

DISTRIBUZIONE GDO E RETAIL

## La "solitudine" del logistico

IL COMPLICATO MESTIERE DI FAR CONVIVERE  
LE ESIGENZE DELLA PRODUZIONE  
CON QUELLE DEL CLIENTE FINALE

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Sped. in Abb. Postale - 70% - DCB Milano

### **CARGO FERROVIARIO: UNA CORSA AD HANDICAP**

#### **ITALIA ECONOMIA**

**I numeri continuano  
a non tornare**

#### **IMMOBILIARE**

**Il 2014 ha segnato  
una svolta positiva**

#### **GEFCO GROUP**

**Lo sguardo sempre  
più verso oriente**

# EDIA EX

## Inspired by you. Built by Mitsubishi.

quando  
è tutto...



**Guidate oggi il futuro**

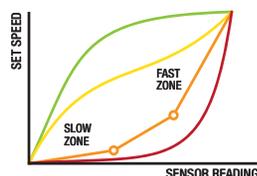
*Mitsubishi è rinomata per il design innovativo, la tecnologia e la qualità senza compromessi.*

*I nostri nuovi carrelli elevatori elettrici EDIA EX da 2.5 a 3.5 tonnellate ne sono la prova più recente.*

*I nostri ingegneri hanno trascorso più di 2 anni studiando attività di ogni tipologia e dimensione in giro per il mondo.*

*Il risultato? Carrelli elevatori che vi offrono tutto ciò che desiderate... e anche di più...*

**Più potenti...  
e più efficienti di qualsiasi rivale**  
*I carrelli EDIA EX offrono la migliore esperienza di guida... e sono anche i più produttivi. Soltanto EDIA EX vi offre prestazioni eccezionali, stabilità impareggiabile e la reale possibilità di lavorare sia al chiuso che all'aperto, anche nel bagnato.*



**Sensitive Drive System (SDS)**

Apprezzato dai conduttori per la 'sensazione' intuitiva che sperimentano, l'SDS rileva se il carrello viene guidato in modo assertivo o prudente e fornisce di conseguenza le prestazioni modulate e progressive più adatte al caso specifico. Vuole dire maggiore sicurezza e produttività.

**Per maggiori informazioni:  
[www.edia-mitsubishi.com](http://www.edia-mitsubishi.com)**

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



---

# **CORRIDOI DOGANALI VELOCI**

## **Qualcuno dice che “fast” non va bene...**

---

**AL MOMENTO IN CUI SCRIVIAMO, C'È UNA “BELLA”, QUANTO INCREDIBILE CONFUSIONE SUL TEMA DEI “CORRIDOI DOGANALI”, DENOMINATI “FAST”, OSSIA VELOCI. UN PROGETTO DELL'AGENZIA DELLE DOGANE CHE HA INDIVIDUATO I MODELLI DI PROCESSO, APPUNTO I CORRIDOI DOGANALI, E NUOVE TECNOLOGIE “PER LA SEMPLIFICAZIONE DEL CICLO IMPORT-EXPORT E PER INTEGRARE LE DIVERSE MODALITÀ DI TRASPORTO (FERRO, GOMMA, ACQUA, ARIA)”. C'È DI PIÙ, SUL SITO DELL'AGENZIA SI LEGGE QUESTA MOTIVAZIONE CHE È STATA ALLA BASE DELL'ELABORAZIONE DEL PROGETTO: “L'INTEGRAZIONE DELLE PIATTAFORME LOGISTICHE ATTRAVERSO UN'INFRASTRUTTURA IMMATERIALE CONSENTIREBBE, NEL BREVE TERMINE E A COSTI CONTENUTI, DI RILANCIARE LA COMPETITIVITÀ DEL SISTEMA LOGISTICO NAZIONALE, BENEFICIANDO DI UNA RETE VIRTUALE NAZIONALE PER L'INDIVIDUAZIONE E LA RIMOZIONE DEI 'NODI' DI INEFFICIENZA NELLA MOVIMENTAZIONE MULTIMODALE DELLE MERCI”. TUTTI I LOGISTICI, GLI OPERATORI DELL'IMPORT/EXPORT HANNO DA SEMPRE CHIESTO ALL'AGENZIA DELLE DOGANE, ALLO STATO, DI VELOCIZZARE E SBUROCRATIZZARE I PROCESSI AMMINISTRATIVI, DI ABBREVIARE I TEMPI DELLA SOSTA DEI CONTAINER IN BANCHINA. QUANDO CIÒ AVVIENE, O COMUNQUE SI METTONO IN CAMPO PROGETTI E IDEE CHE S'INCAMMINANO LUNGO QUESTA DIREZIONE, COME APPUNTO IL PROGETTO “CORRIDOI DOGANALI”, C'È QUALCUNO CHE S'INALBERA, CHE PROTESTA, CHE DICE CHE “NON SERVONO A NULLA”. SI SAREBBERO CAPITI DUBBI SOLLEVATI SUL FATTO CHE TALI CORRIDOI PARE VENGANO CONTROLLATI DALLA PIATTAFORMA UIRNET, UN PROGETTO DA PRENDERE CON LE MOLLE FIN DALLA SUA DATA DI NASCITA E CHE POTREBBE RIECHEGGIARE SINISTRAMENTE IL SISTRI. SONO DA CONDIVIDERE PROTESTE PERCHÉ QUESTI BENEDETTI “CORRIDOI” SONO STATI VARATI SPERIMENTALMENTE PER IL TRASPORTO STRADALE E NON ANCORA PER IL TRASPORTO FERROVIARIO, SENZA CHE NESSUNO ABBA SPIEGATO LE RAGIONI DI TALE AMNESIA. MA NEGARE L'UTILITÀ DI QUESTA INIZIATIVA DELL'AGENZIA DELLE DOGANE, NEL PAESE REGNO DELLA BUROCRAZIA, SOLLEVA INQUIETANTI DUBBI: VUOI VEDERE CHE, SOTTO, SOTTO, IN TANTI GUADAGNANO SULLA LENTEZZA E SULL'INEFFICIENZA DELL'AMMINISTRAZIONE DELLO STATO?**

# VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

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

Stampa  
Mediaprint Milano

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

## Immobiliare Logistico

**IL "PASSO"  
È CAMBIATO NEL 2014**

12

## Cover: distribuzione Gdo e retail

**LA "SOLITUDINE"  
DEL LOGISTICO**

29

## Autotrasporto

**QUALI E COME SARANNO  
I CAMION DEL FUTURO**

40

## Inchiesta sul cargo ferroviario 4

**UNA CORSA  
AD HANDICAP**

43

## Inchiesta sul cargo ferroviario 4

**LA CINA INVESTE  
SEMPRE PIÙ SUL FERRO**

45

## Primo Piano

**GEFCO: FATTURATO  
E TRAFFICI IN CRESCITA**

48

## Primo Piano

**LA NUOVA ERA  
DI LINDE**

50

## Ricerca

**UNA VISIONE PIANIFICATA  
DEI TRASPORTI**

54

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

4

**NEWS**

8

**DALLE AZIENDE**

14



*I costruttori di veicoli pesanti si stanno impegnando per porre sul mercato mezzi sempre più sicuri, facendo grande attenzione anche alla riduzione dei consumi (il servizio a pag. 40)*



*Il governo cinese, nel 2013, ha stanziato 105 miliardi di dollari sulla rete infrastrutturale ferroviaria, che sarà più che raddoppiata all'orizzonte 2050 (il servizio a pag. 45)*



Assologistica

**EUROMERCI**



Cultura • Formazione  
Assologistica

organizzano

# 11<sup>a</sup> Edizione del Premio *IL* **Logistico dell'Anno**

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE  
ALL'11° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

L'edizione 2015 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

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

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2015**

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**

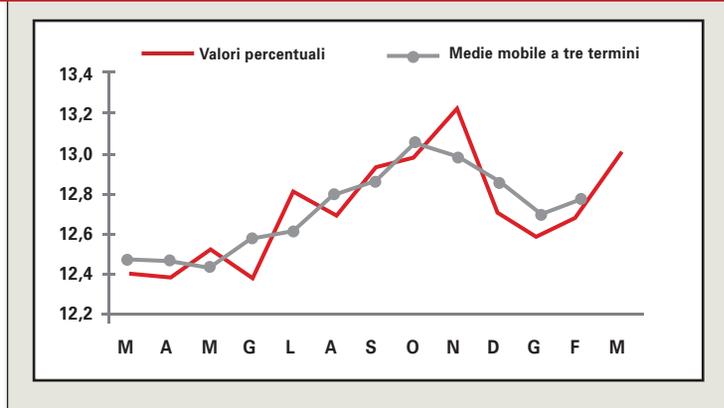
Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

## Italia: i numeri non tornano

### Tasso di disoccupazione

(marzo 2014-marzo 2015, dati destagionalizzati, valori %)

Fonte: ISTAT

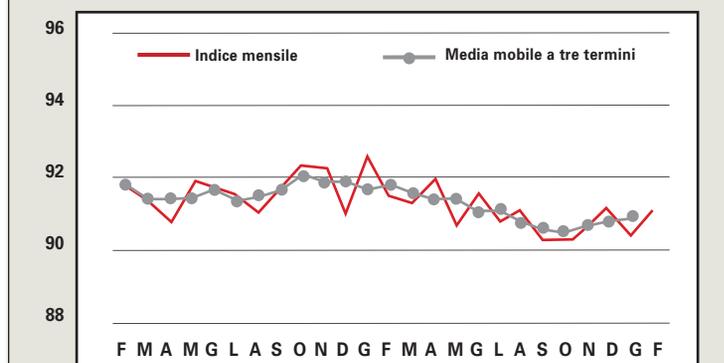


Si sente dire, si legge con sempre maggiore frequenza che la situazione economica italiana starebbe migliorando, sulle "tracce" di quella dell'area euro. I "numeri" però non confermano tale ottimismo. Si attendeva la rilevazione Istat del 30 aprile sull'occupazione con un certo interesse: il dato non è stato positivo, il tasso di disoccupazione, dopo i cali registrati a dicembre e gennaio e la lieve crescita segnata a febbraio, è tornato a salire a marzo di 0,2 punti percentuali arrivando al 13%. I disoccupati sono aumentati su base mensile dell'1,6%, in numero assoluto meno occupati per 52 mila unità. Negli ultimi dodici mesi, secondo l'Istat, il numero di disoccupati è cresciuto del 4,4% (più 138 mila) e il tasso di disoccupazione di 0,5 punti. Disarmante è il dato che riguarda la disoccupazione giovanile: il tasso nella fascia di età dai 15 ai 24 anni è al 43,1% (dato che non tiene conto di coloro che hanno smesso di cercare lavoro in quanto non sono rilevabili, altrimenti sarebbe ben più alto). Anche la produzione industriale non lascia presupporre un deciso trend di crescita: è vero che a febbraio l'indice è aumentato dello 0,6% rispetto a gennaio e che nella media del trimestre dicembre 2014-febbraio 2015 la produzione è aumentata dello 0,4% rispetto al trimestre precedente, ma è anche vero che, sempre a febbraio, l'indice, corretto per gli effetti del calendario è diminuito rispetto allo stesso mese dell'anno scorso dello 0,2% (i giorni lavorativi sono stati 20 come a feb- >

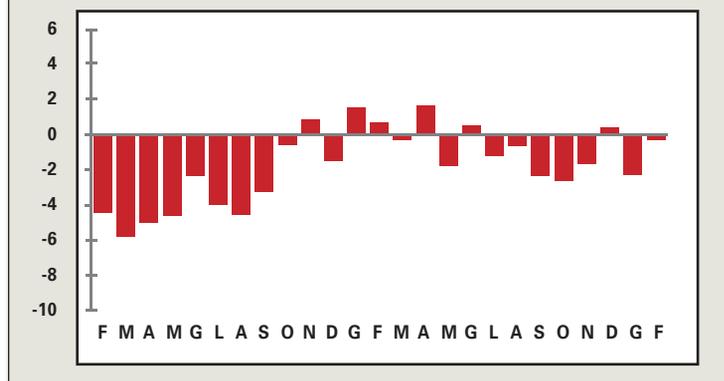
### Produzione Industriale

Fonte: ISTAT

(febbraio 2013-febbraio 2015, indice destagionalizzato e media mobile a tre termini)



(febbraio 2013-febbraio 2015, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)





# Amore per la semplicità

## La logistica da un diverso punto di vista

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

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

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

Altre informazioni su come trasformare la tua supply chain all'indirizzo  
[www.cevalogistics.com](http://www.cevalogistics.com)

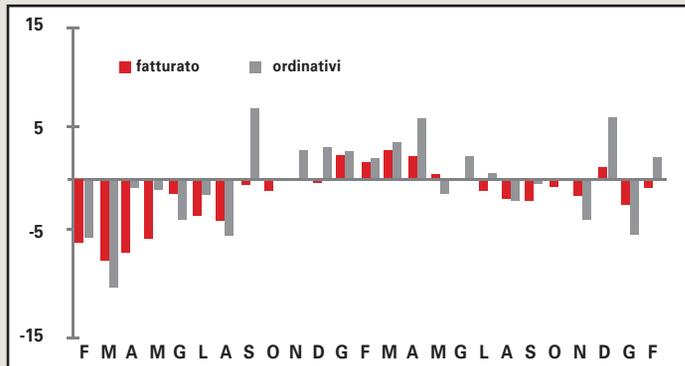


Making business flow

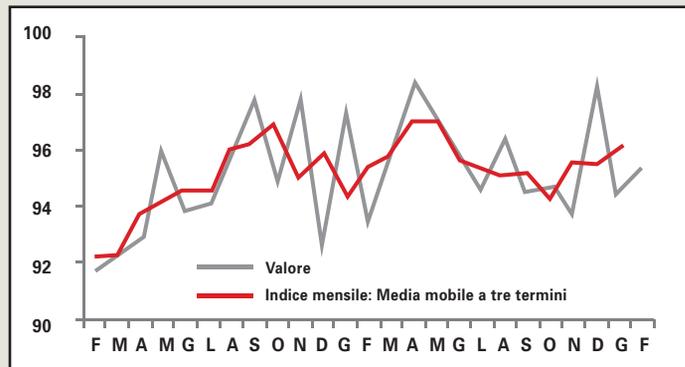
## Fatturato e ordinativi dell'industria

Fonte: ISTAT

(febbraio 2013-febbraio 2015, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



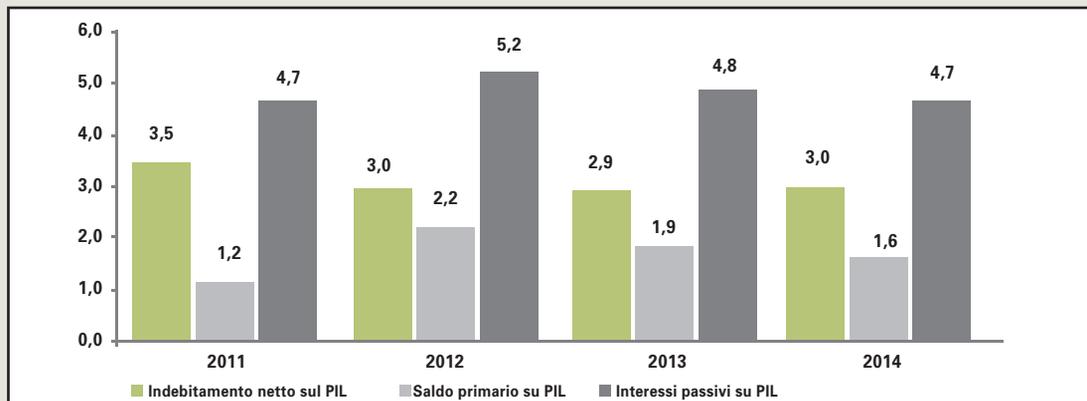
(ordinativi, febbraio 2013-febbraio 2015, indici destagionalizzati e medie mobili)



braio 2014) e nella media dei primi due mesi dell'anno la produzione è diminuita dell'1,1% rispetto agli stessi due mesi del 2014. Per quanto riguarda i settori di attività economica, a febbraio i comparti che hanno registrato la maggiore crescita rispetto all'anno scorso sono quelli della fabbricazione di mezzi di trasporto (più 16,3%), della fabbricazione di coke e prodotti petroliferi raffinati (più 12,2%) e della produzione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici (più 4,4%). Le diminuzioni maggiori si registrano nei settori dell'attività estrattiva (meno 13,4%), delle industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori (meno 7,7%) e della metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (meno 4,9%). Il settore delle auto e quello farmaceutico stanno praticamente "tenendo a galla" la produzione industriale del paese. Altro numero che "non torna" è quello dell'indebitamento pubblico. Si parla solo di "tagli", ma nel 2014 l'indebitamento dell'amministrazione pubblica netta (49.056 milioni di euro) è stato pari al 3% del Pil, in aumento di circa 1,6 miliardi rispetto al 2013 (47.455 milioni, pari al 2,9% del Pil), mentre il saldo primario (indebitamento al netto della spesa per interessi) è risultato positivo e pari all'1,6% del Pil, con una diminuzione di 0,3 punti percentuali rispetto al 2013. La spesa per interessi è invece in diminuzione dello 0,1% rispetto al 2013. Nonostante si risparmi sugli interessi, si continua ad allargare il buco. ■

## La finanza pubblica (2011-2014, valori %)

Fonte: ISTAT



**#GEFCOintheCITY**

**YOUR  
STRATEGIC  
PARTNER  
FOR  
RUSSIA**



**GEFCO**

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

[gefco.net](http://gefco.net)

## L'autotrasporto europeo migliora in gennaio e febbraio

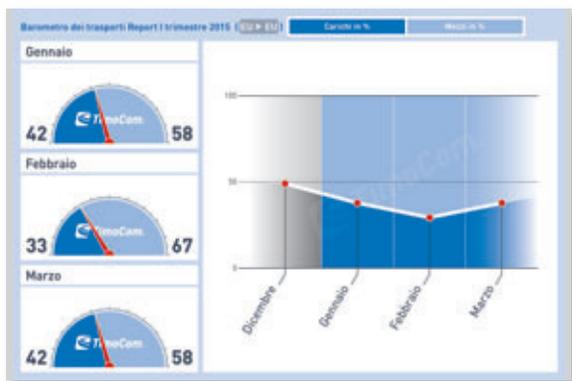
Dopo l'inaspettata debole performance del mercato europeo dei trasporti nell'ultimo trimestre 2014, il barometro dell'autotrasporto della borsa carichi tedesca TimoCom registra segnali di ripresa nel primo trimestre di quest'anno. A gennaio e febbraio, infatti, la percentuale di carichi si è attestata ai livelli positivi di tre anni fa. A fine trimestre, il barometro ha registrato, nel mercato europeo, un rapporto fra carichi e mezzi di 39 a 61, facendo ben sperare per il futuro. Per ritrovare un inizio d'anno così positivo sul fronte dei carichi, bisogna ritornare indietro di parecchi anni. Solo nel gennaio del 2011, infatti, sia il rapporto fra carichi e mezzi sia la quantità assoluta di carichi erano risultati superiori allo stesso mese del 2015. "Allora il nuovo anno partì con una percentuale di carichi del 53,8%, superiore, cioè, alla media", spiega Marcel Frings, Chief Representative di TimoCom. "Pur essendo, a gennaio 2015, ancora distanti da tale valore, il barometro dei trasporti ha registrato il migliore inizio degli ultimi quattro anni, grazie a una percentuale di carichi del 42%". A febbraio, la percentuale di carichi ha segnato una prevedibile battuta d'arresto, tuttavia solo apparente. Sebbene, infatti, il barometro rilevi un rapporto carichi-mezzi di 33:67, le cifre assolute tratte da TC Truck&Cargo®, la più grande piattaforma per trasporti d'Europa, mostrano che nei primi due mesi del trimestre sono state inserite oltre 700 mila offerte di carichi in più rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Parallelamente, le offerte di mezzi hanno segnato un calo di pari portata. "Prevediamo un buon sfruttamento dei mezzi in virtù del trend positivo dell'economia in Europa", conferma Frings. Tale tendenza si è consolidata a marzo, con



un rapporto carichi-mezzi di 42:58, per il quale Frings si attende un ulteriore miglioramento: "Il secondo trimestre si prevede scoppiettante. Infatti, la primavera, stagione dedicata alle attività all'aperto, è iniziata sotto l'insegna del bel tempo e nel periodo pasquale in molti paesi europei ci sono state settimane brevi. Queste settimane lavorative tradizionalmente ricche di carichi proseguono a maggio e lasciano presagire, in almeno due dei tre mesi del secondo trimestre, un incremento dei carichi".

