in maniera severa, siamo sottoposti non solo ai controlli istituzionali, ma anche a quelli rigidi delle compagnie aeree che trasportano le merci. Parliamo di compagnie che fanno tale lavoro da decenni, che hanno grande esperienza e che impongono standard molto elevati. Anche gli speditionieri, gli operatori doganali italiani con i quali lavoriamo sono specializzati e professionalmente molto preparati. I motivi sono altri e di diversa natura.

## **E QUALI SONO?**

■ Intanto potrebbe incidere il fatto che l'Italia non ha più una compagnia nazionale nel settore cargo aereo. Nelle drammatiche vicissitudini che hanno portato a "ridisegnare" l'Alitalia, l'area merci è stata scorporata perché non interessava

ad Air France. Gli aerei, quei pochi che la nostra compagnia di bandiera aveva, sono rimasti a terra. Due di questi sono stati poi rilevati da CargoItalia, che nonostante la buona volontà e poi andata in liquidazione. Un'altra ragione potrebbe trovarsi nella disorganizzazione dei nostri aeroporti: ne abbiamo tanti che fanno merci e non ce n'è uno che sia vicino alla saturazione, anzi si può dire che lavorino al massimo al 50% delle proprie potenzialità, come Malpensa, quando non sono semivuoti, con costi per gli spazi logistici molto elevati rispetto al resto d'Europa. Il risultato finale è che Malpensa, il nostro aeroporto più importante sul fronte merci, fa meno traffico di quello di Liegi. La generale credibilità italiana in questo settore, date tali condizioni, è bassa. Possiamo aggiungere anche la burocrazia: "snervante" nel nostro paese, molto più snella e veloce in Europa. Infine, c'è un motivo di fondo, ben conosciuto: l'Italia ha storicamente, fin dagli anni '50, sottovalutato l'importanza di realizzare un sistema logistico nazionale, a differenza da quanto fatto in Europa da Olanda, "maestra" in questo campo, Germania, dalla stessa Francia. Continuiamo a pagare il prezzo di tale scelta sbagliata, ancor più oggi che siamo nell'era della globalizzazione, dell'internazionalizzazione spinta, della ricerca di nuovi mercati in paesi lontani, in un tempo quindi nel quale la logistica diventa di primaria importanza.

**APPROFONDIAMO QUESTO TEMA. LEI HA USATO IL TERMINE "SOTTOVALUTAZIONE" DELLA LOGISTICA. PROVIAMO A DARGLI UN CONTENUTO PIÙ PRECISO ...**

■ In estrema sintesi, possiamo dire che il nostro paese ha abdicato alla gestione e alla valorizzazione della logistica. Ha costruito negli anni '60 grandi infrastrutture per le auto, per i camion, ma ha tra-

scurato i collegamenti con i porti, tutte le connessioni per quello che definiamo oggi "ultimo miglio", non si è posto in termini razionali il problema "merci". Su quest'onda, il sistema industriale ha puntato a produrre, ma ha trascurato di allargare il suo interesse, e i suoi margini di utile, alla logistica, affidandosi al "franco fabbrica", che ancora impera specie nelle piccole-medie imprese e nei distretti produttivi. Ci siamo affidati agli altri. Ricollegandoci a quanto abbiamo detto in precedenza, è del tutto logico e conseguente che, in una simile situazione, le merci destinate all'Italia o in partenza dall'Italia per l'estero vengano gestite da chi sta fuori dal nostro paese e che l'area merci di Fiumicino lavori al 30% delle sue potenzialità. Noi, come i nostri competitor nazionali, con le attuali strutture, saremmo in grado di triplicare la nostra attività, ma dovremmo avere alle spalle un paese con una seria "politica logistica", in grado di realizzare "un sistema", di porre rimedio ai guasti che ho definito "storici". E' difficile lavorare con alle spalle, invece, un sistema, mi si perdoni il termine, "sbrindellato" e frantumato, che si perde, spesso, in tanti rivoli costruiti per interessi particolari, a volte anche poco chiari e trasparenti.

**MI TOLGA UNA CURIOSITÀ: L'"AVIOCAMIONATO" NON È UN'ANOMALIA, UN QUALCOSA PRIVO DI SENSO?**

■ Dobbiamo distinguere. E' previsto, e su questo non c'è nulla di anomalo. Infatti, il trasporto aereo merci non è capillare come quello passeggeri, perciò molto spesso, anche in altri paesi, è necessario coprire con un'altra modalità di trasporto il transito da un aeroporto all'altro. Con il camion si fa anche l'ultimo miglio, per la distribuzione finale. C'è da aggiungere che oggi le compagnie cercano sempre più di mettere le merci all'inter-



no dei voli passeggeri sia perché tendono a saturare le stive, non riempite dal bagaglio al seguito delle persone a bordo, sia perché hanno collegamenti più frequenti, anche se per spedizioni più piccole. Il camion completa di norma questo sistema. Sistema che per le merci italiane, per tutto quanto abbiamo in precedenza detto, è stato "dilatato", sostituendo per intere tratte, ad esempio, Amsterdam-Italia, l'aereo con il camion, considerando la tratta "camionata" come percorsa "in volo". Ciò toglie lavoro non solo a noi, ma anche agli spedizionieri, crea danni alle dogane e all'economia del paese. Così, però, oggi, in Italia, funzionano le cose. ■

# Lo "stile" Frigoscandia

“Noi cerchiamo di lavorare insieme al cliente per contenere i costi e accrescere la qualità del servizio. Oggi si tratta di un compito molto difficile”, afferma Renato Pizzo, ad dell’azienda.

di **Carlotta Valeri**



RENATO PIZZO

**F**rigoscandia, nata nel 1971 come filiale italiana di una multinazionale scandinava di servizi per l’industria alimentare e divenuta azienda nazionale nel 1982, ha seguito passo passo la crescita che nel nostro paese hanno avuto gli alimenti surgelati. Inoltre, la società, per lo stesso motivo, oltre che a esserne una dei protagonisti, con i suoi 14 milioni di euro di fatturato l’anno, è anche una testimone importante di come si sia sviluppata la distribuzione in Italia di questi prodotti. Partiamo da questo argomento nell’intervista con l’amministratore delegato dell’azienda Renato Pizzo.

**OGGI, COM’È ORGANIZZATO IL MERCATO, LA LOGISTICA DEL SURGELATO?**

■ Diciamo che non esiste per quanto riguarda la distribuzione dei prodotti

surgelati un operatore che copra tutto il territorio nazionale: la “copertura” avviene al massimo per grandi aree territoriali, nord, centro e sud. Noi operiamo principalmente nel nord del paese, lavorando nelle aree Nielsen 1 e 2, con base nel nostro magazzino di San Pietro all’Olmo, situato a sette chilometri da Milano San Siro, sull’asse stradale Milano-Torino, a pochi minuti dall’uscita per Novara della tangenziale ovest, che ci garantisce connessioni con tutto il sistema viario settentrionale. Aggiungo che lungo la linea adriatica serviamo clienti fino a Pescara. Nel panorama logistico di questo settore, noi siamo specializzati sul “freddo”, nel senso che è il nostro core business, mentre per altri è uno dei settori in cui operano. Ciò ci rende particolarmente affidabili, quando si parla di prodotto surgelato.