## L'Anita chiede la definitiva sospensione del Sistri

Il 30 aprile, giorno del termine di pagamento del contributo 2015 che le imprese dell'autotrasporto devono versare per il Sistri, l'Anita ha chiesto "la definitiva sospensione" di questo sistema. "Il Sistri non è mai stato in grado di sopperire alle funzioni per le quali è stato creato e l'Anita ne ha più volte chiesto la sospensione dell'obbligatorietà dell'applicazione e del contributo, poiché ritiene ingiusto far pagare alle imprese un sistema non ancora funzionante su cui, non a caso, il ministero si sta adoperando per riappaltarne la gestione ridefinendone l'impostazione", ha dichiarato il presidente Thomas Baumgartner, che ha aggiunto: "Dobbiamo liberare le imprese del settore da oneri aggiuntivi come potrebbe avvenire per Uirnet e come oggi accade per il Sistri. Per quest'ultimo va istituito un tavolo per rivedere l'impostazione della normativa oggi vigente in materia ambientale e questo è quanto l'Anita ha ribadito nell'ultimo incontro al ministero dell'Ambiente, durante il quale abbiamo avuto modo di apprezzare che le nostre proposte sono state prese in consi-



Lo scorso febbraio, rispetto allo stesso mese del 2014, l'Italia ha esportato negli Stati Uniti quasi il 20% in più di autoveicoli



derazione nel nuovo progetto di evoluzione del sistema, ma ribadiamo che per noi la riscrittura della norma sia propedeutica alla definizione dei criteri per la tracciabilità dei rifiuti. Vogliamo un sistema che rappresenti un valore aggiunto per la competitività delle imprese italiane e per questo pensiamo che una semplice evoluzione dell'attuale impostazione del Sistri potrà non essere utile a sgomberare il campo dai problemi creati. Dobbiamo guardare all'Europa, dove il monitoraggio e l'esigenza della tracciabilità prevista dalla norma sono in linea con le tempistiche logistiche e operative delle imprese. Ci auguriamo che l'esperienza negativa del Sistri non si ripeta con Uirnet, soggetto incaricato di realizzare la piattaforma logistica nazionale”.

## A febbraio: positivi l'export e l'import

Lo scorso febbraio ha registrato, rispetto al mese precedente, una crescita per entrambi i flussi commerciali dell'Italia con l'estero, più ampia per le esportazioni (più 2,5%) che per le importazioni (più 0,6%). L'incremento dell'export è stato determinato da un aumento delle vendite particolarmente sostenuto verso i mercati extra Unione europea (più 4,5%), a fronte di un incremento più limitato (più 0,8%) verso l'area comunitaria. I beni strumentali (più 7,6%), i beni di consumo durevoli (più 3,9%) e i prodotti energetici (più 2,7%) sono stati in espansione. Anche l'aumento dell'import è

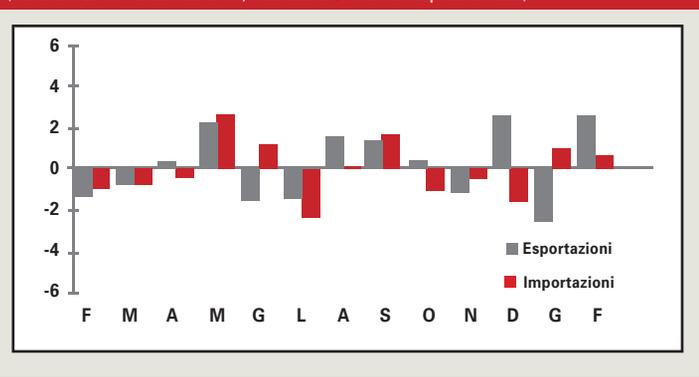
stato principalmente determinato dall'area dei paesi terzi (più 1,1%). La crescita è stata diffusa a tutti i principali raggruppamenti di beni, a eccezione dei prodotti intermedi (meno 1,8%) e dei prodotti energetici (meno 1,3%).

Nell'ultimo trimestre, su quello precedente, la dinamica dell'export (più 1,1%) è risultata positiva per entrambe le aree di interscambio. Al netto dei prodotti energetici la crescita è più sostenuta (più 1,8%), con i beni di consumo durevoli (più 3,2%) in rilevante espansione. Sempre nello scorso febbraio, le cose sono andate meglio in confronto con lo stesso mese del 2014: le esportazioni sono infatti aumentate del 3,7%, trainate sempre dalle vendite verso i paesi extra Unione europea. L'aumento in valore è stato favorito dalla positiva dinamica sia dei valori medi unitari (più 2,4%) sia dei volumi (più 1,3%). Anche sul fronte delle importazioni, a confronto con febbraio 2014, vi è stato un incremento, seppure limitato (più 1,0%). Però al net-

### Flussi commerciali con l'estero

(febbraio 2014 - febbraio 2015, variazioni % sul mese precedente)

Fonte: ISTAT



to dei prodotti energetici l'aumento dell'import è stato significativo: più 6,8%.

L'avanzo commerciale è stato di 3,5 miliardi (mentre fu di 2,7 miliardi a febbraio 2014). Al netto dell'energia, la bilancia risulta in attivo per 6,1 miliardi. Da sottolineare, rispetto al febbraio 2014, la notevolissima crescita delle esportazioni verso gli Stati Uniti (che hanno segnato quasi un aumento del 50%, con in prima fila l'export di autoveicoli). Sostenuto è stato anche l'aumento delle esportazioni verso la Repubblica Ceca (più 14,3%), la Polonia (più 10,8%) e la Turchia (più 10,6%).

## Immatricolazioni auto: boom a marzo in Europa

L'ottima performance del mese di marzo contribuisce a far archiviare un buon risultato all'Europa dell'automobile anche per il primo trimestre 2015 che chiude con 3.637.635 immatricolazioni di auto nuove (più 8,5%), 284.082 unità in più rispetto alle 3.353.553 del primo trimestre 2014. "Da un'analisi più approfondita dei paesi - ha affermato Romano Valente, direttore generale dell'Unrae, l'Associazione delle case automobilistiche estere presenti in Italia - emerge che un contributo importante all'incremento del primo trimestre dell'anno giunge da due dei cinque maggiori mercati: la Spagna spinta dal 7° Plan Pive registra un incremento del 32,2% e l'Italia, sostenuta dal noleggio, cresce del 13,5%. Francia (più 6,9%), Regno Unito (più 6,8%) e Germania (più 6,4%) crescono meno della media europea, tuttavia la Gran Bretagna registra in marzo il volume di immatricolato più alto del secolo. Molto interessante il risultato spagnolo e anche quello britannico che dimostrano come sia possibile accelerare (in Spagna) o mantenere (nel Regno Unito) una ripresa, sviluppando una sana politica di rinnovamento del parco circolante". "Il mercato italiano - ha aggiunto Valente - è cresciuto nel primo trimestre dell'anno a doppia cifra per due fattori: il noleggio a breve termine, che si è incrementato del 50%, e quello di lungo termine (con un aumento del 28%). Invece, la parte reale del nostro business, quella che si concretizza con le vendite, attraverso i concessionari, verso il nostro vero target primario, le famiglie, resta asfittica. Pertanto, il governo dovrebbe vedere

l'opportunità di sostenere le famiglie nel loro bisogno di sostituire auto vecchie e le aziende per rinnovare più rapidamente un parco circolante anziano e che invecchia sempre più, con ritorni benefici sull'economia, sull'occupazione e sui costi sociali della sicurezza".

A marzo sono andate bene anche le immatricolazioni di veicoli commerciali (autocarri con peso totale a terra fino a 3,5 tonnellate). Secondo le stime elaborate e diffuse dal Centro studi e statistiche dell'Unrae, nel mese sono stati immatricolati 11.420 mezzi, in aumento dell'8,2% rispetto alle 10.558 unità vendute nello stesso periodo del 2014, che aveva segnato a sua volta una crescita del 21%. Il primo trimestre 2015 archivia un incremento del 6,6% grazie alle 30.440 immatricolazioni complessive, che si confrontano con le 28.549 di un anno fa. "Il mercato dei veicoli da lavoro - ha commentato Massimo Nordio, presidente dell'Unrae -, oltre al contributo del noleggio, sta beneficiando della nuova Legge Sabatini, che prevede finanziamenti agevolati all'acquisto di macchinari, impianti, attrezzature e beni strumentali. Risulta, infatti, che il comparto dei veicoli commerciali sia al secondo posto tra quelli che stanno usufruendo dei contributi, dopo le attività manifatturiere, con circa 100 milioni di euro erogati fino ad oggi. Ogni possibile intervento di stimolo alla domanda rappresenta una boccata di ossigeno importante per un comparto che ha raggiunto, ormai, livelli di minimo. Per consentire un vero recupero è necessario, però, che a ciò si affianchino iniziative a sostegno del credito alle imprese e alla riduzione del carico fiscale". ■



L'auto ricomincia a "tirare" in Europa: a marzo scorso importante aumento delle immatricolazioni, con un risultato eclatante in Spagna: vendite cresciute del 32,2% sullo stesso mese dell'anno scorso

## Transpotec a Verona

La manifestazione ha registrato un notevole aumento di visitatori, di aree espositive e di espositori rispetto alla scorsa edizione.

**T**ranspotec, il salone dell'autotrasporto organizzato dalla Fiera di Milano, svoltosi a Verona dal 16 al 19 aprile, si è chiuso con una crescita di visitatori del 16% rispetto alla scorsa edizione. Interessante notare a tale proposito che i visitatori sono giunti da 54 paesi, con soprattutto una forte presenza dell'Europa dell'est. In particolare tra i paesi esteri maggiormente rappresentati si sono segnalati la Germania, l'Olanda, la Svizzera, la Romania e la Slovenia. Un trend positivo si è registrato sotto tutti gli aspetti della manifestazione: sono stati occupati oltre 50 mila metri quadrati, con un incremento del 30% in confronto al passato, con un'"offerta" presentata da 260 aziende (più 33%). Giuseppe Garri, Exhibition Manager, ha sottolineato un aspetto significativo di Transpotec: "È stata l'occasione per vedere riuniti i principali player del settore dai quali è emerso il desiderio di 'fare sistema', di lavorare insieme e creare nuove sinergie in grado di dialogare in modo efficace con le istituzioni per il rilancio del comparto". Ovviamente, l'autotrasporto è stato il "tema guida" della manifesta-

zione. Nel convegno "La sicurezza nell'autotrasporto: strade, mezzi, autisti e sostenibilità", è stato sottolineato che esiste uno scollamento tra l'innovazione tecnologica portata avanti dalle case costruttrici di automezzi e lo stato in cui versano le infrastrutture stradali nel nostro paese. I fattori decisivi per la sicurezza del trasporto stradale sono rappresentati dal trinomio uomo, automezzo e infrastrutture. Se le imprese investono per addestrare il personale viaggiante, le case costruttrici di veicoli industriali continuano a migliorare e a proporre nuove tecnologie e dispositivi per incrementare gli standard di sicurezza dei veicoli (al punto che ormai i dispositivi di cui sono dotati di serie questi veicoli sono ben superiori a quelli montati sulle automobili), non si può che rilevare la scarsa manutenzione ordinaria e straordinaria della rete stradale (emblematico su questo argomento il cedimento del viadotto autostradale in Sicilia). Decisiva, sempre sul fronte della sicurezza, l'attività di controllo sulla strada delle forze dell'ordine sui tir. Un dato preoccupante è stato sottolineato nel convegno a questo pro-

posito: in Germania si fanno 1,35 milioni di controlli l'anno, in Italia appena 150 mila.

Durante il convegno organizzato dall'Albo nazionale autotrasportatori sono state analizzate le nuove sfide che attendono il comitato centrale dell'Albo, chiamato ad affrontare assieme alle associazioni di categoria le principali emergenze del settore: lotta al cabotaggio, concorrenza sleale, i rapporti con l'Unione europea e la lotta al dumping sociale. L'Albo è impegnato in questo periodo nello sviluppo di un database (concentrato come tutte le altre attività sotto un unico portale) con il quale la committenza, a partire dal mese di luglio, potrà verificare la regolarità delle imprese italiane di autotrasporto. Silvio Faggi, vicepresidente del Comitato centrale ha segnalato che oltre ai nuovi compiti che la legge di stabilità gli ha attribuito dovrà programmare e svolgere anche altre attività come la formazione e la valorizzazione delle imprese e studiare un testo unico che contenga le norme dell'autotrasporto. Si auspica anche che velocemente cancelli le imprese iscritte all'Albo prive di automezzi. Thomas Baumgartner, presidente dell'Anita, ha sottolineato l'esigenza di una semplificazione normativa e di un'uniformità nell'applicazione delle norme: "L'Albo deve essere aperto a tutte le imprese che vogliono operare. Va bene la concorrenza, ma tutti dobbiamo lavorare con le stesse regole". Infine, Baumgartner si è soffermato "sulla centralità e importanza del trasporto e della logistica per l'economia italiana, in particolare per l'export, potenzialmente capace di dare una spinta significativa alla ripresa dell'economia italiana". (P.S.) ■



## Il “passo” è cambiato nel 2014

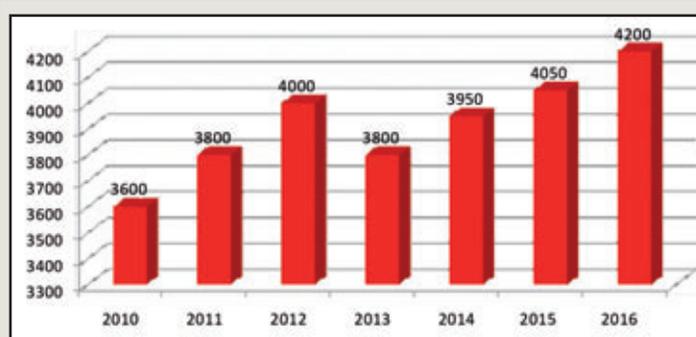
Scenari Immobiliari sottolinea sia i progressi sia i cambiamenti delle esigenze registrati nel settore nel corso dell'anno passato.

“La crisi del mercato immobiliare, iniziata nel 2008, è finita. Tra i settori a maggiore potenziale di crescita c'è la logistica, anche grazie alla diffusione esponenziale dell'eCommerce. Si tratta di uno dei comparti più interessanti per gli sviluppatori”, questa decisa affermazione è il “fulcro” del convegno organizzato a Milano sul “futuro dell'immobiliare logistico” da Scenari Immobiliari, istituto indipendente che analizza i mercati immobiliari e l'economia del territorio in Italia e in Europa, in collaborazione con Idi Gazeley Brookfield Logistics Properties. Una chiave di lettura di questo fenomeno è stata data dalla responsabile di ricerca di Scenari Immobiliari Clara Garibello: “Siamo abituati a pensare che l'innovazione si concretizzi negli oggetti, in primis nella tecnologia informatica, mentre in realtà si manifesta principalmente nel mutare dei processi, tesi a migliorare il raggiungimento degli obiettivi e per i quali la tecnologia è solo uno strumento. La logistica è maestra nello sfruttare al massimo la tecnologia a servizio dell'innovazione proprio dei processi. La relazione tra contenitore e funzione è fondamentale per l'immobiliare d'impresa. Lo spazio che accoglie una determinata funzione cambia al variare delle esigenze dell'attività in esso svolta e di conseguenza del rispettivo mercato immobiliare di riferimento. È forse questo è accaduto al mercato immobiliare della logistica nell'ultimo anno. Per la logistica di qualche decennio fa, lo spazio del capannone non era altro che l'area di magazzino di stoccaggio della merce che veniva portata fuori dal perimetro della produzione, con l'obiettivo di ottimizzarne la movimentazione. Attualmente questo spazio di logistica ha inglobato non solo parti delle fun-

zioni di produzione e distribuzione, di una o più aziende, ma anche quella di vendita: il negozio si è trasferito al suo interno, mediante l'eCommerce”.

La Garibello ha quindi approfondito un aspetto rilevante che contraddistingue la “nuova” logistica da quella tradizionale e che ha notevolmente influito sull'evoluzione del mercato immobiliare: “Come evidenziato nell'ultimo studio Contract Logistics realizzato dal Politecnico di Milano nel 2014, la logistica va ben oltre la terziarizzazione di attività semplici che mirano a ridurre i costi, ma è principalmente un'esternalizzazione di servizi che ha l'obiettivo di ottenere un vantaggio competitivo e di creare valore. Tra i fattori più importanti per la creazione di valore, la capacità di generare economie di scala e la capacità di innovare. In questo studio, tra i numerosi fattori che sono in grado di creare valore, ne viene annoverato uno in particolare, in diretta correlazione con la domanda di spazi: l'introduzione di depositi multiproduttore, ai fini di condividere i costi fissi e ridurre il costo unitario del servizio. Quindi, la gestione dello spazio, in un certo senso, diventa una leva strategica”. A ciò si aggiunge che la logistica ha attualmente ampie potenzialità di crescita, che vanno dalla creazione di servizi a sup-

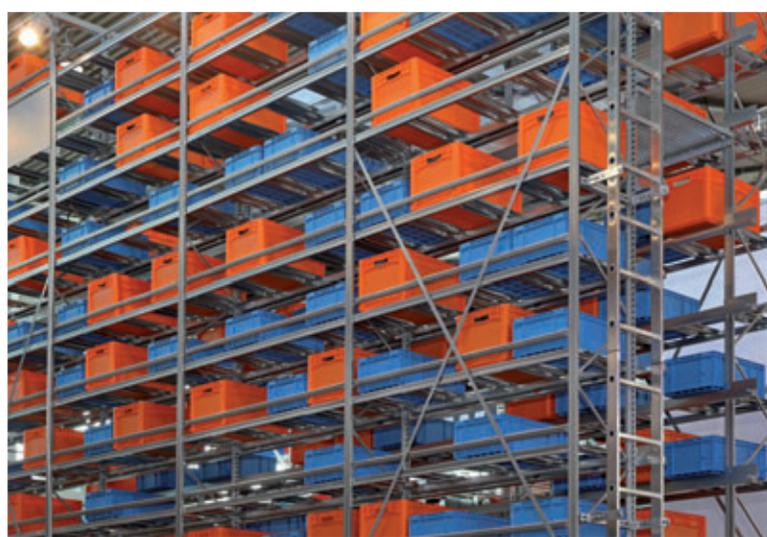
**Andamento e previsioni del mercato immobiliare della logistica in Italia**  
(milioni di euro)



*Il mercato immobiliare logistico chiede oggi magazzini più ampi rispetto al passato e strutturalmente di qualità superiore*

porto dell'internazionalizzazione delle imprese, ai servizi innovativi o complementari. E logicamente anche l'eCommerce. Tutto ciò ha inciso notevolmente e continua a incidere sul mercato immobiliare logistico: nel 2014 nel settore si è registrato "un vero e proprio cambio di passo". In particolare: la quantità di superficie scambiata è stata di poco superiore ai due milioni di metri quadrati, contro appena poco più di 1,8 milioni del 2013. Secondo i dati presentati da Scenari Immobiliari, un'anticipazione sul "rapporto 2014" del settore che sarà reso noto a breve termine, aumentano anche le dimensioni medie richieste, che ormai oscillano fra i 15 mila e i 20 mila metri quadrati (a fronte dei 3.500-7.500 del passato). È stato ribadito nel convegno che l'esplosione dell'eCommerce ha giocato un importante ruolo sia sull'aumento delle esigenze di superfici più ampie da parte degli operatori sia sulla richiesta di avere a disposizione spazi di livello qualitativo maggiore, più versatili e meglio posizionati lungo le principali direttrici di collegamento sia all'interno del paese che verso l'Europa. In questo quadro, sebbene l'aumento della quantità di metri quadrati scambiati nel 2014 sia stato significativo (più 13,7%), l'assorbimento è leggermente diminuito, dovuto al forte incremento dell'offerta (più 19%). Proprio l'offerta abbondante - secondo Scenari Immobiliari - costituisce il maggior disequilibrio del mercato. È in Lombardia che si concentra la quota più elevata di spazi a uso logistico in Italia, con oltre 4,6 milioni di metri quadrati di superficie messa sul mercato, in vendita o in locazione. L'interesse per il comparto fa ben sperare nel mantenimento del trend positivo.

Tuttavia, l'offerta abbondante e inadeguata costituisce



un freno allo sviluppo del mercato. Il rischio è quello di assistere a una forte polarizzazione, sia in termini di qualità che di quotazioni di mercato. Le previsioni per il biennio in corso sono, quindi, positive, ma prudenti: il fatturato dovrebbe aumentare del 2,5% nel 2015 e del 3,7% nel 2016. Anche le quotazioni dovrebbero concludere il lungo ciclo di discesa, per iniziare una lenta risalita. Tra le zone a maggior potenziale di crescita dei prezzi medi di vendita Verona, che guida la classifica seguita da Milano e Genova. In generale, il mercato immobiliare della logistica rimarrà rafforzato dalle dinamiche positive dei servizi svolti al suo interno, che sono, come notavamo, in costante evoluzione.

Secondo la Garibello, infine, nel futuro mercato immobiliare giocheranno un ruolo importante nuovi "driver", fra i quali: affidabilità del conduttore; localizzazione del capannone nelle vicinanze dei mercati di scopo; driver differenziati per tipo di attore, investitori opportunistici, investitori di lunga durata, privati/utilizzatori; razionalizzazione e concentrazione della propria rete in un numero di capannoni inferiore ma di maggior superficie; risparmio energetico e contenimento dei costi; ricerca dell'azzeramento delle emissioni di Co2; impiego di materiali ecologici; utilizzo di tecnologie e sistemi di sicurezza all'avanguardia; coibentazioni più efficienti. ■

## Transporeon al servizio delle cartiere italiane

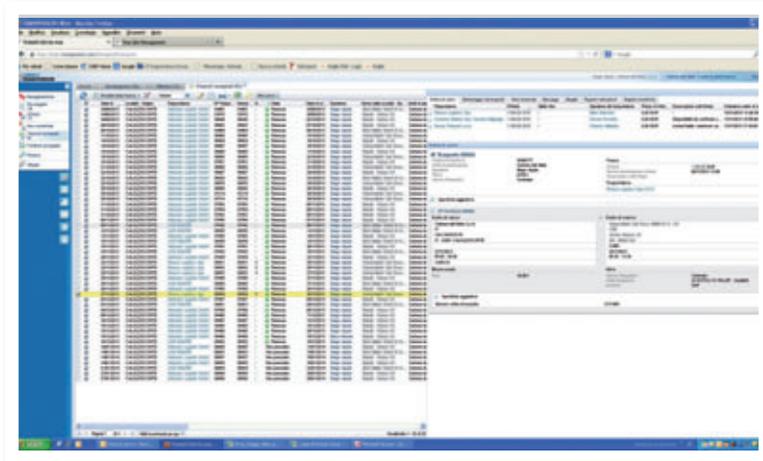
Fondato nel 2000, oggi il gruppo Transporeon è leader nelle soluzioni e-logistics e le sue tre piattaforme - disponibili in 21 lingue - collegano oltre 850 spedizionieri, 40 mila trasportatori e 100 mila utenti in oltre 80 paesi nel mondo. In particolare, la piattaforma Transporeon mette in rete aziende del settore industriale e commerciale con i loro spedizionieri, facilitando i processi logistici e la comunicazione grazie a funzionalità dedicate alla gestione degli ordini, dei tempi di prenotazione e alla rintracciabilità delle merci. Ad esempio, sono oltre venti le aziende italiane e internazionali del settore carta che, grazie alle funzionalità Transporeon hanno ridotto i costi di trasporto e di processo, ottimizzando la logistica di un settore - quello della carta - nel quale ci sono grandi volumi da gestire e il prodotto ha un basso valore intrinseco. Partendo da queste esigenze, nel 2008 Burgo Group - la principale cartiera in Italia - intraprese una collaborazione con Transporeon, che all'epoca era appena approdata nel mercato italiano, per la gestione dell'assegnazione dei viaggi e la loro tracciabilità, oltre alla prenotazione delle finestre di tempo al carico e scarico in tutti gli stabilimenti del gruppo, ottenendo una comunicazione più strutturata con i trasportatori e uniformando di fatto anche il processo tra i vari stabilimenti. Più o meno nello stesso periodo, anche Sofidel - il cui prodotto più famoso sono i rotoloni Regina - aveva già puntato sulla piattaforma Transporeon per l'assegnazione elettronica dei viaggi per rendere più efficiente il processo di comunicazione bidirezionale con i trasportatori. Le industrie della carta dunque sono state tra le prime a credere

nell'efficacia delle soluzioni e-logistics. A Burgo e Sofidel si sono aggiunte infatti aziende come Lucart e Cartiere del Garda, che hanno particolarmente a cuore la sostenibilità ambientale, o come Smurfit Kappa e Mondi Group, che sono tra i principali gruppi mondiali. In seguito si sono aggiunte molte altre aziende. "L'industria della carta è uno dei nostri maggiori settori d'applicazione - afferma Roberto Ostili, Head of Sales and Marketing Southern and Western Europe - perché le nostre soluzioni web based sono particolarmente efficienti in un segmento nel quale ci sono grandi volumi da spedire quotidianamente e i costi di trasporto hanno una forte incidenza sul costo del prodotto finito; pertanto si vuole selezionare il trasportatore migliore limitando i chilometri a vuoto ed evitando lunghe attese al carico e scarico".

## Palletways al Vinitaly: otto anni da protagonista

Palletways, società leader nel trasporto espresso su pallet, è stata presente per l'ottavo anno consecutivo al Vinitaly di Verona, il più importante salone internazionale dedicato al vino. Per l'occasione, ha allestito nei colori aziendali, verde e blu, delimitato da "pareti" di pallet, uno spazio espositivo due volte più ampio rispetto allo scorso anno. "Il vino, e l'olio, sono per Palletways i segmenti più importanti in termini di volumi. Il vino da solo copre il 30% circa del nostro business", ha ricordato Roberto Rossi, presidente di Palletways Italia e

Francia e consigliere di Palletways Europe. "Non è un caso - ha aggiunto - se moltissimi produttori hanno scelto noi come partner di riferimento e decidono ogni anno di rinnovare la collaborazione: è proprio nel servizio di trasporto di vino e olio su pallet, infatti, che Palletways vuole differenziarsi maggiormente rispetto alla concorrenza. Questi sono prodotti un po' speciali e con molte caratteristiche in comune, quando si parla di spedizioni". Sono trasportati generalmente in bottiglie di vetro di capacità simile e richiedono la massima cura, specie nelle fasi di carico e scarico, per garantire l'integrità dei conteni-





tori. Entrambi hanno un elevato rapporto peso/volume e spesso destinazioni simili, come ristoranti, enoteche o piccoli negozi di specialità gastronomiche. Le confezioni di olio e vino devono essere spesso tolte dal bancale e consegnate singolarmente per soddisfare le esigenze di approvvigionamento dei clienti finali. Per i prodotti invece destinati alla grande distribuzione organizzata le caratteristiche del servizio per l'ultimo miglio sono diverse e richiedono fondamentalmente la massificazione delle spedizioni. "Palletways è in condizioni di garantire un servizio eccellente considerando che quasi un terzo dei volumi del nostro network è destinato appunto alla Gdo, quindi circa mezzo milione di pallet l'anno. Sul piano della flessibilità, il nostro sistema utilizzato è imbattibile", ha sostenuto l'amministratore delegato, Albino Quaglia: "è adatto ai clienti che hanno necessità di trasportare grandi volumi verso destinazioni multiple ma anche a chi deve effettuare piccole spedizioni verso un'unica destinazione, come nel caso di molte piccole cantine e produttori di olio".

## Chep inaugura un nuovo sistema di consegna ai clienti

Chep, leader mondiale di soluzioni di pooling di pallet e container, ha annunciato il lancio nell'Europa continentale di un nuovo sistema di tracking delle consegne online che offre ai clienti la possibilità di controllare l'orario di arrivo stimato (ETA) delle attrezzature richieste. Il nuovo processo online non solo offre risposte più veloci ai clienti, ma riduce anche le procedure amministrative, consentendo una pianificazione più efficiente. Il software elettronico di tracking e ordinazione Portfolio+Plus™ di Chep, assieme al sofisticato Le-

an Logistics Transportation Management System, è al centro della nuova tecnologia, che consente ai clienti di richiedere l'ETA o ottenere la prova di consegna (POD) per i carichi su pallet e in container con un solo clic in Portfolio+Plus™. Capsa, la più grande azienda casearia spagnola, ha partecipato a uno studio pilota. Il direttore della logistica e del planning, Pere Joan Massó, ha affermato: "Il nuovo processo di richiesta di ETA e POD online è estremamente utile per i nostri addetti alla logistica. Ha fatto una grande differenza in termini dei tempi di attesa per ricevere le informazioni e consente al nostro personale di pianificare e operare in modo più efficiente. È un'iniziativa davvero innovativa". Enrique García Montañés, vice presidente senior della supply chain per l'Europa di Chep, ha aggiunto: "Portfolio+Plus™ ci ha consentito di snellire il monitoraggio degli account e la gestione degli ordini e del flusso di pallet e container, permettendo ai nostri clienti di concentrarsi maggiormente sulle proprie attività invece che sulla gestione dei pallet, sapendo esattamente quando le attrezzature Chep arriveranno. Il sistema consente loro di accedere alle informazioni desiderate più velocemente che mai". Ogni anno, in Europa, Chep gestisce oltre seimila rotte e fornisce più di 600 milioni di pallet e contenitori che i trasportatori consegnano su una distanza complessiva di oltre 284 milioni di chilometri.

>



*"Il servizio di pooling permette alle aziende di effettuare outsourcing strategico e quindi di assegnare all'esterno attività che non costituiscono competenze fondanti per concentrarsi sul proprio core business", sottolinea Paola Floris, Country General Manager Chep Italy*

## Yale elabora un nuovo concetto di magazzino

In Germania, Yale ha svolto una consulenza presso l'azienda Elco Burnes - che fa parte dell'Ariston Thermo Group ed è il marchio leader in Europa per soluzioni di riscaldamento commerciali - per risolvere complesse problematiche nella gestione del magazzino. La Elco Burnes sviluppa e produce bruciatori di gas, gasolio e misti per applicazioni di riscaldamento e industriali. Le soluzioni dell'azienda sono disegnate sulle specifiche esigenze del cliente e i materiali di montaggio sono forniti da tutta Europa. Un'area di 10 mila mq ospita gli impianti di produzione e stoccaggio, un laboratorio e un impianto di prova in cui tutti i bruciatori sono testati prima di lasciare la fabbrica. Il sito funziona come magazzino temporaneo, principalmente per rifornire il mercato cinese. Essendo gli affari in costante crescita, lo spazio di stoccaggio nei magazzini delle materie prime e prodotti finiti era diventato insufficiente, per cui l'azienda ha deciso di introdurre un nuovo concetto di magazzinaggio, con la consulenza, appunto, di Yale. È stata trovata una soluzione che ha permesso l'ottimizzazione delle aree di stoccaggio e la massima produttività. Il consulente del progetto ha consigliato di investire in un nuovo magazzino per pallet a scaffali alti e in un magazzino di attrezzi semi-automatico. La sfida era che le merci immagazzinate sono

di dimensioni molto diverse. Nel magazzino anche i pezzi finiti di maggiore dimensione richiedono uno stoccaggio temporaneo finché non arrivano altre componenti per ulteriori lavorazioni, e ogni pezzo ha uno spazio di stoccaggio fisso. Con il nuovo sistema di scaffalatura, il numero di pallet posizionabili è più che raddoppiato, da 192 a 480, sul medesimo spazio. In particolare, ogni ripiano ha una profondità di 2,40 metri, in quanto tutti i

prodotti variano in lunghezza e larghezza. Tutto ciò ha comportato anche una modifica alle attrezzature per la movimentazione di materiali, perché una movimentazione sicura e stabile a un'altezza di 7,50 metri non era più possibile con un carrello elevatore. Il problema è stato risolto con l'utilizzo di un carrello retrattile Yale della serie MR con capacità di carico di 1,6 tonnellate e larghezza del telaio di 1.345 mm, che assicura una base stabile anche per lo stoccaggio di merci a 8,50 metri di altezza con carico residuo portante di 1,4 tonnellate. In questo modo è stato garantito uno stoccaggio e un recupero merci sicuro ed efficiente.

## GLS Italy si specializza sempre più nell'eCommerce

Come sappiamo, il fatturato delle vendite on-line in Italia è in continuo aumento. Nel 2014, secondo il Politecnico di Milano, l'incremento rispetto all'anno precedente si è attestato sul 17%, pari a 13,2 miliardi di euro. Al Netcomm eCommerce Forum, il più importante evento del settore, il corriere espresso GLS ha presentato moderne soluzioni di spedizione. "Anche noi abbiamo assistito a un enorme aumento delle spedizioni ai privati", ha affermato Klaus Schädle, amministratore delegato di GLS Italy. "Le spedizioni B2C hanno nel frattempo superato il 20% del nostro volume. Grazie a una serie di servizi e alla vicinanza al cliente a livello locale, siamo diventati leader nella qualità offerta. Uno dei problemi quotidiani di questo tipo di spedizioni riguarda la reperibilità dei destinatari privati, che sono raramente a casa. Ma con il servizio E-ComService, per esempio, i destinatari possono concordare con GLS la data e l'orario di consegna mediante un link on-line. Dalla sua introduzione nel 2012, il servizio è sempre più apprezzato: nel 2014 la percentuale di clienti che lo hanno utilizzato è aumentata del 71% rispetto all'anno precedente. Nello stesso periodo è aumentato del 79% l'utilizzo del servizio InfoService, mediante il quale GLS comunica anticipatamente via email o sms al destinatario la data e l'orario di consegna". Le prospettive dell'eCommerce sono positive anche per il 2015. Inoltre, la minore disparità tra euro e dollaro sarà in grado di rafforzare le esportazioni, con importanti opportunità per i prodotti made in Italy. "In un periodo economico tanto difficile i mercati esteri offrono buone op-



Il carrello Yale della serie MR capace di lavorare in sicurezza a 8,5 metri di altezza



accordi e partnership a medio e lungo termine. "Il risultato di bilancio 2014 ci ha confermato che stiamo operando nella direzione giusta - ha detto l'amministratore delegato Luigi Capitani - posizionandoci sul mercato con un'offerta di servizi logistici integrati diversificata, una gamma di attività tagliata sulla realtà e le esigenze specifiche dei nostri clienti italiani e internazionali. Punto di forza è la possibilità di riformulare e adeguare i processi in ogni momento".

portunità di sbocco. GLS dà il suo contributo in tal senso: la sua rete estesa in tutta Europa e gli accordi di collaborazione in tutto il mondo sono un incentivo per gli esportatori ad affidarci la loro merce", ha sottolineato Schädle.