**QUINDI IL DEPOSITO DI SAN PIETRO ALL’OLMO È IL “CUORE” DEL VOSTRO SISTEMA DISTRIBUTIVO?**

■ Certamente. Noi distribuiamo all’incirca 17 milioni di cartoni l’anno, ossia di confezioni che contengono un certo numero di unità di un prodotto, quelle, in altri termini, che i consumatori acquistano nei supermercati. Nel magazzino, che ha una “grandezza” di 140 mila metri cubi, suddiviso in otto celle

tutte in grado di raggiungere i meno 30 gradi centigradi (grazie a due centrali che erogano oltre tre milioni di frigoriferi/ora), e una capacità di 30 mila bancali, stocchiamo i prodotti che ci arrivano, generalmente in bancali “mono-articolo”, li apriamo e li “spezziamo”, per ricomporre un bancale sulla base degli ordini, pronto per la distribuzione. Il tutto avviene sempre in regime di “freddo profondo”. In seguito il bancale viene portato all’esterno, dove viene controllato e poi avvolto con un film di plastica. Quest’ultima operazione viene eseguita essenzialmente perché il pallet contiene cartoni, circa 70, disomogenei, non di dimensioni uguali,

**L’azienda è specializzata nella logistica del surgelato**

perciò deve essere “bloccato” per impedirne il rovesciamento durante il percorso distributivo. Poi viene spostato in area di sosta, sempre in celle frigorifere, per poi essere avviato alla distribuzione direttamente da noi o da altri operatori che lo vengono a ritirare. In genere, i bancali iniziano ad essere caricati sugli automezzi dalle 4.00 di notte sino alle 7.00 del mattino.

**NEL MAGAZZINO, NON È COMPLICATO COMPIERE LE OPERAZIONI CHE CI HA DESCRITTO, DATA LE BASSE TEMPERATURE?**

■ Infatti, abbiamo dovuto superare non pochi problemi per mettere a punto



*“Oggi, nel trasporto delle merci, specie per quelle destinate al largo consumo, comprese quelle surgelate, serve più efficienza, meno consegne, più collaborazione tra gli attori della filiera”, afferma Renato Pizzo*

un’organizzazione efficiente che potesse garantire velocità, affidabilità e precisione ai servizi che svolgiamo per i clienti, specialmente nell’evadere i loro ordini. Come dicevo, nel magazzino, per il picking abbiamo messo a punto un sistema basato sulla sintesi del riconoscimento vocale. In altri termini, è il computer che governa il sistema generale di gestione del magazzino (SGM), quindi che governa in modo specifico un ordine, traduce i dati in istruzioni fonetiche udibili dall’operatore attraverso una cuffia. La risposta dell’operatore, impegnato nel magazzino, a sua volta, attraverso una rete in radiofrequenza che collega il sistema centrale con il terminale dello stesso operatore, viene tradotta digitalmente in modo che possa essere elaborata dal computer. L’ordine, perciò, viene evaso attraverso un dialogo operativo in tempo reale tra l’SGM e l’operatore. Sono evidenti i vantaggi che tale metodologia operativa arreca al nostro lavoro: l’operatore lavora con le mani libere, non deve controllare display di palmari o altri dispositivi, non deve spuntare liste cartacee, e contemporaneamente si eliminano i tempi morti, si abbassano

gli errori e si aumenta la precisione delle operazioni.

**USCIAMO DAL MAGAZZINO. QUALI SONO LE ATTUALI PROBLEMATICHE DELLA DISTRIBUZIONE VERSO I CLIENTI FINALI, IN UNA SITUAZIONE DI DIFFICOLTÀ ECONOMICHE. QUESTE ULTIME STANNO AVENDO RIPERCUSSIONI, E QUALI, SUL SISTEMA?**

■ Ovviamente sì. In primo luogo, penso ci sia un problema di fondo che deve essere risolto con una scelta: le aziende produttrici, così come la grande distribuzione, devono decidere se svolgere le funzioni logistiche, intendo quelle a valore aggiunto, in casa o terziarizzarle. C’è da risolvere, da un lato, il problema dell’outsourcing e, dall’altro, quello di trovare metodi di lavoro che permettano di migliorare e ottimizzare i costi. Due “lati”, in fondo, della medesima medaglia. Noi, abbiamo “uno stile Frigoscandia”, che è quello di lavorare insieme al cliente per cercare soluzioni che permettano di contenere i prezzi. Le faccio un esempio, per chiarezza: in Danimarca, un distributore, come noi, faceva i controlli in uscita sulla merce diretta verso un cliente. A sua volta, il cliente, rice-

vendo la merce, faceva la medesima operazione. Una sovrapposizione, in due facevano la stessa cosa. E’ stato, quindi, sperimentato di fare solo un controllo all’arrivo della merce a destino. Il risultato, non solo è stato un risparmio, ma anche una riduzione delle “differenze” riscontrate. Se vogliamo raggiungere risultati, in un momento nel quale i clienti mirano a ridurre le scorte, mirano a essere riforniti sempre just in time, nel quale si moltiplicano i prodotti e si vogliono contenere i costi, è evidente che vanno modificate e migliorate le condizioni in cui si lavora. Una volta, lo sappiamo tutti, nel trasporto, nel trasferimento della merce si guardava solo al prezzo, in una lotta al ribasso. Oggi, la qualità del servizio sta necessariamente diventando una discriminante, sempre ovviamente all’interno, come dicevo, di un contenimento dei costi. Per far questo occorre introdurre nuove variabili. Un esempio: ridurre il numero delle consegne, attraverso una migliore saturazione dei mezzi, e velocizzarne con un’organizzazione più efficiente i tempi. Se vogliamo migliorare, dobbiamo tutti, i committenti, i distributori, i clienti finali convincerci che dobbiamo ottimizzare il sistema ognuno nella sua sfera di competenza. ■

**“Lo sviluppo della tecnologia ci ha aiutato a gestire meglio il magazzino”**

# Come si movimentano i pannelli solari

La particolarità del prodotto e le possibili diverse condizioni della fase di scarico richiedono tanta cura e molta attenzione nella spedizione.

di **Paolo Sartor**

Il mercato fotovoltaico italiano, ormai rivaleggia con quello di altri paesi come Germania, Giappone, Stati Uniti e Spagna e si presenta promettente e strategico per investitori e produttori direttamente coinvolti nel settore. La crescita del mercato del fotovoltaico è stata negli ultimi tempi molto forte. Soltanto durante il 2010 il fotovoltaico italiano è cresciuto del 215% in termini di numerosità degli



impianti (84.777 impianti realizzati) e del 324% in termini di potenza installata. Nel dettaglio, le regioni italiane che più hanno accolto lo sviluppo del solare fotovoltaico sono state nell'ordine: Puglia, Lombardia, Emilia Romagna, Veneto e Piemonte. Una tendenza assolutamente positiva che infonde ottimismo agli operatori del settore. Nonostante i risultati ottenuti siano stati significativi e di grande interesse, come risulta da una rapida indagine con alcune aziende rivenditrici di pannelli fotovoltaici, poche imprese han-

no prestato attenzione alla cura e definizione del trasporto di pannelli fotovoltaici e solo pochi operatori del trasporto hanno compreso fino in fondo le peculiarità e le attenzioni necessarie per un corretta gestione logistica del prodotto. Nella maggior parte dei casi, il trasportatore viene scelto casualmente - magari privilegiando la tariffa che viene praticata - e non in base a una precisa scelta strategica fondata su una attenta e seria modalità di selezione dell'operatore.

Il mercato continua a proporre tariffe di trasporto altalenanti, con la conseguenza che il committente della spedizione non si fida di legarsi a un solo trasportatore, preferendo verificare sul mercato la migliore condizione tariffaria del momento, salvo poi accorgersi che prezzo basso non significa automaticamente miglior servizio, soprattutto per un prodotto delicato sotto il profilo logistico come i pannelli fotovoltaici. Organizzare la spedizione di elementi per energie rinnovabili non significa banalmente caricare pannelli fotovoltaici o solari su un container in Cina e consegnarli al cliente finale o inviare un automezzo stradale a prelevarli in Germania per poi distribuirli sul territorio nazionale a una serie di clienti con esigenze logistiche

estremamente differenziate. Le peculiarità logistiche di questo prodotto impongono la verifica di numerosi fattori e precisamente: la scelta del trasportatore a cui affidare la merce, l'accuratezza delle procedure attuate dal medesimo nell'erogazione del servizio e la tipologia dell'automezzo e l'allestimento necessario ad assolvere la specifica consegna.

Quando si parla di trasporto di pannelli fotovoltaici, il trasportatore deve dimostrare referenze esclusive e specializzazione nel settore. Alcuni operatori logistici hanno progettato una varietà di servizi di distribuzione dedicati unicamente allo specifico settore, affinché le merci per le energie alternative

possano viaggiare "in prima classe" senza alcun inconveniente, danno e/o disagio durante l'intero ciclo di trasporto.

Prima di dar corso alla spedizione, le aziende dovrebbero fare alcune

verifiche e precisamente:

- verificare sullo specifico prodotto da trasportare le peculiarità logistiche, ad esempio le sue dimensioni, la non sovrapposibilità, il forte rischio di danneggiamenti, la trasportabilità, la tipologia di imballo, etc. ;
- analizzare capacità e struttura dell'impresa di trasporto, automezzi di-

**Nel trasporto,  
prezzo "basso"  
non significa  
servizio  
"migliore"**



sponibili, possibilità di carico scarico con ribalta, dotazione di gru (obbligatoria per scarichi nei cantieri edili), affidabilità, flessibilità e rapporto prezzo/servizio;

■ verificare il canale distributivo per la consegna (consegna diretta, distribuzione a più cicli con passaggio a piattaforma logistica), la destinazione, la tassatività della consegna, le problematiche e le attrezzature disponibili e/o necessarie allo scarico, etc.

In particolare, sul problema, abbiamo intervistato un funzionario di un importante operatore logistico, Luca Bono, responsabile di reparto Full Truck Load-Road import presso la filiale di Bolzano della Fercam.

#### **QUALI SONO LE CARATTERISTICHE E LE PECULIARITÀ DEL TRASPORTO DI PANNELLI FOTOVOLTAICI ?**

■ I pannelli vengono solitamente imballati su pallet a perdere e devono essere consegnati prestando la massima cura e affidabilità negli orari di scarico e tutela del prodotto. Stiamo infatti parlando di un qualcosa particolar-

mente fragile e la minima difformità al prodotto in fase di scarico porta alla contestazione immediata della spedizione.

#### **QUALE TIPOLOGIA DI AUTOMEZZI UTILIZZATE?**

■ Solitamente la Fercam utilizzata semirimorchi da 13,60 metri che hanno un telone di ultima generazione. Questo particolare telone è rinforzato (viene annegata al suo interno una rete d'acciaio) e offre maggiori garanzie di tenuta del carico durante tutto il ciclo di trasporto dal luogo di

carico fino al luogo di destino. Inoltre, per mettere in sicurezza il particolare carico vengono utilizzate molte cinghie di fissaggio grazie alla "barra mille buchi" disponibile sui lati del semirimorchio. La merce deve sempre essere legata con apposite cinghie, tappetini antiscivolo (i quali evitano spostamenti dei bancali) e angolari i quali visto la fragilità del prodotto evitano la possibilità di danneggiare gli angoli dei pannelli.

### **La Fercam è impegnata in questo delicato e particolare settore**

#### **QUALI SONO I PROBLEMI E/O ATTREZZATURA NECESSARIE ALLO SCARICO A DESTINO?**

■ Spesso e volentieri i cantieri edili non sono attrezzati per lo scarico o non hanno il muletto. Grazie alla nostra rete di filiali sparse sull'intero territorio nazionale abbiamo però la possibilità di trasbordare la merce su mezzi che sono dotati di sponda idraulica ed effettuare così lo scarico a destino con un transpallet. Ovviamente cerchiamo sempre di trasbordare la merce presso la filiale più vicina allo scarico. Nei grandi cantieri invece i pannelli fotovoltaici vengono scaricati con la gru direttamente dal nostro automezzo.