## Ancora un bilancio positivo per l'interporto di Parma

Cepim-Interporto di Parma ha chiuso il bilancio 2014 con un risultato stabile del valore della produzione e con un utile ante imposte di 515 mila euro. Il risultato è stato conseguito attraverso il consolidamento del proprio core business, legato alle attività di movimentazione e di trasporto merci. A incidere positivamente sono stati, infatti, soprattutto i ricavi dall'attività logistica, che costituiscono il 68% dell'intero fatturato, con un incremento superiore al 6% sul dato già molto positivo dello scorso anno. Al conseguimento del risultato in questo settore hanno contribuito tutte le categorie merceologiche, in particolare, i prodotti siderurgici, i servizi di trasporto intermodale e il potenziamento della food logistics, che ha visto negli ultimi due mesi dello scorso anno anche l'inizio del servizio door to door per Barilla con il trasporto via treno del grano destinato al mulino di Pedrignano dal porto di Ravenna. Il risultato positivo, che conferma la serie degli esercizi precedenti, arriva in un quadro economico globale che ha mostrato i primi segnali di ripresa ma che, in Italia, è rimasto ancora sostanzialmente fermo. In questo contesto Cepim ha tenuto elevati i livelli di performance e pieni gli spazi di magazzini e piazzali, grazie ad

## Prologis: un ottimo primo trimestre 2015

Prologis Incorporation è il leader mondiale dell'immobiliare logistico e ha registrato a inizio 2015 ottimi risultati: nel corso del primo trimestre, gli utili operativi per azione si sono attestati a 0,49 dollari, in aumento rispetto allo stesso periodo del 2014, quando chiusero a 0,43 dollari. "Abbiamo avuto un ottimo inizio anno e continuiamo a registrare una crescita nelle nostre tre linee di business", ha dichiarato Hamid R. Moghadam, chairman e Ceo dell'azienda. "In linea generale, le condizioni del mercato sono molto buone e le dimensioni, la qualità e la diversificazione della nostra piattaforma globale insieme a una solida execution dei diversi team in tutto il mondo stanno portando solidi risultati finanziari". Prologis ha chiuso il trimestre con un livello di occupazione del 95,9%, con un incremento di 140 punti base rispetto allo stesso periodo del 2014. Nello stesso periodo le locazioni per il portfolio che comprende gli immobili già gestiti e i progetti di sviluppo si sono attestate a 3,6 milioni di metri quadrati, di cui 0,4 milioni in strutture in fase di sviluppo. Il tasso di riconferma delle locazioni si è attestato a 86,3%. Sono stati avviati progetti di sviluppo per 280,1 milioni di dollari, il 16,5% dei quali per strutture "build-to-suit". I progetti avviati hanno registrato un rendimento medio stabilizzato del 7,1% e un margine di sviluppo stimato del 20,5%. A fine trimestre il valore dei terreni non edificati si attestava a 1,8 miliardi di dollari, con un valore potenziale stimato a 11,1 miliardi a sviluppo completato. ■

# Il bilancio familiare

di Franco De Renzo

In precedenti considerazioni riflettevo, ad alta voce, sulla necessità per gli imprenditori di tenere una contabilità ordinata affinché potessero comprendere se l'attività fosse stata positiva o meno, e soprattutto quanto. Credo non ci siano dubbi sulla necessità di avere conoscenza della redditività delle proprie azioni per proseguire nel cammino intrapreso. Spesso capita che non ci si renda conto neanche dei propri rendiconti familiari. Ogni anno siamo obbligati a preparare la dichiarazione dei redditi con quanto siamo riusciti a produrre, per poi pagare le tasse. Con l'aggiunta di qualche altra annotazione, si potrebbe giungere a preparare un vero e proprio bilancio familiare che, raffrontato con quelli degli anni precedenti, ci aiuterebbe a comprendere meglio la nostra situazione patrimoniale. In fin dei conti, ritorniamo alle considerazioni che si fanno quando si prendono in esame i bilanci societari. Vederne uno, è poca roba. Se si ha la possibilità di esaminarne tre o quattro e leggere le relazioni e le note integrative, si ha davvero l'occasione per comprendere la situazione in maniera più attendibile.

Il bilancio familiare, spesso sottovalutato, è indispensabile anche per dimostrare al fisco, sempre più sospettoso, dove sono state prese le risorse necessarie per gli investimenti effettuati, in costanza di rendite pressoché costanti. È da ricordare che il contribuente deve motivare gli incrementi patrimoniali, soprattutto se provengono da situazioni fiscalmente irrilevanti. A noi, pur non dovendo considerare se il frigorifero è pieno al 31 dicembre, potrebbe essere utile per riflettere sulle somme spese e considerare se gli investimenti effettuati nel corso degli anni sono ancora validi o se invece è opportuno prendere drastici provvedimenti.

Molti software possono aiutare a organizzare semplici schemi di situazioni patrimoniali, ma anche chi ha poca dimestichezza con il computer può ottenere le stesse elementari

informazioni. Normalmente, in una famiglia, possiamo trovare del denaro contante (sempre meglio non averne molto), dei depositi in banca, porzioni immobiliari, investimenti in quote o azioni, gioielli, assicurazioni, cui detrarre gli inevitabili debiti e mutui. Basterebbe un foglietto così fatto per avere certezza della propria situazione patrimoniale. Un foglietto, che magari porta via un po' di tempo la prima volta che si prepara, ma che aiuta molto e che semplifica tutte le operazioni future. Va ricordato che nel prepararlo, come in tutti i bilanci di questo mondo, è necessario utilizzare sempre la stessa metodologia e porre la massima attenzione, anche se non ci sono i controllori e l'agenzia delle entrate a dubitare del nostro operato.

I principi contabili che usiamo per le aziende sono il frutto



di evoluzione di molti secoli. Quelli che potremmo usare per i nostri conti familiari non hanno bisogno di essere complicati, devono essere semplici e comprensibili, perché, in caso contrario, perdono anche la loro efficacia. E qui ritorniamo sui bilanci societari. Le norme affermano che i conti devono essere chiari e comprensibili, ma se uno vuole avventurarsi nella comprensione di bilanci, spesso trova l'operazione molto ardua e difficoltosa, e meno male che la Comunità europea ha obbligato le aziende del continente a utilizzare uno schema fisso per tutte le società. Nelle picco-



le e medie aziende, i bilanci possono essere presentati “abbreviati” con l’eliminazione di alcune voci e senza la relazione del consiglio di amministrazione. Per quanto possa sembrare strano, io sarei propenso a fare adottare a tutte le aziende, non solo lo schema fisso di bilancio, ma anche uno schema fisso di piano dei conti, proprio per rendere possibile il raffronto di società che svolgono attività affini. Invece, oggi, capita che alcune voci, anche importanti, siano collocate in diversi mastri e non aiutano a quella comprensione e alla chiarezza che, invece, sarebbero necessarie oltre che utili.

Se costruiamo il primo prospetto “familiare” con le seguenti voci: Cassa, Banche, Crediti, Immobili, Titoli, Gioielli, Assicurazioni, Auto, siamo già a buon punto, senza dimenticare che dovremo sempre togliere dal totale i debiti che dobbiamo onorare. I valori di cassa e di banca sono veri e reali: basta contare il contante e utilizzare il saldo che la nostra banca ci fa pervenire nei primi giorni dell’anno. I crediti,

naturalmente, devono essere valutati nella prospettiva di essere incassati, quelli per i quali non abbiamo questa certezza, è inutile che compaiano. Gli immobili è opportuno considerarli non a un valore fantasioso, ma a quello più attendibile, che potrebbe coincidere con quello di una vendita ponderata e non effettuata. I gioielli se non sono facilmente monetizzabili, è anche difficile valutarli. A nulla serve che, essendo il regalo dei nonni o dei genitori, abbiano per noi un valore affettivo molto elevato. Le assicurazioni corrispondono alle somme che potremmo incassare per aver versato i relativi premi annui, dopo un certo periodo di tempo. Per le auto, credo che il valore determinato dalle riviste normalmente in commercio, sia sufficiente. Fatte le somme, ricordarsi di detrarre i debiti.

È chiaro che per ogni singola voce potremmo anche avere annotazioni per comprendere e ricordare. Se nel 2014, ad esempio, abbiamo effettuato il giro

del mondo in prima classe, esperienza probabilmente non facilmente ripetibile, facciamo degli appunti e ce lo ricorderemo quando dovremo confrontare i dati con gli altri. Avremo così la prima situazione patrimoniale, che non sarà oro colato, ma ci aiuta ad avere un valore che raffrontato con l’anno precedente e quello successivo, ci potrebbe essere di indispensabile ausilio anche per programmare spese non ripetibili se non propri e veri investimenti.

Provate. Vi assicuro che le situazioni raffrontate a distanza di anni, non solo ci fanno comprendere se siamo stati parsimoniosi o spendaccioni, ma ci fanno anche ricordare come sono state utilizzate le risorse che abbiamo avuto a disposizione. ■

**Franco De Renzo, tel. 0245101071,  
email: [segreteria@studioderenzo.it](mailto:segreteria@studioderenzo.it).**

# Le ambiguità sui costi minimi

di Marco Lenti\*

**N**ei mesi precedenti su questa rubrica abbiamo esaminato gli effetti prodotti dalla sentenza della Corte di Giustizia del 4 settembre 2014 sui costi minimi dell'autotrasporto. Le riflessioni fatte in precedenza sulla disapplicazione dell'art. 83 bis L. 133/2008, nella formulazione in vigore sino al 31 dicembre 2014, per la sua contrarietà ai principi del diritto comunitario, restano valide in relazione alle richieste di costi minimi relative a trasporti svolti sino a tale data. A partire dal 1° gennaio 2015, per effetto delle modifiche all'art. 83 bis introdotte dall'art. 1 comma 248 della L. 190/2014, i costi minimi sono stati aboliti, in ossequio ai principi indicati dalla Corte di Giustizia. Ad oggi, pertanto, la determinazione delle tariffe dell'autotrasporto sono lasciate alla "autonomia negoziale delle parti".

Se il testo del nuovo articolo 83 bis si fosse fermato qui, sarebbe tutto chiaro. Il legislatore, invece, ha aggiunto la frase "tenuto conto dei principi di adeguatezza in materia di sicurezza stradale e sociale". La formulazione della norma ha una portata ambigua, perché non sono chiari gli effetti che tale indicazione possa avere. Non aggiunge chiarezza il fatto che, in base all'art. 1 comma 250, il ministero pubblici i "valori indicativi di riferimento dei costi di esercizio" che presumibilmente dovrebbero costituire il parametro di "adeguatezza" di cui parla il comma 248. Ad ogni buon conto è da ritenere che il riferimento alla "sicurezza stradale e sociale" e la pubblicazione da parte di ministero di "valori indicativi di riferimento dei costi di esercizio" non possano avere l'effetto di reintrodurre surrettiziamente un sistema di tariffe obbligatorie.

Con l'abolizione dei costi minimi torna invece ad avere rilevanza pratica la previsione del comma 5 dell'art. 83 bis, relativo all'adeguamento del costo del carburante nei contratti di trasporto avente durata eccedente i trenta giorni. Tale disposizione, sino al 31 dicembre 2014, era assorbita dal calcolo dei costi minimi effettuati mensilmente dal ministero, che teneva conto anche della variazione del costo del carburante. Lo stesso meccanismo di adeguamento è stato esteso dalla legge di stabilità anche alle variazioni delle tariffe autostradali. Si tratta, tuttavia, di una disposizione la cui applicazione pratica può essere complicata, giacché richiede agli operatori di ricostruire, per ogni tratta autostradale effettuata dal vettore, la tariffa vigente al momento della stipula del contratto, e le sue variazioni (superiori al 2%) intervenute nei mesi di durata del contratto stesso.

Rimane invece invariato l'obbligo di pagare i corrispettivi dovuti al vettore entro 60 giorni dall'emissione della fattura, pena l'applicazione degli interessi di mora pari a 8 punti sopra il tasso di rifinanziamento applicato dalla Bce agli istituti di credito, e pena l'applicazione della sanzione del 10% dell'importo della fattura, con un minimo di mille euro, se il ritardo si protrae per oltre 90 giorni. ■

\* **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



C'È CHI PENSA A  
RAGGIUNGERE  
GLI OBIETTIVI

NOI LAVORIAMO  
PER SUPERARLI

**PALLEX**  
ITALIA

**PALLET ESPRESSO**  
VELOCE PRECISO SICURO

[facebook.com/pallexitalia](https://facebook.com/pallexitalia)

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

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

KILOMETRO  
*Solidale*



SUPPORTER UFFICIALE  
Federazione Italiana Rugby

# Trasporto su strada CMR: chi

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta\*

**C**on alcune decisioni rese negli ultimi anni la nostra giurisprudenza si è pronunciata su un profilo che ricorre con frequenza nel contenzioso nascente dal contratto di trasporto internazionale - ossia la legittimazione ad agire per il risarcimento di danni verificatisi nel corso del trasporto - con decisioni che presentano elementi di novità e attenuano il rigore spesso manifestato in passato dalle nostre Corti.

Con la sentenza 13 dicembre 2010, n. 25110 (*Nord Est Group S.r.l. c. Fallimento Comptoir Express*) la Corte di Cassazione ha richiamato il proprio consolidato orientamento secondo il quale, ai sensi dell'articolo 1689 cod. civ., i diritti originati dal contratto di trasporto spettano esclusivamente al destinatario (e vengono dunque trasferiti dal mittente) allorché il primo abbia richiesto la riconsegna della merce. La Corte conferma inoltre l'orientamento già espresso ripetutamente in passato circa l'esistenza di una sostanziale analogia tra il meccanismo delineato all'articolo 1689 cod. civ. e quello previsto all'articolo 13 della CMR (la Convenzione internazionale delle merci trasportate via strada) che, parimenti, prevede che una volta effettuata la consegna della merce al destinatario, quest'ultimo è legittimato a fare valere nei confronti del vettore i diritti derivanti dal contratto di trasporto (tra i quali va pacificamente ricompreso anche quello al diritto al risarcimento del danno). Tuttavia, ad avviso della Cassazione la legittimazione del destinatario "non è esclusiva, ma alternativa, rispetto a quella del mittente (o submittente)" e l'individuazione del soggetto legittimato deve avvenire sulla base della valutazione della parte effettivamente e concretamente lesa nella propria sfera patrimoniale.

A conforto della propria decisione la Cassazione ha richia-

mato l'orientamento già espresso in precedenza (Cass. 14 luglio 2003, n. 10980) allorché ha affermato che la legittimazione del destinatario sussiste, ai sensi dell'articolo 1689 cod. civ., solo dal momento in cui, arrivate le cose a destinazione o scaduto il termine in cui sarebbero dovute arrivare, ne abbia richiesto la riconsegna al vettore, e sempre che effettivamente esista un pregiudizio in capo a tale soggetto. Il meccanismo del trasferimento della legittimazione in capo al destinatario è stato in effetti sottoposto in passato ad analisi critica da parte della nostra giurisprudenza, che ha talora cercato di mitigare il rigore della norma in commento.

In una sentenza di qualche anno fa (Cassazione Sez. III 06 settembre 1996, n. 8151 *Soc. Filk c. Soc. Quadrifoglio*) in particolare la Corte ha richiamato l'esistenza di alcuni precedenti che avevano affermato che "l'attribuzione al destinatario dei diritti nascenti dal contratto presuppone, nel caso di perdita delle merci, che il destinatario sia stato reso edotto di tale evento, in mancanza di che la legittimazione all'esercizio dei diritti citati permane in capo al mittente" e che (cfr. Cassazione 4 ottobre 1991, n. 10392, *Caselli c. Soc. Transped*) "la sostituzione del destinatario al mittente nei diritti nascenti dal contratto ha luogo, nel caso di perdita delle cose consegnate al vettore, soltanto dal momento in cui, scaduto il termine legale o convenzionale della consegna, il destinatario sia venuto a conoscenza di tale evento a seguito della richiesta di riconsegna della merce, con la conseguenza che, in assenza di tale richiesta, la legittimazione all'azione di risarcimento del danno contro il vettore, permane in capo al mittente".

In seguito la Cassazione ha evidenziato che l'affermazione della legittimazione esclusiva del ricevitore in casi in cui sia il mittente a subire il danno da trasporto finisce col non apparire equa né ragionevole. In altri termini, ad avviso della Corte, nel caso in cui il vettore incorra nella perdita delle merci trasportate, è necessario attribuire il significato e la rilevanza della richiesta di riconsegna da parte del destinatario solo a quella fatta dopo che egli sia stato informato o si sia reso edotto di tale perdita, perché solo la richiesta di riconsegna fatta nonostante la oramai nota perdita delle merci manifesta con certezza l'intento di esercitare i diritti nascenti dal contratto. Ad avviso della Suprema Corte dunque è necessario accertare "se il comportamento tenuto dai destinatari, risoltosi nel contestare a chi ne aveva eseguito la consegna che gli involucri non contenevano quanto avrebbero dovuto, esprime la volontà di esercitare tuttavia i diritti nascenti dal



# può chiedere il risarcimento?

*contratto o non invece solo quella di far constare la perdita e mancata consegna della cosa”.*

Allo stesso tempo, la Cassazione ha talora attribuito la legittimazione ad agire in capo al mittente anche in casi in cui il destinatario abbia chiesto la consegna della merce e l'abbia ricevuta, chiarendo che nel contratto di trasporto di cose anche il mittente può essere legittimato a far valere le azioni derivanti dal contratto quando in virtù delle stipulazioni con il destinatario le conseguenze dell'inesatto adempimento del vettore ricadono su di lui. La Corte in particolare ha evidenziato che *“l'ambito di effettiva applicazione della norma dettata dall'articolo 1689 cod. civ. è meno ampio di quanto la sua formulazione letterale lascerebbe intendere”* ritenendo di attribuire legittimazione al mittente qualora *“le conseguenze dannose dell'inesatta esecuzione della prestazione da parte del vettore siano rimaste a carico dello stipulante e non del destinatario”*.

Va aggiunto che la posizione in esame è stata in tempi recentissimi condivisa e affermata anche dalla giurisprudenza di merito: così ad esempio il tribunale di Bologna nella causa *Ital Imex International S.R.L., Intrans Italia S.R.L. TBP Paperconsult GmbH Idea Tissue*, con sentenza del 15 marzo 2013, ha affermato che *“il destinatario sarà altresì titolare della legittimazione attiva alla richiesta di risarcimento danni per inesatto adempimento del vettore ... sul punto, la disposizione dettata dall'articolo 13 della CMR, analogamente a quanto già previsto dal codice civile, conferma che, una volta effet-*

*tuata la consegna della merce al destinatario, quest'ultimo è autorizzato a fare valere in suo nome, nei confronti del vettore, i diritti derivanti dal contratto di trasporto (tra i quali va pacificamente ricompreso anche quello al diritto al risarcimento del danno). Tuttavia, si evidenzia in giurisprudenza che la legittimazione del destinatario non è esclusiva, ma alternativa, rispetto a quella del mittente (o submittente) e che il criterio discrezionale, che consenta di stabilire a quale soggetto - mittente o destinatario - spetti tale legittimazione, deve essere individuato nella sfera patrimoniale in cui i danni esplicano il loro effetto”*.