#### **CI PUÒ RACCONTARE UNA SPEDIZIONE VERAMENTE PARTICOLARE DI PANNELLI FOTOVOLTAICI ?**

■ Per la Solar Park di Viterbo, per conto del nostro cliente Wuerth Solar, tramite Wuerth Logistics, abbiamo consegnato nel mese di gennaio 135 automezzi con pannelli fotovoltaici di cui circa una ventina provenienti dal porto di Rotterdam, mentre il rimanente dal porto di La Spezia. In entrambe le situazioni abbiamo curato la consegna diretta del prodotto a destino con nostri automezzi. ■

# Carglass, i vetri in buone mani.

**C**arglass è la società specializzata in Italia per la riparazione o la sostituzione di tutti i cristalli di automobili e di camion, dal parabrezza al lunotto, ai finestrini. Ed è una società che viene da lontano. Fa par-

te infatti della Belon, gruppo multinazionale del settore, nel quale lavora da oltre venti anni, coprendo molti paesi in tutto il mondo, dall'America del nord a quella del sud, dall'Europa all'Australia, operando con marchi diversi: Safelite negli Stati Uniti, O'Brien in Australia, Autoglass in Gran Bretagna e, appunto, Carglass in Italia. Si calcola che il gruppo assista nel mondo oltre otto milioni di clienti, entrando in contatto con un cliente in media ogni quattro secondi, con in primissima fila gli automobilisti, ma anche i camion ricorrono molto spesso alle sue attenti "cure". Ne parliamo con Marco, un autotrasportatore veneto che incontriamo nell'interporto di Bologna, e che ci racconta come il suo parabrezza, mentre percorreva l'autostrada che collega Padova con il capoluogo emiliano, sia stato colpito da un piccolo sasso sollevato dall'asfalto dalla gomma di un Tir che lo precedeva. "Era un sasso di piccole dimensioni, immagino, ma anche per effetto della velocità è stato come un proiettile e mi ha procurato una rottura del vetro come una stella". Il perché lo incontriamo all'interporto bolognese è presto detto: la Carglass ha fatto un accordo con la struttura interportuale e in pianta stabile assiste camionisti e automobilisti che dovessero incappare nella disavventura che ha colpito Marco. "L'accordo rientra nella nostra scelta di aumentare all'interno dell'interporto i servizi a disposizione di chi lo frequenta, degli operatori, delle persone. È la nostra filosofia quella di rendere in tutti i modi possibili più agevole il lavoro di chi



opera nella struttura. La presenza di Carglass va in questa direzione e si sposa perfettamente con questa filosofia. Un camion, un'auto ha un problema ai vetri: non deve uscire dall'interporto per porvi rimedio", ci spiega Raffaella Nocca delle relazioni esterne della struttura bolognese. Assistiamo all'operazione della sostituzione del vetro sul camion di Marco. Infatti, la rottura è grande. Potrebbe essere riparata ma il vetro ha già subito un anno fa una riparazione (se ne possono fare al massimo tre) e l'autista, temendo un pericoloso "indebolimento" del vetro, opta per la sostituzione. I tecnici della Carglass lavorano con grande velocità, nonostante il camion sia grande e il parabrezza pesi all'incirca 80 chili. Si muovono con grande sicurezza, maneggiando prodotti specificamente dedicati a questa operazione, specialmente sul versante dell'incollatura. Vicino c'è un altro camion che deve invece solo riparare il vetro. L'operazione è diversa, dura cinque, sei minuti, è viene condotta a termine come fosse, e per certi versi lo è, un'operazione chirurgica. Vengono usati piccoli strumenti, per inserire il composto che funziona da gomma, per aspirare la polvere, per asciugare e ripulire l'area colpita dopo il "risanamento". Dura poco anche la sostituzione del parabrezza e Marco può ripartire verso sud con il suo carico. Carglass ha più di 150 centri di assistenza nel nostro paese ed effettua circa 400 mila interventi l'anno. E se qualcuno vuole può anche richiedere l'intervento a domicilio. ■



# Coin: automazione per appesi e stesi

Il Gruppo veneto, in collaborazione con Norbert Dentressangle, ha sviluppato di recente una soluzione composita per gestire gli articoli di abbigliamento per i quali da lungo tempo è protagonista sul mercato.

di Sara Perotti

**G**ruppo Coin è leader nel mercato italiano della vendita di abbigliamento al dettaglio; a fronte di un Ebitda di 203 milioni di euro e vendite pari a 1.736 milioni di euro, detiene attualmente una quota di mercato pari al 6,2%. Con i suoi 9.910 dipendenti, 824 negozi in Italia e 84 negozi all'estero, il Gruppo è sia distributore di marchi di prestigio che produttore di proprie collezioni; oltre all'abbigliamento offre accessori, profumeria e prodotti per la casa (oggettistica e mobili).

L'azienda vede le sue origini nei primi decenni del '900 ad opera del fondatore, Vittorio Coin – ambulante per la vendita di tessuti e mercerie in provincia di Venezia – che nel 1926 inaugura il primo negozio a Mirano dedicato alla vendita di tessuti, filati e biancheria. Dall'immediato dopoguerra l'azienda punta al nuovo settore merceologico della confezione pronta e negli anni vede una costante crescita del business, un ampliamento della gamma dei prodotti - con l'introduzione degli articoli casalinghi, sportivi, giocattoli, pelletteria e profumeria - e la nascita di nuove divisioni (fra cui Oviessa nel 1972). A partire dalla seconda metà degli anni '90, attraverso una profonda revisione strategica ed organizzativa, il Gruppo passa progressivamente dal sistema di gestione familia-

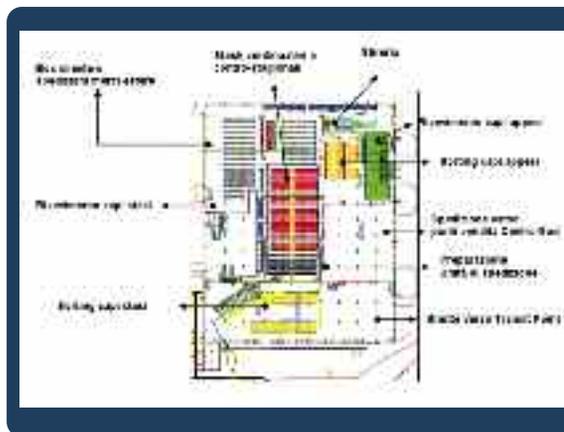
re ad un'impostazione prettamente manageriale, che vede partnership ed acquisizioni in Italia e all'estero (negozi La Standa nel 1998, rete di 97 negozi in Germania nel 2000, Upim nel 2009).

Ad oggi Gruppo Coin opera in Italia e all'estero attraverso quattro brand che si posizionano in diversi segmenti di mercato: OVS (punto di riferimento dell'abbigliamento fast fashion e leader nel mercato italiano dell'abbigliamento), Coin (il più esteso department store italiano dedicato al mondo dell'abbigliamento, home decoration, accessori e bellezza), Upim (shopping mall di centro città caratterizzato da particolare accessibilità) e il nuovo luxury brand Excelsior Milano.

La gestione logistica dei marchi OVS,

Coin e Upim, caratterizzati da un movimentato complessivo pari a circa 180 milioni di pezzi/anno, è stata affidata a Norbert Dentressangle (si veda box descrittivo a lato), che a partire dai propri depositi di Settala (Milano), Pontenure (Piacenza) e Roma si occupa della distribuzione del Gruppo, su una superficie complessiva di oltre 100 mila m<sup>2</sup>.