È dunque chiaro che la giurisprudenza italiana più recente ha inteso interpretare l'articolo 13 della Convenzione CMR in maniera meno tassativa di quanto fatto in altri paesi aderenti alla Convenzione, così che è oggi opportuno non fermarsi al mero dato di fatto (ovvero se le merci siano o meno giunte a destino e se il destinatario ne abbia, o meno, richiesto la riconsegna), ma diviene indispensabile valutare - di volta in volta - quale sia il soggetto in capo al quale si sono effettivamente cristallizzate le conseguenze negative dell' inadempimento del vettore. ■

## **\* Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: [a.totaro@lslex.com](mailto:a.totaro@lslex.com)

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



# Semplificazione delle procedure:

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

**N**el corso degli ultimi anni, l'agenzia delle dogane si è rivelato l'ente controllore che ha subito l'evoluzione più significativa. Infatti, in origine, le dogane sono nate come istituzioni mirate al controllo delle frontiere e alla riscossione delle entrate fiscali, tuttavia, oggi, a causa della forte componente dinamica della società, si richiede che l'amministrazione delle dogane debba confrontarsi anche con ruoli, non strettamente tradizionali, di promozione e creazione di ricchezza. Ruoli che vengono svolti attraverso la predisposizione e la gestione di procedure rapide e di controlli efficaci, mirati, ma soprattutto coordinati con quelli eseguiti da altre agenzie ispettive.

Tempi e costi del ciclo di import/export sono la risultante dei comportamenti di tutti gli attori della catena logistica: aziende produttrici, gestori di terminal container, autorità portuali, vettori aerei e marittimi, operatori doganali, enti di controllo. Per questo la riduzione delle inefficienze si ottiene convergendo verso la completa tracciabilità della merce inoltrata nella catena logistica multimodale.

L'agenzia delle dogane con la nota n. 44053 del 13 aprile 2015 ha attivato in via sperimentale i "corridoi doganali" controllati dalla Piattaforma Logistica Nazionale per la movimentazione di container dal punto di sbarco fino al magazzino di temporanea custodia di un nodo logistico di destinazione. Questi corridoi sono stati attivati per trasporti su strada. Con questo modello i container sono inoltrati, una volta nei porti di sbarco, in corridoi controllati per raggiungere il nodo logistico esterno all'area portuale. I container sono considerati "virtualmente" introdotti nel magazzino

T.C. (magazzino di temporanea custodia) presso il nodo logistico esterno ancor prima della loro effettiva introduzione. Queste le caratteristiche principali:

- il corridoio doganale prevede l'abolizione del documento di transito denominato "T1" che viene sostituito con la "garanzia del magazzino doganale di destino"; pertanto l'erario è assolutamente "tutelato dei tributi doganali gravanti sulle merci in transito";

- le merci in container, giunte via mare, vengono trasferite, a cura dei rispettivi gestori, dai porti a nodi logistici esterni ove saranno introdotte nei magazzini di temporanea custodia in attesa che a esse sia attribuita una destinazione doganale.

I nostri porti hanno spazi di banchina molto limitati rispetto alle esigenze odierne e per competere con le altre realtà comunitarie si rende necessario inoltrare il più rapidamente possibile le merci "containerizzate" dalle banchine ai nodi logistici esterni, tramite i "corridoi doganali", al fine di permettere uno sfruttamento ottimale delle aree di banchina, aumentare la produttività per il susseguirsi del ciclo operativo sbarco contenitori-partenza attraendo maggiori e nuovi traffici.

I corridoi doganali devono migliorare l'intera catena logistica, in cui concorrono diversi soggetti sia per quanto riguarda la modalità di trasferimento stradale, già disponibile, sia quella ferroviaria che i terminalisti interni, dotati di nodi ferroviari, stanno ancora attendendo. L'agenzia delle dogane sta portando avanti un importante lavoro per semplificare le procedure, come la gestione "full digital", automatizzata, di procedure, documentazioni e autorizzazioni. Velocizzare il trasferimento della merce lungo la catena logistica è indispensabile per superare criticità e limiti del nostro sistema logistico, che pesano sulle nostre possibilità di ripresa e che frenano lo sviluppo e non ultimo rischiano di distogliere investimenti stranieri di chi, nonostante tutto, crede ancora nel nostro paese.

L'avvio dei corridoi doganali ferroviari è una esigenza sentita dai clienti coerenti con l'attenzione dell'Europa e delle reti Ten-T sul trasporto ferroviario delle merci e sempre più in linea con l'esigenza crescente di salvaguardare l'ambiente, di controllare e contenere l'uso delle risorse e di ridurre le emissioni nocive. L'avvio di tale procedura è ancora più urgente vista la vicinanza temporale di Expo 2015, i "corridoi gomma" già definiti e le "aspettative" di molti stakeholders.



*I "corridoi doganali" permettono di accorciare i tempi di sosta dei container sulle banchine portuali*

# i "corridoi doganali"

*A tutt'oggi, nei porti, in via sperimentale, sono stati avviati solo i "corridoi doganali" per il trasporto stradale. Urge avviarli anche per quello ferroviario*

Le maggiori shipping lines stanno segnalando un interesse per queste semplificazioni doganali sia da parte di consumer goods company che già fruiscono dei porti italiani sia di aziende che oggi non li usano o li usano in minima parte, e che vedono nei fast corridors un'opportunità di accesso al centro/sud Europa in maniera concorrenziale ed efficiente.



Sono le merci che guidano rotte, corridoi, scelte logistiche e sono le merci che chiedono scelte rapide e coraggiose per permettere all'Italia di sfruttare la naturale propensione a essere una "grande banchina marittima e logistica" che la

geografia le ha assegnato e che troppo spesso complessità infrastrutturali, inefficienze e procedure manuali rendono difficile.

Si assiste a critiche sulla stampa specializzata di settore, da parte di alcune associazioni di operatori economici, in merito all'iniziativa dei corridoi doganali: non si deve avere paura di cambiare e di innovare processi or-

ganizzativi. Solo così potremo avere maggiori e nuove opportunità: il rilancio dell'economia nazionale passa inevitabilmente anche dalla logistica. Smettiamola con localismi e vecchie posizioni di rendita!



dal 2015-05-05 al 2015-05-08 + + + transport logistic a Monaco/Germania + + + Padiglione A5 | Stand 317/418 + + + dal 2015-



## Luca, responsabile logistico, se ne è appena lasciati scappare 33.000.

Incredibile che sia successo proprio a lui, che in azienda è considerato il migliore. Se solo qualcuno gli avesse detto prima che con una sola gara d'appalto poteva raggiungere 33.000 aziende di trasporto verificate! E il tutto in 3 semplici mosse. Ma tu sei fortunato: puoi accedere alla piattaforma europea per tender di trasporto TC eBid® in qualunque momento.

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

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

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



Ora anche in versione mobile!



# Sicurezza: giornata di studio

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

**S**i è tenuta il 31 marzo, presso l'Auditorium dell'Autorità portuale della Spezia, un'importante giornata di studio in materia di "Gestione delle interferenze e aspetti relativi al D. Lgs. 231/01". L'evento è stato promosso dall'Ente Bilaterale Nazionale (EBN) Porti, in partnership con l'Autorità portuale della Spezia e l'azienda La Spezia Container Terminal, con il supporto organizzativo della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica. L'Ente Bilaterale Nazionale del settore portuale è l'organismo paritetico costituito dalle organizzazioni sindacali nazionali dei datori di lavoro e dei lavoratori (Assoporti, Assiterminal, Assologistica, Fise-Uniport e Filt Cgil, Fit Cisl, Ultrasporti) e ha tra i suoi obiettivi istituzionali proprio quello di incentivare e promuovere studi e ricerche nel settore portuale, oltre che promuovere iniziative in materia di formazione continua, formazione e riqualificazione professionale. L'evento, partecipato da oltre 100 persone, è stato promosso ai fini di realizzare una giornata di studio e di aggiornamento professionale di alto livello in materia di sicurezza sul lavoro, rivolto a RLS, RLSP, RSPP, ASPP e addetti delle Autorità portuali di tutta la comunità ligure.

La giornata, coordinata dal moderatore Renato Goretta, vice presidente Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, presidente CdA Gesta Srl, è stata articolata in due sessioni. Durante la sessione mattutina, inaugurata dai saluti di apertura di Davide Santini, segretario generale dell'Autorità portuale della Spezia, di Michele Giromini, amministratore delegato La Spezia Container Terminal e di Pier Gino Scardigli, presidente Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, sono stati previsti interventi sia di tipo istituzionale che di tipo tecnico-scientifico, con lo scopo di approfondire la complessa problematica della gestione del-

le interferenze in ambito portuale, con un focus specifico su alcuni aspetti dettati dal D. Lgs. 231/01. Sono intervenuti: Paolo Ferrandino, presidente Ente Bilaterale Nazionale Porti; Luigi Robba, rappresentante associazioni datoriali; Marco Moretti, rappresentante organizzazioni sindacali; Alberto Andreani, magistrato onorario, rappresentante delle Regioni e province autonome nella commissione per gli interpellati; Rosaria Carcassi, chimico - già responsabile Unità Porto, ASL 3 Genovese, SPreSAL e coordinatrice del Gruppo nazionale porti e navi; Massimo Lombardi, coordinatore tecnici della prevenzione c/o PSAL-ASL 5 spezzino. La sessione pomeridiana ha visto invece lo svolgimento di una tavola rotonda, che ha messo a confronto tre RSPP e tre RLS/RLSP (un responsabile del sistema di prevenzione e protezione e un rappresentante dei lavoratori per ciascun porto ligure) sia sui temi oggetto della sessione mattutina sia su temi più ampiamente riferibili alla problematica della sicurezza, nell'ottica di condividere casi e prassi operative attuate nei porti di Genova, La Spezia e Savona. Alla conclusione dell'evento, è stata organizzata una visita guidata al porto della Spezia, presso le strutture di La Spezia Container Terminal.

La giornata, oltre ad aver ottenuto un eccellente riscontro in termini di presenze e di interesse dei partecipanti, ha avuto il pregio di stimolare alcune importanti riflessioni e indicare alcuni orientamenti per le scelte future. In particolare, i rappresentanti delle parti sociali hanno posto l'accento sulla necessità di pervenire al più presto all'adeguamento del D. Lgs. 272/99, utilizzando il prezioso contributo tecnico-giuridico che era stato messo a punto da un gruppo di lavoro presso il ministero dei Trasporti e delle Infrastrutture diversi anni fa,

strumento da considerarsi tutt'oggi valido. L'adeguamento è peraltro previsto dall'art. 3 comma 3 del D. Lgs. 81/08 e s.m.i. Grazie al successo dell'iniziativa, l'Ente Bilaterale ha espresso la ferma volontà di riproporre eventi analoghi presso altre comunità portuali, sempre focalizzando gli argomenti sui temi di più stringente interesse e attualità in materia di sicurezza sul lavoro. ■



# Assologistica, l'Associazione nazionale che tutela e promuove gli interessi della logistica



**ASSOLOGISTICA** è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminal operator portuali, interportuali e aeroportuali.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare sia in Italia, sia all'estero l'efficacia e la qualità delle imprese aderenti, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. La peculiarità di Assologistica è infatti costituita dall'incontro tra i gestori delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzi che le utilizzano.

Il complesso momento che il settore della logistica sta attraversando, induce a esaminare con estrema attenzione tutti gli scenari possibili e a monitorare con continuità l'evolversi della situazione sia a livello nazionale, sia a livello internazionale.

In tale ottica si è ormai affermata l'esigenza improrogabile di formazioni associative compatte e omogenee, al fine di non vanificare gli sforzi compiuti dalle imprese del settore. Una forte rappresentanza di categoria evita, da un lato, l'insorgere di atteggiamenti contraddittori e, dall'altro, la possibilità di interventi concreti, positivi e costruttivi nei confronti delle Istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali e di tutto il mondo imprenditoriale.

Assologistica ha costituito un centro culturale, Assologistica Cultura e Formazione, il quale organizza corsi di formazione per personale dei settori della logistica e della Supply Chain, Workshop, convegni ed eventi a tema.

Per tutti questi motivi è importante, per chi opera nel mondo della logistica, valutare l'opportunità di aderire ad ASSOLOGISTICA.

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare:

**ASSOLOGISTICA:** Via Cornalia 19 - 20124 Milano

Tel. 02 669 1567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45

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

[milano@assologistica.it](mailto:milano@assologistica.it)

oppure [roma@assologistica.it](mailto:roma@assologistica.it)



## Assologistica

# Il PON infrastrutture 2014-2020

di **Alessandro Panaro\***

Il Programma Operativo Nazionale 2014-2020 è teso ad aumentare l'efficienza del sistema infrastrutturale delle regioni italiane "meno sviluppate", cioè Campania, Puglia, Basilicata, Calabria e Sicilia. Prevede in tutto, nella sua prima stesura di febbraio 2014, uno stanziamento di circa 2,5 miliardi di euro così distribuiti: 1,5 miliardi andranno all'asse prioritario I che prevede di favorire la creazione di uno spazio unico europeo dei trasporti multimodale con investimenti nella Ten-T; 200 milioni sono diretti a migliorare la mobilità regionale, per mezzo del collegamento dei nodi secondari e terziari all'infrastruttura della Ten-T, compresi i nodi multimodali; 698 milioni, diretti all'asse III, avranno come priorità di investimento sviluppare e migliorare sistemi di trasporto sostenibili dal punto di vista dell'ambiente (anche a bassa rumorosità) e a bassa emissione di carbonio, inclusi vie navigabili interne e trasporti marittimi, porti, collegamenti multimodali e infrastrutture aeroportuali, al fine di favorire la mobilità regionale e locale sostenibile (l'obiettivo specifico delle risorse sarà quello di aumentare la competitività del sistema portuale e interportuale); 88 milioni sono, invece, destinati all'assistenza tecnica del programma. Volendosi soffermare sull'asse III (sistemi di trasporto sostenibili) la priorità agli interventi è assegnata sulla base del loro contributo al sostenimento delle seguenti azioni: a) potenziare infrastrutture e attrezzature portuali e interportuali di interesse nazionale, ivi incluso il loro adeguamento ai migliori standard ambientali, energetici e operativi; potenziare le Autostrade del mare per il cargo Ro-Ro sulle rotte tirreniche e adriatiche per migliorare la competitività del settore dei trasporti marittimi (infrastrutture e tecnologie della rete centrale); b) ottimizzare la filiera procedurale, inclusa quella doganale, anche attraverso il consolidamento delle piattaforme telematiche in via di sviluppo (Uirnet, sportello unico doganale, ecc.), in un'ottica di single window. Prende dunque sempre più corpo una strategia diretta a vo-



ler incoraggiare il consolidamento di infrastrutture e sistemi che siano sostenibili in tutti i sensi, finanziario, ambientale e energetico. Tale priorità di investimento è stata individuata anche in sinergia con le priorità stabilite dal CEF per quanto riguarda la rete dei porti e dei terminali ferroviario-stradali (Tfs). Relativamente allo sviluppo dei sistemi portuali assume particolare rilevanza, a fianco al potenziamento/adequamento del livello di intermodalità, all'adequamento dei fondali, nonché allo sviluppo dei servizi lato terra, la modernizzazione delle procedure doganali che contribuisce evidentemente a innalzare il livello di competitività. L'incremento della capacità portuale e interportuale si pone l'obiettivo di decongestionare e aumentare i traffici dei nodi infrastrutturali meridionali (Core e Comprehensive) stimolando la realizzazione di investimenti aventi quali risultati attesi: la riduzione di tempi di attesa per l'attracco di navi con particolare riferimento ai grandi nodi della portualità italiana nel Mediterraneo (Gioia Tauro, Taranto); il miglioramento della funzionalità portuale con particolare riferimento al traffico Ro-Ro, volto anche a rendere indirettamente competitivo il trasporto intermodale; la riduzione dei tempi di attesa per la lavorazione e lo sdoganamento delle merci una volta sbarcate. Interessante osservare che perseguendo l'obiettivo specifico sopra delineato si ritiene ragionevole attendersi, secondo il PON, un incremento del traffico portuale del 10% misurato in Teu e una consistente riduzione dei tempi di sdoganamento.

Appare quindi evidente come lo sviluppo e la maggiore efficienza delle nostre infrastrutture sia collegato in modo indissolubile a un paese che deve perseguire strategie rivolte a creare un sistema di trasporti e di logistica marittima sostenibile. E su questa strada che occorre insistere ma senza ripetere errori che hanno spesso causato ritardi nell'attuazione e compromesso la crescita di un comparto che merita la massima attenzione da parte di un paese che vuole essere competitivo e lo deve essere più che mai ora. I fondi comunitari devono essere il propulsore di un motore già ben avviato e sta a tutti gli attori contribuire a questo. La sfida è aperta. ■

*\* Head of Maritime and Mediterranean Economy - SRM, member of scientific committee SOS-Log*

# La "solitudine" del logistico



Il complicato mestiere di far convivere le esigenze della produzione con quelle del cliente finale

a cura di **Paolo Giordano**

**"D**entro un'azienda spesso accade quanto si verifica in una partita di pallavolo: il ricevitore, ossia colui che 'raccolge' la battuta dell'avversario, deve servire la palla all'alzatore che a sua volta la 'sistema' al meglio per lo schiacciatore, il giocatore di punta, posizionato sotto la rete, che deve segnare. Spesso, quando in questo meccanismo qualcosa non funziona, lo schiacciatore se la prende con l'alzatore che a sua volta chiama in causa il ricevitore, che resta, come si suole dire, con il 'cerino in mano'. Non ha nessuno con cui prendersela, al massimo può inveire contro il giocatore avversario che gli ha mandato una palla troppo forte. Non ha difese. Il logistico all'interno dell'impresa, 'stretto' tra il settore

produzione e il cliente finale, segue spesso la stessa sorte. Quando ciò avviene, si verifica generalmente per un semplice motivo: sia nel campo di pallavolo sia nell'azienda non si è giocato da 'squadra', ma ognuno ha badato per lo più solo a sé stesso, alla sua sola sfera di competenza", ha sottolineato Antonio Copercini, Chief Group Supply Chain Officer della Barilla, parlando a Parma al "Food Boost, liberare l'eccellenza con la supply chain" dedicato al settore dell'alimentare e organizzato da Gea consulenti di direzione, dalla rivista Food e da Asset knowledge resources management.