A fronte delle peculiarità che contraddistinguono il settore - elevati volumi, eterogeneità dei prodotti da gestire, forte stagionalità e variabilità della domanda (con conseguente esigenza di un riasortimento continuo) - l'azienda ha finora operato in modo da poter garantire una logistica reattiva alle esigenze di mercato ed una rapidità nell'evasione degli ordini. In linea con il percorso in-



Mapa delle aree funzionali del magazzino Coin-Norbert Dentressangle di Pontenure (Piacenza)

trapreso, si è recentemente concluso un progetto di redesign del business, con lo scopo di ridefinire i processi e migliorare il supporto logistico ai fini di un'ottimizzazione delle operations. L'intero progetto ha coinvolto in particolare anche il magazzino di Pontenure che, entrato in esercizio nel 2009 con l'acquisizione di Upim, è stato mantenuto ed inglobato nel preesistente network distributivo del Gruppo, grazie alla sua collocazione strategica e baricentrica rispetto al territorio italiano e per la necessità di dover far fronte alla crescita dei volumi e del numero di referenze da gestire.

Nel deposito di Pontenure - così come in quello di Settala - la soluzione precedente a quella in esame prevedeva l'allestimento degli ordini con un sorter alimentato manualmente ed il cui prodotto veniva trasferito in area spedizioni tramite mezzi di movimentazione. A partire dal 2011, a fronte del redesign completo dei processi, è stato sviluppato un sistema composito per la gestione degli articoli di abbigliamento (appesi e stesi). La soluzione, supportata da barcode e WMS, si compone di un impianto automatico su più livelli per la gestione degli appesi, un impianto di ricevimento, un sorter per lo smistamento degli stesi e uno per la composizione ordini per le filiali di vendita, in affiancamento al preesistente impianto semi-automatico per la gestione di articoli continuativi e controstagionali. A supporto dell'attività di smistamento, è stata inoltre introdotta una nuova soluzione di tipo "materiali verso operatore" con tecnologia put-to-light.

### **Il magazzino di Pontenure**

Il magazzino di Pontenure, si sviluppa su un'altezza utile di 11,7 m e si estende su una superficie coperta pa-

ri a 52.600 m<sup>2</sup>, a cui nel prossimo futuro si aggiungeranno altri 12 mila m<sup>2</sup> attualmente in costruzione. Come anticipato, con i suoi 80 milioni di pezzi movimentati all'anno - gli ingressi e le uscite giornaliere hanno capacità per oltre 6.500 colli/giorno per gli stesi e 40 mila capi/giorno per gli appesi - il magazzino fa parte del network distributivo del Gruppo in qualità di Ce.Di. per il brand Upim e

### **È stato realizzato un sistema di smistamento su 400 corsie**

magazzino di distribuzione per i marchi OVS e Coin per il centro-sud Italia. La merce in ingresso, tipicamente containerizzata in arrivo dai porti di La Spezia e Genova, proviene direttamente dai fornitori (India e Far East); per quanto riguarda i flussi in outbound, il magazzino rifornisce in diretta i punti vendita del centro Italia (regione Emilia-Romagna e limitrofe) e serve inoltre i transit point di Bari, Catania, Cagliari ed il magazzino di Roma. L'impianto si compone di tre aree logicamente distinte, in cui vengono gestiti rispettivamente i capi stesi, gli appesi e la merce continuativa/controstagionale (abbigliamento, oggettistica e prodotti di vario tipo) in arrivo dai negozi. Per quanto concerne i capi stesi, sono operative 4 baie per la ricezione delle merci in ingresso; alle operazioni di scarico dei container segue una fase di lettura automatica dei codici a barre (l'integrazione in atto con i fornitori prevede che i prodotti arrivino già dotati di etichetta barcode con identificativo del supplier) e controlli pondo-volumetrici, con successivo carico contabile a sistema. Circa il 20% della merce stesa in ingresso è oggetto di messa a stock; per la restante parte la gestione è a "flusso teso", in linea con la

politica aziendale in atto che mira a mantenere un basso livello di scorte. Le operazioni di allestimento ordini sono realizzate mediante un sistema di smistamento automatizzato per aree geografiche di destinazione. Esso si compone di 400 corsie di smistamento ("chute") su due livelli, ciascuna assegnata in modo dinamico ad un punto vendita/filiale da servire. Nel caso di calzature o prodotti fragili/voluminosi, in alternativa all'impianto di sorting automatico si adotta una gestione che prevede lo smistamento manuale.



*Particolare del sistema di sorting automatizzato*

Nella zona di magazzino destinata alla gestione degli stesi esiste un'ulteriore area su mezzanino attrezzata con tecnologia put-to-light, utilizzata in parallelo al sorter. Si tratta di una soluzione di tipo "materiali verso operatore" che prevede due postazioni fisse presso le quali la merce viene caricata direttamente all'interno dei cartoni di spedizione. I capi confluiscono, mediante un sistema di movimentazione automatizzato, al cospetto dell'operatore che ne effettua la lettura del codice a barre; il sistema indica mediante segnalazione luminosa la "cella" in cui andare a posizionare l'articolo e resta in attesa di >

conferma avvenuta operazione, prima di poter consentire la lettura dell'articolo successivo. La soluzione, presenta il vantaggio di "toccare" la merce una sola volta, raggiungendo produttività più elevate (fino a 150 colli/ora). In outbound, i colli sono movimentati mediante una linea automatizzata e confluiscono verso le baie di uscita.

si estende complessivamente su una superficie di 1.900 m2 e si sviluppa su tre livelli in altezza, grazie ad una struttura a mezzanino. In uscita (gestita "a flusso", con un tempo medio di permanenza a magazzino pari a otto giorni) le barre multi-articolo vengono successivamente smistate per filiale, al fine di formare i carichi da assegnare ai mezzi.

Esiste poi una terza area "manuale" preesistente alla revisione dei processi del 2011. Si tratta di una zona di circa 11.700 m2, attrezzata con scaffalature tradizionali porta-pallet bifronti e servita da carrelli retrattili e trilaterali, in cui viene gestito lo stock di merce continuativa e contro-stagionale (oggettistica per la casa ed articoli di vario genere) per conto dei diversi punti vendita.



*Sistema di smistamento con tecnologia put-to-light*



In una zona logicamente distinta del magazzino sono realizzate le attività relative alla gestione dei capi appesi. La merce in ingresso proveniente dai fornitori è oggetto di scarico manuale, conteggio mediante un dispositivo automatico, e successivo caricato contabile a sistema. Una parte viene dapprima stirata - è operativo un tunnel di stiro con macchina vaporizzatrice e stiratrice - mentre la restante parte viene direttamente trasferita verso un sistema automatizzato di movimentazione: esso è costituito da rotaie a cui sono appese apposite "barre", dotate di barcode ed associate in modo dinamico alla merce; ad esse vengono agganciati i singoli capi (fino a 150 capi/barra). L'area destinata agli appesi



*Particolari del sistema automatizzato per la gestione dei capi appesi*



Per quanto riguarda la fase di outbound occorre infine sottolineare che, accanto al WMS di magazzino, è operativo un software di Transportation Management con algoritmo di scheduling e loading, che permette di combinare i mix di carico e ottimizzare la saturazione dei mezzi in uscita; sulla base delle elaborazioni del software, vengono trasmessi gli input alle operazioni di smistamento. Nel caso di distribuzione standard (negozi serviti direttamente dal magazzino di Pontenure), i mezzi vengono caricati con i singoli capi - per gli appesi - e/o roll-cage contenenti la merce suddivisa per punto vendita e per reparto; nel caso di spedizioni verso transit point la merce (tipicamente pallet misti con prodotti destinati a diversi punti vendita) è affidata a linee di trasporto giornaliere a carico completo; per quanto riguarda infine gli ordini costituiti da singoli colli, la spedizione viene effettuata mediante corriere.

### Conclusioni

Si è presentato il caso del Gruppo Coin, leader nel mercato italiano della vendita di abbigliamento al dettaglio e distributore di accessori, profumeria, mobili ed oggettistica per la casa. Alla luce delle

nuove esigenze di business rilevate, all'interno del magazzino di Pontenure si è recentemente sviluppata in collaborazione con Norbert Dentressangle una soluzione composita per la gestione di articoli di abbigliamento - appesi e stesi - ed oggettistica per la casa. Il sistema,

### Il magazzino di Pontenure movimentato 80 milioni di pezzi l'anno

supportato da barcode e WMS, si compone di un impianto automatico su più livelli per la gestione degli appesi, un'area "manuale" per la merce continuativa e contro-stagionale ed un sistema automatico di sorting e put-to-light per gli stesi. La soluzione è recente - l'entrata in servizio è datata fine 2011 - ed ha permesso all'azienda di ottenere una serie di benefici, fra i quali, in particolare, un sostanziale incremento del throughput, un'ottimizzazione degli spazi di lavorazione utilizzati, una maggiore accuratezza di preparazione ordini e una migliore tracciabilità della merce. Infine, nel caso dei capi appesi, l'utilizzo di un mezzanino a più livelli ha consentito l'ottimizzazione dell'occupazione superficiale e volumetrica, oltre all'incremento delle prestazioni e della capacità contenitiva. ■

## L'OPERATORE LOGISTICO: NORBERT DENTRESSANGLE

Norbert Dentressangle arriva in Italia nel 1985. Ad oggi la divisione Logistica, con un fatturato di 105 milioni di euro ed una forza lavoro di circa 1.700 collaboratori tra indiretti e diretti, gestisce complessivamente 464.600 m2 di magazzini suddivisi nei 24 siti presenti sia in Italia che nella Svizzera italiana. Il gruppo in Italia opera nel settore della grande distribuzione, dell'industria food e non food e nel settore fashion. Leader anche in quest'ultimo settore, Norbert Dentressangle offre servizi specifici per l'abbigliamento gestendo sia le classiche collezioni di stagione, sia flussi di "fast fashion", con assorbimento di importanti picchi stagionali e garanzia su controlli della qualità dei capi in entrata con standard di servizio elevatissimi; tra le varie soluzioni implementate ci sono: lo stoccaggio per box cliente, box tecnico, gestione capi fallati, gestione stagioni passate, l'ottimizzazione delle attività di picking e packing con soluzioni automatizzate, software per la gestione ad hoc del magazzino, RFID, magazzino IVA e doganale, flessibilità nel layout, nelle strutture e nelle attività in funzione dell'evoluzione del business dei clienti. Norbert Dentressangle è sensibile alle tematiche di sviluppo sostenibile - dispone della certificazione ambientale ISO 14001 per tutti i siti italiani - secondo quattro principali direttrici oggetto del proprio impegno: riduzione delle emissioni dei gas ad effetto serra, controllo dei rischi stradali, gestione ambientale dei siti, integrazione e promozione sociale.

# Carta, oppure Bit?

L'utilizzo della voce per il picking non è più una tecnologia sperimentale: oggi viene usata dalle aziende in modo molto diffuso.

di Pierluigi Coppa

**N**el settore della logistica industriale e distributiva negli ultimi anni abbiamo assistito alle profonde trasformazioni strutturali, informatiche, organizzative di questo comparto altamente professionale. Inoltre, sono in molti a ritrovarsi nell'affermazione che, quando il mercato subisce una contrazione e una crisi, si tende a ottimizzare maggiormente la catena distributiva per abbatterne i costi. Ed è in questa ottica che le tecnologie informatiche sviluppatasi negli ultimi tempi in modo consistente, come del resto la potenza dei processori (che seguono la famosa legge di Moore), hanno avvicinato maggiormente magazzino, contabilità, ordini e spedizioni. Ma non solo, quello che i film di fantascienza profetizzavano, in parte si è già ampiamente verificato. Ci riferiamo alla tecnologia RFID che consente lo scambio di informazioni tra le merci e i sistemi informativi, senza la lettura di alcun codice a barre, oppure il prelievo delle merci dagli scaffali, altrimenti definito picking, effettuato con l'ausilio della sola voce sintetizzata di un computer. Attualmente gli strumenti del pickerista sono i terminali mobili avanzati dotati di cuffie e microfono per dettare i comandi al server. La "picking list" cartacea appartiene, quindi, ormai al passato.

Da applicazione di livello inizialmente sperimentale e pionieristico, oggi la tecnologia ed i dispositivi elettronici portatili di "voice picking" hanno raggiunto una buona maturità costruttiva e una grande affidabilità che, tradotto più semplicemente, significa un perfetto ri-