Uscendo dal paragone pallavolistico, Copercini ha puntualizzato che "nel successo di un'azienda complessa come la Barilla, che pone sul mercato

una grande quantità di diversi prodotti alimentari, per il 50% realizzati all'estero, e che esporta in cento paesi, il punto di forza è stata, ed è, l'organizzazione costruita attraverso processi integrati. Se si ragiona per segmenti, per mercati geografici, per singoli prodotti, per funzioni interne, si perde la visione d'insieme e non ci si accorge di disfunzioni, anche gravi, che invece emergono quando si procede in maniera integrata. Non per nulla, all'estero, in altri paesi, i migliori successi e la maggiore efficienza si raggiunge quando un'azienda produttrice si integra fortemente sia con i fornitori sia con i clienti". In questo senso, un esempio molto calzante è stato citato da Danilo Vaccaro, Supply Chain Director del >



l'acqua minerale San Benedetto: "In passato, in Germania, ho lavorato con un'azienda di prodotti per il giardinaggio. Mi ricordo che grazie a una forte integrazione con il distributore, che era Obi, un gigante del settore, e con l'operatore logistico, che era la DB Schenker, ottenemmo risultati eccellenti, nonostante servissimo 350 punti vendita con consegne entro le 24 ore. Obi ci metteva a disposizione dati in tempo reale sulle vendite, sulle necessità dei magazzini, sulle esigenze dei vari stock. La collaborazione e l'integrazione tra i vari aspetti, produzione, logistica, vendita sono fondamentali". Lo sono in generale, ma ancor più in un settore particolare e complesso come quello dell'agroalimentare. Intanto è un settore che in Italia ha una grande valenza: come ha sottolineato a Parma Andrea Sianesi, fattura 133 miliardi di euro, posizionandosi come secondo settore manifatturiero del paese, genera 207 miliardi di consumi alimentari ed esporta per 27 miliardi. "L'esportazione del settore sta crescendo a velocità elevatissima: dieci anni fa esportavano due nostre aziende su dieci, oggi una su due". Proprio sull'export abbiamo però un forte potenziale di crescita, infatti la Germania

esporta il 32% della sua produzione, la Francia il 26%, la Spagna il 22% e noi ci fermiamo al 20%. Possiamo e dobbiamo crescere, facendo leva in primo luogo sull'alta, indiscutibile qualità dei nostri prodotti. Questa leva è sufficiente? Secondo Sianesi, no: "Siamo di fronte a un mercato internazionale che chiede sempre più servizi efficienti e prodotti 'su misura', chiamando in causa la logistica, che è il comparto che deve fare la differenza a sostegno delle nostre potenzialità di esportare". Torna in primo piano la necessità di costruire una gestione sempre più integrata tra sviluppo dei prodotti e gestione della supply chain. Lo confermano anche i risultati di un'indagine svolta congiuntamente da Gea e Asset presentati al convegno di Parma da Luca Crippa e Cecilia Castelli. Sul campione delle aziende del settore intervistate, meno del 40% è pienamente soddisfatto dei processi di vendita e della pianificazione operativa e oltre la metà sta mettendo mano, sta ripensando le procedure e i processi finora utilizzati. "Le aziende del settore stanno constatando che è sempre più arduo 'anticipare' quanto avviene sul mercato - solo un quarto degli intervistati ritiene di avere una buona

accuratezza sulle previsioni di vendita - e che hanno imparato a 'rincorrere' la domanda - infatti oltre l'80% giudica eccellente la propria flessibilità di risposta al cliente -, ma tale flessibilità ha un costo pagato in termini di efficienza", ha sottolineato Crippa. Nelle imprese agroalimentari si sta lavorando per rafforzare e rendere più incisivo il ruolo interno della logistica, si stanno aumentando i livelli d'integrazione e di collaborazione tra le varie funzioni, si stanno costruendo profili aziendali adeguati ai nuovi compiti.

Ivano Poli, direttore logistica e supply chain dei Grandi Salumifici Italiani, parlando della propria esperienza aziendale, ha delineato un quadro delle complessità che un'impresa che opera sul mercato alimentare deve affrontare sul piano della logistica. Difficoltà poi strettamente legate al successo e alla crescita dell'azienda: "In 14 anni la nostra produzione complessiva, anche grazie ad acquisizioni, è triplicata, siamo passati da 40 mila tonnellate a oltre 120 mila. Lavoriamo su 13 stabilimenti, gestiamo tremila ordini al giorno, con consegne in linea di massima un giorno per l'altro, ma anche nelle 24 ore, il 40% dei nostri prodotti passa per piattaforme di transito. A tutto ciò possiamo aggiungere, parlando di complessità, che abbiamo prodotti con forte stagionalità, ad esempio il cotechino si consuma in inverno, specialmente durante le feste natalizie, e i wurstel maggiormente in estate, che lo stesso prodotto va in vari paesi, che per fare un salame occorrono tre mesi e quindi bisogna programmare le produzioni, programmazione che s'incrocia sempre con le promozioni, che poniamo sul mercato sempre nuovi prodotti. Infine, che operiamo anche sul fresco". Far funzionare

una simile complessità, dal punto di angolazione della logistica e della gestione della domanda, è “cosa assolutamente complicata”. “All’inizio - ha raccontato Poli - non abbiamo fatto altro che ‘rattoppare buchi’. Tutti i settori dell’azienda facevano previsioni, regolarmente sbagliate, il settore vendita parlava direttamente con la produzione, con il risultato di lavorare sempre in emergenza. A quel punto, abbiamo azzerato tutto, ovviamente con difficoltà, perché abbiamo dovuto cambiare il modo di lavorare dell’azienda. Abbiamo creato un’unità ‘domanda’ che ha suddiviso le responsabilità, che ha iniziato a fare previsioni mensili sui prodotti, con correzioni settimanali, abbiamo iniziato a costruire un per-

corso per far diventare la logistica anello ‘centrale’ di congiunzione tra la produzione e la vendita. Ora la logistica è gestita da tecnici del settore che parlano con i clienti e se dall’altra parte trovano altri logistici le cose migliorano e di molto”.

Vaccaro, parlando della logistica della San Benedetto, ha sottolineato un altro aspetto: “Per ridurre sprechi, abbassare costi e trovare margini per tutti, è indispensabile portare avanti la ‘logistica collaborativa’, con in primo piano la capacità di fare progetti di miglioramento della filiera a tre: produttore, distributore, retailer. Questo è fondamentale per migliorare. All’estero una simile prassi rientra nella norma, esiste spesso anche un arbitro, un gestore che

risolve eventuali controversie e che garantisce adeguati margini a tutte e tre le componenti. In Italia, forse per una questione di dimensioni, spesso troppe piccole, questo non avviene, ma è una strada che dobbiamo percorrere”.

Di seguito, pubblichiamo quattro interviste con Paolo Cipriani, commercial manager di LPR-La Palette Rouge, Melissa Alberti, amministratore delegato di Pall-Ex Italia, Emanuele Puglia, Consumer&Retail Business Manager di Ceva Italia e Gianluca Cornelli, Operations Manager di Logistica Uno Europe. Interviste con le quali intendiamo allargare lo scenario delle problematiche, delle soluzioni e delle esperienze nel settore della distribuzione alla Gdo e ai retailer.

## PAOLO CIPRIANI, LA PALETTE ROUGE

# Quando “piccolo” non è “bello”...

*La struttura italiana della Gdo, molto più frammentata rispetto ad altri paesi europei, rappresenta anch'essa un ostacolo all'efficienza della logistica distributiva.*



PAOLO CIPRIANI

“ Il tentativo di migliorare in Italia le filiere di consegna alla grande distribuzione organizzata sta prendendo piede e qualche passo avanti è stato anche fatto, ma vi sono tante problematiche ancora aperte di difficile soluzione, molte connaturate in generale al ‘sistema Italia’, che non hanno riscontri in altri paesi europei”, ci dice subito Paolo Cipriani, Commercial Manager di LPR-La Palette Rouge, la società specializzata in Italia e in Europa nel pallet pooling. Prendiamo la palla al

balzo e nell’intervista partiamo da questa affermazione di Cipriani.

### MI PARLI DI QUESTE PROBLEMATICHE...

■ La prima, e non le metto in ordine d’importanza, riguarda le dimensioni e la struttura italiana della Gdo. Faccio un paragone con altri paesi europei: in generale, si può dire che all’estero le prime cinque catene coprono almeno il 75% del mercato, in Italia non arrivano al 50%. Questa frammentazione è anche complicata dal fatto che esistono realtà forti a livello territoriale, ma - >

*LPR è totalmente coinvolta nella "sostenibilità": opera con certificazione Pefc, garantendo pallet provenienti da foreste gestite in maniera sostenibile, ed è impegnata a promuovere tante iniziative per la salvaguardia dell'ambiente*



gari in una provincia, ma che registrano a livelli nazionali volumi insignificanti. Ciò sottolinea che nella distribuzione occorre trovare forme collaborative che vanno dal livello internazionale a quello nazionale, fino a giungere a quello prettamente locale. Per darle un'idea precisa della diversità italiana della Gdo rispetto, ad esempio, a quella tedesca, diversità che si va ad aggiungere a quelle di carattere geografico, anch'esse significative, posso dirle che copriamo tutta la Germania con quattro depositi, mentre in Italia ne abbiamo dodici. Un'altra particolarità italiana è rappresentata dalla struttura dell'autotrasporto, anche questo, come sappiamo, molto parcellizzato. Infine, possiamo parlare di come funzionano le cose in ambito pallet. In Italia è ancora molto utilizzato il sistema dell'interscambio, anche lui probabilmente, in linea di massima, favorito dalle dimensioni ridotte di tutti gli operatori in campo. Pongo un quesito, così ci capiamo meglio: un autotrasportatore come fa a ottimizzare i suoi viaggi, mirando ad avere carichi completi, se scarica pallet con la merce sopra e invece dei vuoti che dovrebbe portare indietro gli viene dato un buo-

no? Il buono non si trasporta sul camion. A ciò aggiungiamo le difficoltà, le perdite di tempo che generalmente si registrano per lo scarico e il carico delle merci sia presso i Ce.Di. sia presso le destinazioni dei clienti finali come i singoli punti vendita. Per raggiungere soluzioni efficienti lungo tutta la filiera c'è molto da lavorare, trovando sinergie tra produttori, trasportatori e chi riceve la merce.

**LA PALETTE ROUGE È UN OPERATORE A LIVELLO EUROPEO DEL PALLET POOLING. LAVORA QUINDI IN UN SETTORE CHE PUÒ MIGLIORARE NOTEVOLMENTE QUEGLI ASPETTI NEGATIVI CHE LEI RICORDAVA RIGUARDO ALL'INTERSCAMBIO DEI PALLET. OLTRE TUTTO MI PARE CHE VOI STATE AUMENTANDO IN MANIERA SIGNIFICATIVA LA VOSTRA ATTIVITÀ. NON È COSÌ?**

■ In primo luogo, per chiarezza, sottolineo che in Germania, ad esempio, il sistema dell'interscambio è diffuso e funziona con una gestione eccellente. Gli aspetti negativi che si rivelano in Italia non sono perciò intrinseci a tal metodologia, ma sono legati in particolare a come viene gestita e, in generale, agli elementi di difficoltà che prima citavo riguardo alla distribuzione

delle merci nel nostro paese e alla struttura nazionale della grande distribuzione organizzata e del 'sistema' logistico.

Per quanto riguarda la nostra attività, abbiamo chiuso il 2014 sulla rete europea, che conta su 94 depositi dislocati in dodici paesi, con una crescita del fatturato sull'anno precedente del 15%, che ci ha permesso di raggiungere i 150 milioni di euro contro i 133 dell'anno precedente. In aumento anche i volumi: sono stati infatti movimentati l'anno passato 62 milioni di pallet con un incremento di 9 milioni sul 2013. Una crescita che ci proponiamo di ripetere a fine 2015. Per l'anno in corso, infatti, ci siamo posti l'obiettivo di tendere e superare quota 70 milioni di pallet movimentati, anche grazie a due contratti quadro che abbiamo firmato con aziende del livello di Kellogg's e Nestlé che coinvolgono tutto il territorio europeo che copriamo. Anche in Italia stiamo crescendo rapidamente: il risultato del 2014 sul 2013 è stato di un incremento dell'attività del 45%, con 1,7 milioni di pallet movimentati. Vogliamo raggiungere la stessa percentuale di crescita nel 2015.

**SI TRATTA DI CIFRE MOLTO SIGNIFICATIVE: STIAMO PARLANDO DI INCREMENTI CHE SI AVVICINANO AL 50%. A COSA PRINCIPALMENTE ASCRIVE TALE FENOMENO?**

■ Cinque anni fa, noi abbiamo fatto l'esordio in Italia, aprendo una filiale diretta. Da allora, quindi, si è aperta una concorrenza sul mercato nazionale del pallet pooling con l'altra società che vi opera, ossia la Chep. Questo è stato un fatto che ritengo importante perché si è creata una situazione che permette di comparare i livelli qualitativi e i costi dei servizi. La concorrenza fa bene. Aggiungo che si è comunque creata in generale una maggiore attenzione al pooling che ci ha permesso



appunto di crescere e che penso farà ulteriormente aumentare il ricorso da parte delle imprese a questa formula in sostituzione dell'interscambio, anche perché le lacune dell'interscambio nel nostro paese restano tutte in piedi.

Sul mercato italiano abbiamo però dovuto registrare un handicap: non abbiamo avuto la possibilità di entrare in tutti i circuiti della grande distribuzione organizzata, in alcune catene infatti ancora non sono accettati i "pallet rossi", caratteristici della nostra società. Un limite importante che ha messo alcuni clienti nella condizione di non poter utilizzare

i nostri pallet a livello globale, per tutti i loro servizi, creando come è facile comprendere difficoltà operative. Auspicio che questa situazione sia presto superata, anche nell'interesse di tutti i retailer e della grande distribuzione organizzata: infatti, come prima sottolineavo, la concorrenza è utile e permette a tutti di mettere a confronto i servizi offerti e mette a disposizione la fondamentale possibilità di scegliere. Spero che gli importanti contratti che abbiamo firmato con grandi produttori, e che ho prima ricordato, possano dare un forte segnale ed esercitare una forte attrattiva per l'aumento del ricorso al pooling. Spero che abbiano un effetto volano, che siano una chiave di volta per aprire definitivamente tutto il mercato alla concorrenza.

MELISSA ALBERTI, PALL-EX ITALIA

## Il "fenomeno" tutto italiano dei pallet Epal

*Gli aspetti negativi, connessi al sistema dell'interscambio, gestito in Italia spesso in maniera "anomala", che pesano sulle consegne e sull'autotrasporto.*



MELISSA ALBERTI

**F**rammentazione del mercato e delle aziende e problematiche collegate all'interscambio dei pallet: tre realtà che nella precedente intervista sono state sottolineate da Paolo Cipriani tra le maggiori criticità nella distribuzione al settore Gdo&Retail. Sulla stessa linea è anche Melissa Alberti, amministratore delegato della Pall-Ex Italia, azienda presente nel nostro paese dal 2007 e che da allora ha l'uso esclusivo sul territorio italiano del marchio Pall-Ex, nato in Gran Bretagna circa vent'anni fa. La

società, diventata realmente operativa all'inizio del 2009, ha molto a che fare con la grande distribuzione organizzata, in quanto gestisce un'estesa rete di aziende associate e specializzate in logistica e trasporto, che movimentano esclusivamente merci su pallet, una dimensione ritagliata perfettamente sulle esigenze del mercato retail e Gdo. "Quando parliamo di grande distribuzione organizzata, dobbiamo tenere presente sempre un dato: il trasportatore, e mi riferisco in particolare ai nostri associati, che chiamiamo conces-



sionari, vive la perenne situazione di essere 'stretto' tra chi gli affida la merce e il cliente al quale la deve consegnare. Nel caso della Gdo questa situazione è spesso particolarmente pesante, perché ha regole e sistemi di ricezione con orari stringenti, poco adatti alla realtà che deve vivere quotidianamente chi trasporta, detta lunghi tempi di attesa. Questo è un traffico che incide nella nostra attività per il 30% con situazioni a volte paradossali, perché può capitare che il Ce.Di. funzioni, mentre raggiungere poi capillarmente tutti i punti vendita, ossia i clienti finali, diventi un'impresa ardua. A volte accade che un trasportatore deve nello stesso giorno recarsi tre volte, a orari diversi, nello stesso posto. Spesso molti di questi problemi si risolvono grazie a conoscenze, a rapporti di fiducia costruiti nel tempo tra il trasportatore e chi lavora nel Ce.Di. Ciò fa capire bene in che situazioni di razionalità si operi. Noi lavoriamo anche con una tariffa Servizio Espresso, che prevede tempi di consegna rapidi e concordati: spesso le attese presso i retailer o la Gdo fanno cadere questa opzione", sottolinea la signora Alberti.

**ADESSO STANNO AUMENTANDO I SERVIZI DI PRENOTAZIONE PRESSO I CE.DI. NON HANNO MIGLIORATO LA SITUAZIONE?**

■ Certamente hanno agevolato il trasporto e la consegna, ma sono ancora ben poco presenti. Occorrerebbero

ben altre e più estese forme di collaborazione.

**FACCIAMO UN PASSO INDIETRO. PARLIAMO DELLA VOSTRA ATTIVITÀ CHE È CRESCIUTA IN MANIERA MOLTO FORTE. IN QUESTI PRIMI MESI DEL 2015 QUESTA CRESCITA STA CONTINUANDO?**

■ Abbiamo chiuso il 2014 con grandi soddisfazioni per quanto riguarda sia l'attività sia il potenziamento della nostra rete di concessionari. Oggi movimentiamo una media di tremila bancali a notte. Quando siamo partiti ne movimentavamo poco più di un centinaio. Per l'esattezza ne movimentammo la prima notte 130. Così in questi cinque anni siamo passati da 43 concessionari a cento. Anche nel 2015 stiamo registrando un aumento dell'attività del 20%.

**UNA CURIOSITÀ. AVETE INIZIATO A OPERARE E VI SIETE SVILUPPATI IN PIENA CRISI. QUESTA SITUAZIONE DI PRECARIETÀ VI HA IN QUALCHE MODO AIUTATO?**

■ È innegabile che siamo partiti in un periodo di forte stretta economica e oltretutto entrando in un mercato dove già operavano due forti competitor. Comunque, abbiamo ottenuto ottimi risultati, dopo un periodo di rodaggio. Se la crisi ci ha aiutato? In un certo senso sì, perché ha avuto come conseguenza una riduzione dei volumi per spedizione e contemporaneamente un aumen-

to delle frequenze dei trasporti anche per la riduzione degli stock. La nostra crescita penso, però, sia stata favorita da alcune nostre scelte operative di successo: la prima in quello che abbiamo chiamato "progetto pentagono", ossia di operare attraverso cinque centri di smistamento, dislocati a Piacenza, Verona, Firenze, Ancona, Caserta, che ci hanno permesso di ridurre le distanze dei trasporti e ci hanno aiutato a offrire un servizio più capillare a costi minori; la seconda, effettuata l'anno scorso, di diversificare il nostro principale hub, quello storico, di Fiorenzuola D'Arda, Piacenza, in due sedi, a Cerro al Lambro, alle porte di Milano, e all'interporto di Bologna. Così abbiamo aumentato la nostra efficienza. Un obiettivo che abbiamo sostenuto con investimenti importanti sul piano dell'evoluzione delle tecnologie gestionali e della formazione del personale. Inoltre, abbiamo ben lavorato a livello delle tariffe: oggi ne offriamo una "all inclusive" che garantisce ai clienti la massima trasparenza ed evita loro ogni sgradevole sorpresa al momento della fatturazione. Infine, un'altra componente credo sia stata importante, quella che l'azienda è nelle mani di un unico proprietario. Fatto che favorisce l'efficienza e la velocità nelle decisioni.