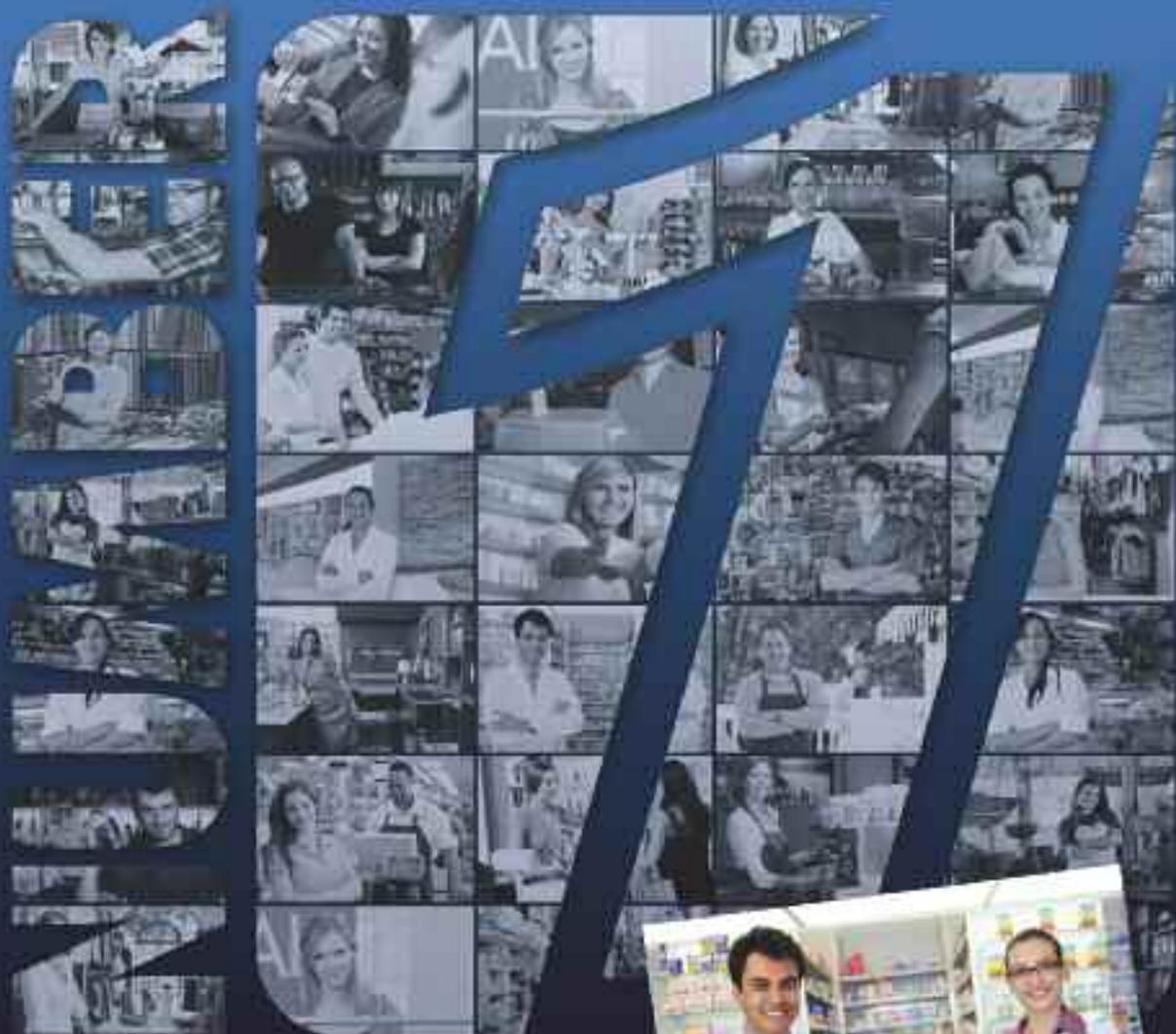


conoscimento del comando vocale che l'operatore invia come risposta alla voce sintetizzata. La procedura guidata di apprendimento vocale, necessaria per consentire al computer di riconoscere i "fonemi" dell'operatore, si esegue attualmente in un brevissimo lasso di tempo. Non solo, le istruzioni che possono essere dettate e ricevute in qualsiasi lingua, possono ridurre ancora più drasticamente i tempi di apprendimento da parte degli addetti, a prescindere quindi, dalla loro nazionalità. Le maestranze apprezzano molto l'impiego della nuova tecnologia, in quanto la loro retribuzione è strettamente legata a obiettivi tangibili di produttività. Lo slogan di molte aziende che operano nel settore del voice picking recita letteralmente "eyes free, hands free" e pare abbia davvero funzionato, dal momento che grandi realtà internazionali come Wal Mart, Carrefour, Unilever, Système U, Nisa Today

hanno già da tempo introdotto il voice picking con tangibili risultati in termini di produttività e di drastica riduzione degli errori.

Anche in Italia realtà importanti della lo- >





## Leader nella soddisfazione.

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



## Specialisti nel mondo Grocery.

NUMBER 1 è l'operatore logistico italiano leader nel mondo Grocery che conosce perfettamente il vostro settore e aggiunge valore al vostro business.  
La logistica secondo NUMBER 1 non è un pacchetto standard, ma un progetto realizzato su misura, in funzione delle reali esigenze di ognuno dei nostri partner.  
NUMBER 1, il nostro know-how per migliorare la vostra efficienza logistica.

NUMBER 1 Logistics Group S.p.A. - PARMA - Tel. 0521.682853 - log-group@number1.it



Supply Chain Innovation



gistica come Number 1, leader nel mercato nel settore grocery, che conta su 35 siti sparsi nel territorio e circa 400 dipendenti, si avvale della tecnologia della voce in un periodo, come quello attuale, che impone prepotentemente efficienza e riduzione dei costi. I vantaggi ricavabili dall'impiego della tecnologia del voice picking sono riconducibili, oltre a quelli già descritti, alla maggiore flessibilità, a una riduzione del tempo della formazione del personale e un ritorno dell'investimento che è previsto, nella maggior parte dei sistemi, dopo circa nove mesi (fonte Vocollect). Analizzando maggiormente le revenue che si ottengono con l'uso della tecnologia, si sono calcolati addirittura risparmi di circa 1,7 ore/turno per ogni operatore, mentre la fase di interfacciamento con il gestionale interno si è semplificata ulteriormente. Non è più necessario, infatti, un middleware tra il WMS (Warehouse Management System) e i terminali vocali. I dati riferiti all'incremento della produttività con il voice picking da parte di Number 1 sono infine eccellenti: è stato conseguito un più 11% nella sede di Caserta e un più 9% in quella di Parma. Non bisogna dimenticare anche l'aumento della sicurezza che comporta l'adozione di questa tecnologia. L'operatore, infatti, non viene più distratto da nessun display che, con la gestione tradizionale del picking, era necessario "consultare". La maggiore

### Questa tecnologia è un mezzo rilevante per meno costi e più efficienza

problematica incontrata nel picking di colli che spesso raggiungono e magari superano i 20 chilogrammi di peso, dipendeva dal fatto che, per il prelievo del collo, era prima necessario abbandonare temporaneamente il terminale a radiofrequenza. Con il ricevitore radio da indossare, alla stregua di un normale walkman, non vi è perdita di tempo (e di produttività). La realtà produttiva italiana è in grande parte costituita da piccole aziende che possono sicuramente apprezzare i vantaggi offerti dal voice picking. Vi sono, infatti, magazzini anche con soli tre terminali vocali installati, smentendo la sensazione comune che immagina queste tecnologie perfettamente integrate solo nelle grandi realtà aziendali. In questo particolare settore, la velocità e l'accuratezza con cui evadere gli ordini risulta, ovviamente, fondamentale nella ricerca spasmodica della competitività e il "voice picking", uscendo definitivamente dalla fase "prototipale", è diventato il normale completamento dell'attrezzatura base a disposizione degli operatori tradizionali (carrellisti, pickeristi) che potranno lavorare anche con un minore grado di stress, ottenuto dal fatto che alla precisione oggi concorre un potente cervello di silicio. ■

## GLOSSARIO DEL VOICE PICKING

**Allenamento iniziale.** È il particolare processo iniziale con il quale il sistema informatico crea i profili vocali. Grazie alla ripetizione di alcune parole il programma memorizza i fonemi dell'operatore, la cadenza e l'accento, ed è quindi in grado di riconoscerlo perfettamente.