**LEI MI SEGNALAVA IN PRECEDENZA COME UN PROBLEMA QUELLO DELLA GESTIONE**

## DEI PALLET EPAL IN REGIME DI INTERSCAMBIO. È DI COSÌ ELEVATA COMPLESSITÀ?

■ In primo luogo le dico che è un problema tutto italiano e che ha motivazioni che ben poco hanno a che fare con la pura attività di movimentazione della merce. Le radici del problema stanno tutte nel forte giro di interessi che “aleggiano” intorno ai pallet. Non dimentichiamoci che un pallet costa otto o nove euro e quando parliamo di milioni di pallet in circolazione si capisce quale sia il risultato economico complessivo e quali interessi possa muovere questo strumento. Aggiungo, proprio per sottolineare l’“italianità” del problema, che quando abbiamo iniziato a lavorare, siamo partiti utilizzando il sistema informatico usato in Gran Bretagna. Nel sistema la voce riguardante i pallet non c’era, per gli inglesi non aveva particola-



re rilevanza. Abbiamo dovuto integrarla nel sistema e oggi abbiamo una persona che per il 50% del suo tempo si dedica alla gestione di tale voce. Tenga conto che noi, centralmente, teniamo solo la contabilità dei pallet e non entriamo nel

merito delle riconsegne e dei contenziosi, che invece sono di competenza dei singoli nostri concessionari. È uno degli aspetti che maggiormente complica la distribuzione della merce nel nostro paese.

EMANUELE PUGLIA, CEVA LOGISTICS ITALIA

## Un settore in cui crediamo

*L'azienda sta puntando ad aumentare la propria presenza nel settore Consumer&Retail anche estendendo la “logistica collaborativa”.*



EMANUELE PUGLIA

**C**eva Logistics è una delle aziende leader nel mondo nel settore della logistica. Opera a livello globale con oltre 42 mila dipendenti che lavorano in 17 “aree geografiche regionali” che coprono virtualmente tutto il mondo. Agisce in molti settori con particolari specializzazioni in automotive, energia, farmaceutico, Consumer&Retail, industria. Ha una filiale anche nel nostro paese. Abbiamo intervistato Emanuele Puglia, che da settembre dell’anno scorso ricopre il ruolo di Consumer&Retail Bu-

siness Development Manager in Ceva Logistics Italia.

### CEVA È IMPEGNATA NEL CONSUMER&RETAIL. COME STA ANDANDO LA VOSTRA ATTIVITÀ IN QUESTO SETTORE?

■ Nel 2014, abbiamo ottenuto importanti risultati, frutto di un impegno continuo unito a una chiara strategia e grazie al fatto che non abbiamo mai smesso di puntare in modo deciso e concreto a questo importante settore per l’economia del paese. Dico questo perché, nonostante la crisi economica >



che ha colpito e sta tuttora gravando sulla situazione economico-finanziaria italiana, il settore Consumer&Retail ha ottenuto un calo medio percentuale nelle vendite dell'1,7% tra il 2012 e il 2014. Si tratta di un risultato positivo se confrontato con gli andamenti economici di altri comparti. Ceva ha sempre creduto nelle potenzialità di questo settore: è leader da anni nel publishing, technology e beni di largo consumo e in forte rilancio nei settori retail e fashion. Il lavoro fatto negli ultimi mesi ha generato risultati estremamente positivi in termini sia di nuovi contratti sia di rinnovi di contratti già in essere, chiaro segnale della fiducia della committenza. A titolo di esempio, abbiamo recentemente siglato un accordo di partnership con un importante retailer nazionale per la realizzazione e la gestione di un nuovo Ce.Di. nel sud Italia. Questa è una tra le tante conferme del fatto che Ceva ha intenzione di continuare a espandere la propria presenza in questo settore.

**NEGLI ULTIMI MESI L'AZIENDA HA DIMOSTRATO DI VOLER PUNTARE SU QUESTO**

**SETTORE ANCHE ATTRAVERSO L'ARRIVO DI NUOVI MANAGER COME LEI. IN TERMINI CONCRETI, QUALI SONO STATI I PIANI E LE AZIONI CHE AVETE PORTATO AVANTI NELL'ULTIMO ANNO?**

■ Ceva è un'azienda di servizi non asset-based: questo significa che la vera forza della nostra organizzazione risiede nelle competenze e nell'esperienza dei professionisti che vi lavorano. Abbiamo lavorato affinché la nostra squadra dedicata al C&R avesse le giuste competenze e motivazioni. Mi riferisco in particolare al Solution Design e alle Operations, al fine di poter offrire al mercato un gruppo di professionisti capaci di servire con competenza tutti i segmenti. Il secondo passo è stato quello di individuare i nostri punti di forza a livello operativo, su cui far leva per consolidare e ampliare la nostra offerta di servizi per il settore Consumer&Retail: per fare questo abbiamo analizzato a fondo il mercato e le sue esigenze e creato un gruppo di lavoro dedicato, dal quale è emersa anche una strategia commerciale per il canale eCommerce. Il terzo

passo è stato quello di adottare il nostro approccio alla "logistica collaborativa", ovvero una modalità di gestione della supply chain dei nostri clienti che si basa sulla collaborazione orizzontale attraverso l'apertura di nuovi magazzini monosettoriali multi-clienti, in modo da poter sfruttare le sinergie che nascono dall'integrazione di flussi di diversi clienti e le economie di scala ottenibili dalla gestione di grandi volumi. Infine, visto che il punto cardine di Ceva risiede nelle competenze e

nell'esperienza delle persone che vi lavorano, diventa fondamentale il lavoro che stiamo svolgendo in termini di formazione, inserimento di nuovi talenti e creazione di opportunità di crescita per i giovani, in un ambiente sempre più dinamico e professionale: la nostra divisione cresce non solo in termini di risorse, ma anche in qualità e professionalità.

**MI HA APPENA PARLATO DI ECOMMERCE COME UN MERCATO IN FORTE ESPANSIONE. CEVA COME INTENDE FRONTEGGIARE QUESTA CRESCENTE DOMANDA?**

■ Sono molti i progetti strategici sui quali abbiamo iniziato a lavorare con un team interno dedicato già all'inizio del 2014, tra questi, come le ho accennato in precedenza, vi è l'eCommerce, un canale estremamente dinamico e in continua crescita. Nel 2014, il valore di questo settore ha raggiunto quota 13 miliardi di euro, con una crescita rispetto al 2013 del 17%. Nel servire al meglio i clienti che sempre più spesso acquistano prodotti online, diventano fondamentali i servizi logistici. Si pensi, ad esempio, alla quali-

tà e alla velocità della consegna, ai sistemi di pagamento simultanei alla consegna, ai servizi di customer service per la tracciabilità e la richiesta di informazioni relative alla consegna che il cliente sta aspettando. Ecco quindi che Ceva ha progettato una soluzione su misura per servire in modo efficiente questo canale, soluzione frutto del progetto iniziato lo scorso anno. Come farlo? Con un servizio dedicato che prevede: supporto informatico, gestione del magazzino e del trasporto, massima attenzione alla sicurezza della merce, gestione dell'intero processo di reso e fornitura di servizi a valore aggiunto, come assistenza al cliente via chat, confezioni regalo, ecc. Siamo in grado di gestire questi aspetti fondamentali della supply chain in modo ottimale, sviluppandoli o semplificandoli in base alle esigenze e alla complessità del processo del cliente che ci affida la gestione della logistica legata all'eCommerce.

Progettare una soluzione su misura per questo canale non vuol dire solamente innovare i propri servizi e i processi interni fermandosi una volta raggiunte e soddisfatte le richieste del cliente, per Ceva è soprattutto fondamentale anticipare i trend futuri che potrebbero cambiare le esigenze dell'utente finale, ed è per questo motivo che abbiamo iniziato con l'Università SDA-Bocconi di Milano un progetto di ricerca per identificare come impatta la multicanalità sulla gestione della supply chain del canale eCommerce.

**A BENEFICIARE DEI NUOVI SERVIZI DEDICATI A TALE CANALE, SARANNO SICURAMENTE, ALL'INTERNO DEL C&R, IL SETTORE**



**DELLA MODA E IL SETTORE DELLA TECNOLOGIA. CEVA HA LE COMPETENZE NECESSARIE PER SERVIRE QUESTI DUE SETTORI?**

■ Sicuramente sì. Moda e tecnologia fanno parte di quei settori in cui la nostra azienda è in grado di fornire un servizio specializzato, ma non dimentichiamoci ad esempio del mondo retail che si sta affacciando a questo canale e vanta già importanti business case a livello mondiale, come dimostra Tesco Homeplus in Corea. Per quanto riguarda il settore della tecnologia, Ceva Italia è da diversi anni riconosciuta come leader di mercato, sia in termini di fatturato che di livelli di servizio offerti. Per rinnovare il nostro impegno in questo settore, abbiamo inaugurato nel giugno 2014 la TechCity a Pognano, Bergamo, unico magazzino in Italia multi-cliente dedicato alla gestione e alla distribuzione di prodotti elettronici con una superficie di 90 mila metri quadrati. Senza dimenticarci che Ceva è tra i pochi provider a fornire un servizio di Technical Courier attraverso la divisione Spedimacc, fattore differen-

ziente sia nei canali B2B che B2C.

Anche per quanto riguarda il settore della moda, Ceva è un provider logistico di riferimento: ogni anno movimentata circa 50 milioni di capi di abbigliamento, scarpe e accessori nei sei magazzini dedicati. Crediamo molto nel settore moda e nei suoi sviluppi futuri. Le aziende si trovano a dover affrontare sfide connesse ai processi di internazionalizzazione e di multicanalità. In questa fase entriamo in gioco noi, investendo in modo consistente nei sistemi informatici per garantire maggiore efficienza nella gestione dei resi e nell'attività di controllo qualità su scala mondiale. Fondamentali in questo settore sono i servizi a valore aggiunto come il ricondizionamento dei capi, le etichettature, le riparazioni e la stireria. Il nostro obiettivo primario consiste nel soddisfare le peculiarità del settore, progettando soluzioni personalizzate e integrate, adottando un approccio basato sull'“eccellenza operativa”, cercando di massimizzare l'efficienza, riducendo i costi.

>

# All'alimentare serve una logistica di qualità

*I prodotti del Made in Italy devono crescere ed espandersi nel mondo. Alla logistica tocca il compito di sostenere tale crescita.*



GIANLUCA CORNELLI

**L**ogistica Uno Europe è un'azienda presente su tutto il territorio nazionale, con anche una forte presenza nel sud del paese. Ha otto magazzini ubicati in Lombardia, Veneto, Campania e Sicilia. Uno dei suoi obiettivi è lo sviluppo dell'intermodalità, anche nell'ottica della green logistics. Sulle strategie dell'azienda, abbiamo intervistato l'Operations Manager Gianluca Cornelli, tenendo in primo piano le tematiche dell'alimentare.

## QUALI TREND STA EVIDENZIANDO IL SEGMENTO DELLA FOOD LOGISTICS IN LOGISTICA UNO?

■ Questo è l'anno di Expo e tutti sappiamo che l'alimentazione è il suo tema principale, ci aspettiamo quindi che le aziende del settore food&beverage possano trarre beneficio da que-

sta lente mediatica che sarà sul nostro paese nei prossimi mesi, soprattutto per quei prodotti made in Italy che tanto ci invidiano (e ci copiano) in tutto il mondo. Ovviamente un prodotto di qualità deve essere sostenuto anche da un servizio logistico che non sia da meno, ne consegue che ci aspettiamo anche nel settore della food logistics una pari crescita, le aspettative di crescita insomma ci sono.

## QUALI DEI VOSTRI SERVIZI RELATIVI AL FOOD È PIÙ RICHIESTO DAI CLIENTI?

■ Gli indicatori ci mostrano come nel 2014 sia aumentata da parte dei clienti l'attuazione di "buone pratiche" nei confronti dei fornitori, così come verso ambiente e comunità (etica). Parallelamente, la svolta ecologica, che persegue anche l'innovazione green in ambito tecnologico, oltre a un'ottica di riduzione, marca un vero proprio passaggio della sostenibilità a strategia di impresa e valore distintivo, che fidelizza il consumatore e guida lo sviluppo oltre il discorso sul prezzo. Tutto questo quindi ha guidato le scelte strategiche di Logistica Uno. L'azienda ha rafforzato la sua impronta ecologica e, quindi, indirettamente anche quella dei propri clienti, acquisendo il 100% della società Top Rail sviluppando così ulteriori tratte multimodali. Inoltre negli ultimi mesi ha aggiunto alla propria certificazione di qualità anche la

certificazione IFS Logistics sempre più richiesta dalle aziende agroalimentari per snellire, in termini di tempi e costi, i processi di controllo all'interno della propria filiera.

## TRA LE VOSTRE PIATTAFORME QUAL È MAGGIORMENTE ORIENTATA A SERVIRE LA LOGISTICA ALIMENTARE?

■ Tutte le nostre piattaforme dislocate sul territorio nazionale sono nate per la logistica alimentare: dall'analisi dei requisiti del prodotto stoccato in fase di progettazione del magazzino fino alla certificazione da enti terzi dei servizi erogati, quindi tutti siti di eccellenza e non siamo solo noi a dirlo. Ad esempio, il nostro polo logistico di Maddaloni, Caserta, è stato premiato l'anno scorso con il premio Il Logistico dell'Anno per la "gestione logistica sostenibile dello zucchero", dove l'economicità per la gestione voluta dal cliente si sposa anche con la sostenibilità del trasporto di tale prodotto. Il cliente quindi da noi trova tutto il know how per verticalizzare in outsourcing la propria supply chain. Ci piace dire che da noi il cliente non trova un fornitore, ma un partner per il proprio business.

## PER L'ECOMMERCE AVETE CREATO E-ONE. IN COSA CONSISTE ESATTAMENTE E COME FUNZIONA? È APPLICABILE AL SETTORE DEL FOOD?

■ Attualmente a disposizione degli im-

*L'EXPO è per i prodotti agroalimentari italiani una grande vetrina, che potrà contribuire, anche grazie a una migliorata logistica nazionale, all'aumento del nostro export nel settore*



prenditori non vi sono soluzioni integrate verticalmente in outsourcing che rispondano alle esigenze del consumatore dal lato shopper experience e, nel contempo, soddisfino i bisogni del merchant che deve affrontare la gestione della vendita dal carrello

web fino alla consegna materiale. Per questo che la nostra società e Studium Group, dinamica agenzia di servizi di marketing e comunicazione anche in area digital, dopo un'attenta analisi strategica condivisa, abbiamo messo insieme le nostre competenze ed esperienze, complementari in tale processo, stilando poi un accordo di partnership che permette a Logistica Uno Europe di accentrare in un unico referente per le aziende clienti la fornitura di eCommerce integrata a quella di servizi logistici. Vista poi la forte specializzazione delle due aziende anche sul settore food, riteniamo che questo possa essere vincente e rassicurante per le aziende alimentari che hanno nel loro piano strategico la multicanalità di vendita.

**LA GDO STA SEMPLIFICANDO I PROCESSI LOGISTICO-DISTRIBUTIVI. RITENETE CHE L'ACQUISIZIONE DELLA CERTIFICAZIONE IFS LOGISTICS DA PARTE DELLA VOSTRA SOCIETÀ POSSA AVERE UN RUOLO IN QUE-**

#### **STO SENSO ANCHE NELL'AMBITO DELLA LOGISTICA ALIMENTARE?**

■ L'obiettivo che la Gdo si è prefissa è quello di svolgere un controllo puntuale e completo di tutte le attività della filiera fino alla consegna dei prodotti presso i propri punti vendita e, di conseguenza, al consumatore finale. Sappiamo che gli stessi retailer tedeschi e francesi, in collaborazione con esperti internazionali, hanno partecipato alla stesura dello standard IFS Logistic con l'obiettivo principale di poter monitorare anche quanto succede tra la produzione e la distribuzione. La certificazione ottenuta da Logistica Uno a questo standard crea per il cliente una maggiore "trasparenza" lungo l'intera catena di servizi logistici, inoltre pensiamo che avere un ente certificatore come TUV Sud sia sinonimo di garanzia per i nostri attuali e futuri clienti.

**COME PRIMA RICORDAVA, AVETE RECENTEMENTE ACQUISITO LA SOCIETÀ FERRO-**

#### **VIARIA TOP RAIL, SPECIALIZZATA NELL'INTERMODALITÀ. GIOCHERÀ UN RUOLO ANCHE PER LA VOSTRA DIVISIONE FOOD?**

■ L'operazione che abbiamo portato a termine rafforza la presenza di Logistica Uno nel settore logistico intermodale/multimodale in Italia, posizionando la società tra i primi operatori logistici in tale servizio, inoltre garantirà a Logistica Uno una notevole quantità di sinergie in termini di tipologia di clienti, prodotti, zone di distribuzione e servizi offerti. La nuova acquisizione e la relativa integrazione offrirà le migliori soluzioni per rispondere alla complessità dei servizi logistici su rotaia e dei servizi di distribuzione. Ad esempio, usufruiremo dell'esperienza del personale della Top Rail per i processi multimodali nel settore cartario e per la gestione dei rischi legati a tale tipologia di prodotto. Ovviamente non può che trarne beneficio anche la nostra divisione Food che vedrà così ampliata l'offerta di tratte e di economie di scala per i nostri clienti. ■

# Quali e come saranno i camion del futuro

Tutte le case costruttrici stanno cercando soluzioni innovative con l'obiettivo di rendere il trasporto più ecocompatibile e sicuro.

di **Paolo Sartor**

**S**i annuncia una nuova era nel trasporto stradale delle merci. Guidare un veicolo pesante nel 2025 lungo la rete stradale e autostradale europea non sarà la stessa cosa rispetto a oggi. Sugli automezzi di nuova generazione saranno progressivamente introdotti molti sistemi di assistenza alla guida, saranno innalzati gli standard di sicurezza dei veicoli e gli autisti saranno nelle condizioni di poter svolgere anche nuove mansioni diventando dei veri e propri "manager dei trasporti". Parallelamente tutti gli attori coinvolti nella filiera del trasporto stradale dovranno adottare soluzioni e procedure tali da ridurre i consumi di carburante e al contempo ridurre le esternalità generate da questa modalità in termini di inquinamento atmosferico e acustico, riduzione degli incidenti, riduzione dell'usura delle infrastrutture e della congestione. Su un fatto dobbiamo essere chiari: in futuro il settore dell'autotrasporto dovrà continuare a impegnarsi per gestire la quota più importante della mobilità delle merci a livello europeo, ma dovrà farlo in modo più sostenibile ed efficiente. Questa esigenza è dettata proprio dalla "consistenza" dell'autotrasporto europeo: attualmente si stima che siano 6,5 milioni i veicoli industriali adibiti al trasporto stradale delle merci (quelli con peso to-

tale a terra superiore a 3,5 tonnellate); oltre un milione del totale di veicoli viene impiegato nel traffico di lunga distanza; circa un quinto delle emissioni totali di CO<sub>2</sub> viene prodotto dal trasporto stradale, di cui i veicoli industriali pesanti rappresentano circa il 25 %.