### Riconoscimento vocale.

Complesso processo attraverso il quale il sistema, riconoscendo le singole parole dell'operatore, le associa automaticamente a veri e propri comandi, come se fossero digitati direttamente su una tastiera.



### Picking list (Lista di prelievo).

Tipicamente è l'elenco dei prodotti ordinati da un cliente che concorrono alla composizione di un ordine. In passato, la lista di prelievo era stampata su carta, poi si è passati alla visualizzazione sul monitor di un terminale. Oggi la lista di prelievo viene spesso dettata dal sistema informatico affiancato da un software che la traduce direttamente in comandi vocali all'operatore (voice picking).

**Terminale.** Dispositivo che consente di trasferire in modo wireless i comandi direttamente al software di riconoscimento vocale. Costituito da una cintura e da una cuffia leggerissima, consente in tal modo all'operatore di avere le mani completamente libere.

# SERDOCKS

## CONSULENZE

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per:

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

## SERVIZI

Serdocks eroga servizi alle aziende per:

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

## COMUNICAZIONE

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

È editore di:

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

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

**Serdocks S.r.l.**

Via Cornalba, 19 - 20124 Milano

tel. +39 02 66 91 367

Fax: +39 02 66 71 42 45

email: [serdocks@serdocks.it](mailto:serdocks@serdocks.it)



SERDOCKS S.R.L.

# I "mostri" in città

**I**l signor Pierpaolo Angioni di Roma ci ha inviato una lettera in cui ci descrive un fatto al quale ha assistito del tutto sbalordito: "Pochi giorni fa ero in via della Mercede, a Roma, stretta strada del centro, a due passi da piazza di Spagna, dal Tritone, che termina in piazza San Silvestro, ossia il centro storico della capitale. Ebbene, erano le nove di mattina, e c'era la motrice di un camion ferma sul bordo del marciapiede con il rimorchio, che trainava un container lunghissimo, incastrato perché non riusciva a immettersi su via della Mercede

provenendo da un'altra stradina ancora più angusta. Si è bloccato tutto per lungo tempo". Il signor Angioni continua: "Ogni giorno, portando mia figlia a scuola, in un'altra strada centrale, via Salaria, sono costretto a file interminabili perché la strada è ostruita da furgoni che fanno consegne parcheggiati ovunque, perfino sulla corsia preferenziale. Com'è possibile che accadano cose del genere nell'indifferenza generale in un'epoca in cui si parla all'infinito di congestione, d'inquinamento, di salute?".

**I**l tema delle consegne delle merci in città è al centro di dibattiti da anni non solo in Italia ma anche nel resto d'Europa (per limitarci al nostro continente), dove è particolarmente sentito anche perché le città molto spesso sono antiche e hanno centri storici stretti, come dice il signor Angioni "con stradine anguste". Proprio in questo numero della rivista diamo due notizie che sottolineano il problema: a pagina 7 riportiamo la notizia della nascita in Francia, e non è la prima, di una rivista di logistica dedicata a tale problema; nelle News di pagina 13, diamo notizia di un incontro avvenuto a Milano tra l'amministrazione del capoluogo lombardo e una delegazione dell'amministrazione padovana e dell'interporto della stessa città veneta che hanno dato vita dal 2004 con successo all'iniziativa Cityporto per la consegna delle merci nel centro storico e nella Ztl. Al centro dell'incontro lo studio di soluzioni possibili per Milano. Cosa complicata perché un conto è affrontare la questione in centri urbani piccoli e ben altro è risolverlo in grandi aree metropolitane, che mai hanno ragionato in termini di flussi di merci (e nemmeno di traffico), ma sem-

plicemente in termini immobiliari. A Roma, ad esempio, nelle periferie, si sono realizzate grandi aree residenziali senza minimamente guardare alla situazione infrastrutturale che è, quindi, esplosa. È sempre mancata una razionalità urbanistica che partisse dai servizi e dalle infrastrutture. Grandi centri commerciali sono nati ovunque a prescindere dalla possibilità di poterli rifornire in maniera logica e che non s'intersecasse con il traffico cittadino. Non si è neppure cercato di trovare orari compatibili con l'attività socio-economica e se ci sono nessuno o quasi li osserva. A tutto ciò si è aggiunto il "disordine" dell'autotrasporto (nelle aree urbane circola di tutto) e la scarsa attenzione ai problemi della logistica. Tutto ciò, e non solo, ha portato a situazioni gravi che vanno oltre la congestione del traffico, ma investono il tema della salute: Milano ha il record per decessi annuali dovuti a malattie respiratorie con 2.250 casi (6,5% delle morti totali). Roma la segue con 2.050, Torino si attesta a 1.560. Inoltre, è stata provata una corrispondenza tra i picchi del rilevamento delle polveri sottili e l'andamento delle visite nel pronto soccorso degli ospedali: la media giornaliera a Milano di accessi all'ospedale per disturbi respiratori, cifra che subisce un balzo in avanti del 15% nei momenti in cui il Pm10, ossia le micidiali polveri sottili, s'innalza. Inoltre, la recente ricerca Poemy (Pollution and Emergency in Milan) ha studiato la correlazione tra inquinamento e malattie respiratorie, determinando che maggiormente colpite dallo smog sono le "categorie deboli", quelle composte dagli over 65 e dagli under 18, che insieme raggiungono il 65% dei casi di disagio. Una situazione veramente pesante, alla quale occorre mettere mano con urgenza con tutte le implicazioni: logistiche, legislative, normative, di controlli. Altrimenti, il signor Angioni continuerà a vedere camion incastrati nel centro di Roma e, probabilmente, un giorno nessuno riuscirà più a portarli via, perché finiti in un "incastro" diabolico, senza uscita. ■





**Conquisti la fiducia,  
aumenti il tuo valore  
con una supply chain affidabile e competitiva.**



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

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

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

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

Linde Material Handling

*Linde*