Anche l'Unione europea è impegnata su questa linea: ad esempio, secondo una sua ricerca, migliorando l'aerodinamica degli automezzi con l'adozione di spoiler nei semirimorchi e forme più arrotondate del trattore stradale, si potrebbero limare fino al 10% i consumi di combustibile e le emissioni inquinanti,

senza alterare minimamente la capacità di carico degli automezzi. Secondo l'Unione, inoltre, una forma più arrotondata delle cabine degli automezzi consentirebbe di migliorare il campo visivo del conducente contribuendo a salvare ogni anno diverse centinaia di vite umane. I costruttori, d'altro canto, stanno facendo in materia la loro parte. Infatti, è continua la ricerca di nuove soluzioni tecnologiche con l'introduzione di nuovi veicoli Euro 6 che garantiscono una riduzione delle emissioni di particolato e minori consumi di carburante nell'ordine del 5/6%. In sostanza, i consumi medi di una grande



*Il progetto Mercedes "Future Trucks 2025" prevede che il camion possa muoversi su strada senza bisogno dell'intervento del conducente*

*La presenza di spoiler e un miglior profilo aerodinamico consentiranno di ridurre fino al 10% i consumi di gasolio*



*I costruttori stanno studiando e introducendo nuovi dispositivi in grado di aumentare la sicurezza dei veicoli pesanti*



flotta con l'adozione degli Euro 6 passerebbero dai 30 litri per cento chilometri ai 28,8. Si segnalano, inoltre, gli sforzi di tutti i costruttori per ridurre il peso dei veicoli e rispondere all'incremento di peso, di circa 150-200 kg, causato dall'installazione del filtro Euro 6. Le case costruttrici stanno inoltre svolgendo anche accurati studi in galleria del vento per migliorare l'aerodinamica dei veicoli. Per ridurre i consumi di carburante si stanno progressivamente diffondendo nuovi sistemi che disinseriscono, quando non necessari, i compressori dell'aria del servosterzo, la ventola del radiatore e il compressore del climatizzatore. Inoltre, si stanno introducendo sistemi intelligenti che in condizioni di marcia particolarmente gravose come la marcia in salita, disinseriscono i sistemi di assistenza per mettere a disposizione tutta la potenza sulla strada. I costruttori di pneumatici hanno introdotto nuovi modelli che in particolare per i mezzi utilizzati nel lungo raggio garantiscono una sensibile riduzione dei consumi.

**Altre novità.** In materia di riduzione dei costi operativi dell'automezzo si segnala il nuovo motore da 13 litri SCR 6 cilindri in linea con potenze variabili da 410 a 490 CV di Scania, che si dichiara campione nella riduzione dei consumi

con soli 23,3 litri di gasolio necessari per percorrere cento chilometri. Sul fronte dei combustibili alternativi, il gas naturale ormai fa parte della fornitura della maggior parte dei costruttori di veicoli. Questo gas viene compresso (CNG), liquefatto (GNL) o biogas compressi (CBG). Scania con il modello P340 LA4X2MNA propone un veicolo spinto da propulsori a gas di ultima generazione. Una soluzione innovativa con la stessa guidabilità dei motori diesel, grazie alla coppia elevata disponibile già a bassi giri. A caratterizzarlo sono, però, le emissioni, ben inferiori agli stessi Euro 6 a gasolio, e una rumorosità drasticamente ridotta, che lo rende particolarmente adatto per molteplici impieghi. Il metano, inoltre, consente di abbattere i costi del carburante, mantenendo un'autonomia di tutto rispetto, rivelandosi la soluzione green del momento. Anche Mercedes Benz ha di recente rinnovato il modello Eonic NGT Euro 6 dotato di un nuovo motore a 6 cilindri alimentato a metano.

Inoltre sempre per ridurre i consumi e migliorare la guida, si sta progressivamente diffondendo il cambio automatico con soluzioni come il cambio automatizzato a doppia frizione presentato da Volvo denominato I-Shift Dual Clutch, una trasmissione flessibile, veloce ed economica. La combinazione

tra cambio automatico e GPS accoppiata con il sistema di controllo della velocità di crociera è la soluzione introdotta da Mercedes Benz con il Predictive Powertrain Control (PPC). In sostanza il veicolo "anticipa la strada" regolando la marcia con cambi intelligenti che a seconda delle condizioni del percorso (salita, pianura, discesa, ecc.) consentono una sensibile riduzione dei consumi di carburante. Scania, da parte sua, ha introdotto un nuovo sistema di controllo della velocità con rilevazione topografica denominato CCAP (Cruise Control Prediction attiva) che promette una riduzione dei consumi fino al 4%.

**L'aspetto sicurezza.** I costruttori di veicoli pesanti continuano anche a investire sulla sicurezza dei loro automezzi, con l'obiettivo di ridurre gli effetti causati dagli incidenti e di prevenire le cause che li provocano attraverso dispositivi di sicurezza attiva. Gli sforzi si stanno concentrando sul supporto all'autista al fine di ridurre i margini di distrazione e migliorarne la visibilità esterna intorno al veicolo. Ad esempio, Volvo Trucks ha sviluppato una nuova tecnologia che è in grado di ridurre drasticamente il rischio di incidenti causati da un campo visivo limitato consentendo un controllo a 360° di tutto ciò che accade intorno al veicolo. Con un >

L'Iveco guarda con grande attenzione alle tematiche ambientali



funzionamento molto simile a quello della mente umana, il veicolo valuta le informazioni ricevute in maniera simultanea da diverse fonti e suggerisce azioni volte a evitare possibili incidenti come ad esempio la collisione con pedoni, ciclisti e altri veicoli. Questa tecnologia, attualmente in fase di collaudo, potrebbe divenire realtà nei prossimi 5-10 anni con l'obiettivo di fornire molti dispositivi di sicurezza attiva a supporto dell'autista, per ridurre i margini di distrazione e migliorare sensibilmente la visibilità esterna attorno all'automezzo.

**Sistemi per rilevare il carico.** Lo sviluppo di un controllo automatico dei pesi dei veicoli avrebbe un duplice vantaggio: da una parte consentirebbe di non fermare inutilmente circa 75 mila

veicoli l'anno, permettendo al contempo alle autorità di controllo di risparmiare circa 140 mila ore di lavoro. Sul mercato hanno fatto inoltre il loro ingresso nuovi dispositivi che consentono di misurare la pressione dei pneumatici, verificare il profilo del battistrada, il peso per asse degli automezzi (fondamentale in Olanda e Germania dove sono in vigore normative che impongono una corretta ripartizione dei pesi sugli assi del veicolo) grazie al semplice passaggio del veicolo sopra una piastra che rileva e registra i tre parametri a tutto vantaggio della sicurezza di marcia, minori consumi e inquinamento, grazie alla riduzione della CO<sub>2</sub>.

#### **La sostenibilità secondo Daimler.**

L'efficienza dei veicoli del gruppo Daimler passa attraverso diversi fattori, tra cui motorizzazioni dai consumi e dalle emissioni sempre più contenuti, leggerezza costruttiva e perfetta integrazione con cambi intelligenti, di ultima generazione. Tecnologie frutto di una ricerca costante come testimoniano gli ingenti investimenti del gruppo in ricerca e sviluppo (pari a circa 5,6 miliardi di euro ogni anno). L'autonomous driving (ossia un

veicolo capace di guidare senza bisogno di alcuna interazione da parte del conducente) è infatti già una concreta realtà per Mercedes grazie al progetto "Future Truck 2025", che troverà la ideale applicazione proprio nel mondo del trasporto, contribuendo a ridurre in maniera significativa consumi di carburante, emissioni inquinanti e costi di esercizio.

**Renault Trucks**, da sempre attenta alle problematiche ambientali, è impegnata costantemente nella riduzione dei consumi di carburante. La nuova gamma di veicoli è composta da: gamma D per la distribuzione, gamma C per l'edilizia, gamma K per servizi in cava-cantiere e gamma T per le lunghe distanze. Per citare due novità: di recente la casa della losanga ha presentato il nuovo veicolo Maxity Elettrico un mezzo di 4,5 tonnellate di peso totale a terra alimentato da un motore elettrico in grado di assicurare un'autonomia massima di cento chilometri; nel pesante, la gamma T (che ha sostituito i precedenti modelli Premium Strada e Magnum), è stata concepita con l'obiettivo di ridurre i consumi di carburante, partendo dalla progettazione della cabina fino a quella di ogni componente della catena cinematica. Infine, sul fronte della moderna gestione della flotta di veicoli, Renault Trucks propone i vantaggi propri delle Optifuel Solutions tra i quali, ad esempio: l'Optifuel Program che comprende Optifuel Training, la formazione alla guida razionale e Optifuel Infomax, il software di analisi e monitoraggio dei consumi di carburante. Con l'Optifuel Program, secondo il costruttore francese, una flotta può risparmiare fino al 15% di carburante. Tutti i veicoli sono predisposti per il sistema Optifleet, la soluzione informatica on-board per la gestione delle flotte; uno strumento indispensabile per i manager aziendali, i gestori di flotte e gli autisti e che promette di risparmiare fino a 5 mila euro l'anno per veicolo. ■

## **IVECO E I CARBURANTI ALTERNATIVI**

Iveco, costruttore nazionale di veicoli industriali, ha da sempre manifestato grande attenzione e destinato risorse finanziarie alle tematiche legate alla mobilità sostenibile, alla sicurezza e all'ambiente. Due le principali novità sotto il profilo delle nuove motorizzazioni con carburanti alternativi al gasolio. Il nuovo Daily, il veicolo commerciale leggero che ha vinto all'ultimo salone internazionale di Hannover il premio "Van on the year 2015" viene proposto anche nella versione alimentata a gas naturale compresso (CNG). Nel segmento pesanti, il nuovo Stralis LNG conferma la leadership di Iveco come produttore di veicoli alimentati con carburanti alternativi. Il nuovo automezzo monta un motore Cursor 8 CNG Euro 6 da 330 Cv che grazie alla capacità complessiva dei serbatoi garantisce un'autonomia di oltre 750 chilometri, consentendogli quindi l'utilizzo anche nel medio e lungo raggio. L'utilizzo di veicoli alimentati a gas naturale liquido consente numerosi vantaggi di ordine economico, profittabilità per l'utilizzatore e benefici per l'ambiente rispetto al diesel; nel dettaglio: una riduzione fino al 20%, al netto delle accise, del costo del carburante; minori emissioni di particolato (meno 95%), di NOX (meno 35%) e di CO<sub>2</sub> (meno 10%); una diminuzione in media di 5 decibel del rumore del motore; minori consumi di carburante nell'ordine del 10%.

# Una corsa ad handicap

Le tante difficoltà che rallentano e penalizzano nel nostro paese il trasporto di merci su rotaia.

di Valerio Di Velo

**D**ue dati vanno tenuti sempre presenti quando si parla in Italia di trasporto ferroviario merci: il primo, che in Europa cresce, mentre nel nostro paese cala e, il secondo, che da noi, mancando una politica nazionale logistica, che faccia “scelte”, che dia indirizzi e “orientamenti”, l'autotrasporto, per quanto malridotto e ancora peggio governato, continua a essere di fatto l'unico protagonista del trasporto terrestre delle merci. Due dati che, appunto, mettono in luce quanto debole, frammentato e “abbandonato a sé stesso” sia il sistema nazionale logistico. La ferrovia paga ancora più pesantemente questa negativa situazione anche perché è un sistema di trasporto molto più complesso, che richiede una precisa organizzazione. Non s'improvvisa e non s'inventa. Il risultato di tutto ciò sta nei numeri: rispetto al 2006, il nostro cargo su rotaia è calato di quasi il 40% e, in particolare, è crollato il traffico domestico perché di quello che si fa ol-

tre il 40% è rappresentato da collegamenti internazionali.

Un altro fatto, passato in Italia quasi sotto silenzio, ma nella realtà sconcertante, è che il parlamento svizzero, probabilmente esasperato dalle lentezze e dalle indecisioni italiane, ha “consegnato” a fondo perduto al nostro paese 120 milioni di euro per l'adeguamento delle sagome sul corridoio ferroviario di Luino, in corrispondenza dei nuovi tunnel costruiti dagli elvetici (il Gottardo è a un anno dall'apertura), a patto che Rfi, da parte sua, facesse un investimento di 40 milioni destinato ad adeguare in particolare la linea di Chiasso. Un fatto che dimostra, caso mai ce ne fosse bisogno, come la politica italiana logistica sia lontana anni luce da quella di altri importanti paesi europei.

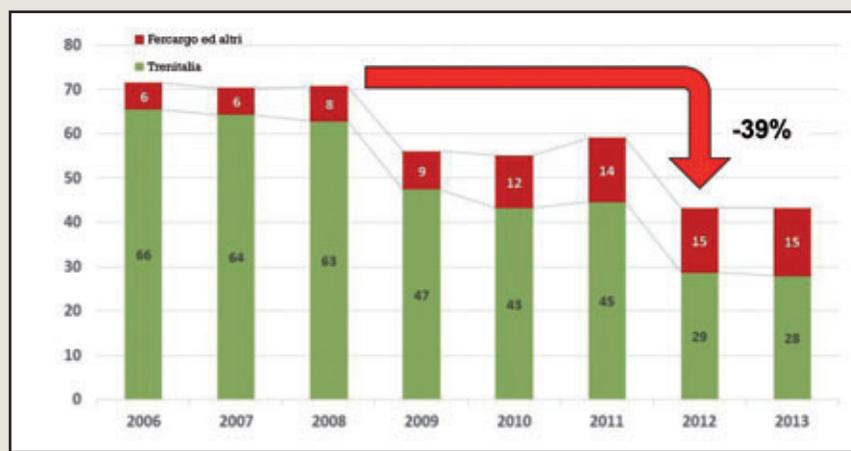
A proposito della ormai prossima entrata in funzione del tunnel del Gottardo, Mauro Pessano, amministratore delegato di Captrain Italia, società del gruppo francese Snfc Geodis, che “presidia” il

nord Italia e sta aumentando ogni anno i propri traffici, ha sottolineato: “È un evento determinante che cambierà la domanda di trasporto ferroviario, che diventerà molto più competitivo, grazie a treni più lunghi, più pesanti e dai costi più bassi perché non sarà più necessario ‘scavalcare’ le Alpi con due locomotori: il tunnel trasformerà la montagna in pianura. Il mercato, gli operatori sono molto attenti a quanto sta succedendo, che avrà conseguenze notevoli sui traffici nord-sud, tra l'Italia e l'Europa. Date queste prospettive sarebbe auspicabile che nel nostro paese si dedicasse più attenzione e più investimenti al ‘fenomeno’ Gottardo. Ed anche che si formularono progetti, coinvolgendo in primo luogo la portualità dell'alto Tirreno, per sfruttare al massimo queste opportunità”.

Quanto auspica Pessano ci riporta al problema di fondo: la citata mancanza di una politica logistica e di una politica per la ferrovia. “È così. In Italia è un set- >

## Merci in treno in Italia (2006-2013, dati in milioni di treni/Km)

Fonte: Fercargo



ne europea ha messo sotto “osservazione” come configurante un “aiuto di Stato”, in quanto stipulato direttamente tra il ministero e le Ferrovie senza alcuna gara. Altre storiche storture si registrano nella gestione dei terminal intermodali. “A tutto ciò posso aggiungere altri aspetti che penalizzano le imprese ferroviarie in Italia, come l’obbligo dei due macchinisti a differenza di quanto avviene in altri paesi d’Europa, le complicate e lunghe procedure per ottenere e gestire

il certificato di sicurezza. A questo proposito basti pensare che è valido per ‘linea’ anche con il rischio di perderlo se per qualche ragione tale linea non viene usata. Inoltre, occorre richiederne un’estensione anche se fosse necessario percorrere un nuovo raccordo di cinque chilometri. Posso aggiungere che nel nostro paese vi sono due sistemi di sicurezza l’SSC e il SCMT e che bisogna essere ‘omologati’ per tutti e due, che, a differenza di quanto avviene in altri paesi, la ferrovia nazionale rottama le locomotive vecchie invece di cederle alle imprese private che potrebbero ristrutturarle, con grande beneficio, date le difficoltà esistenti sul tale mercato”, sottolinea Pessano. Trasportare le merci per ferrovia in Italia: una corsa ad handicap, fino a quando? ■

tore, specialmente negli ultimi anni, che non ha mai avuto la dovuta attenzione a differenza di quanto è avvenuto in altri paesi, come la Germania, la Svizzera o l’Austria. Ciò è successo anche perché da noi la sostenibilità ambientale non è ancora un tema prioritario, come invece avviene ad esempio in Germania. Gli operatori ferroviari hanno pagato tale stato di cose duramente: il mercato non ha ricevuto e continua a non ricevere alcun aiuto, alcun incentivo, dal piano infrastrutturale a quello finanziario”, precisa Pessano.

Sul piano infrastrutturale, oggi qualcosa si muove: Rfi sta facendo investimenti per adeguare la rete e probabilmente in generale le cose miglioreranno nell’arco di due/tre anni. Sarà comunque difficile recuperare il tempo perso anche perché quando gli operatori abbandonano il trasporto su rotaia poi molto difficilmente, per una questione di investimenti, tornano sui propri passi. A livello di incentivi è stata fatta la cosa peggiore, è stato dato il “ferrobonus” nel 2010, un incentivo “spot” che è durato un anno, ossia la negazione di quanto serve a un settore come quello ferroviario che si basa centralmente sulla programmazione. Le maggiori lacune si sono regi-

strate a livello gestionale: dopo 25 anni dalla direttiva 440/91 (recepita dall’Italia nel 1999) si sta ancora attendendo una “vera” separazione tra chi gestisce l’infrastruttura e chi gestisce i servizi di trasporto, due “anime” oggi ancora a braccetto sotto la holding Ferrovie dello Stato. Non modificando tale situazione la liberalizzazione della rotaia resterà un’“incompiuta”, con tutte le negative conseguenze che ne derivano. Ne segnaliamo una, che rappresenta un vera e propria stortura del mercato: i finanziamenti dello Stato a Trenitalia Cargo portati avanti per anni e “mascherati” da compensi tramite un contratto per il “servizio universale per il trasporto merci”. Dal 2009 al 2013, Trenitalia Cargo ha ricevuto circa 111 milioni di euro per il 2009 e intorno ai 128 milioni per i quattro anni successivi sulla base di un servizio che avrebbe dovuto garantire 12 milioni di treni/chilometro pattuiti dal contratto (da quanto è dato sapere, nel 2013 non si è arrivati agli 11 milioni). Un contratto che l’Unio-

ne europea ha messo sotto “osservazione” come configurante un “aiuto di Stato”, in quanto stipulato direttamente tra il ministero e le Ferrovie senza alcuna gara. Altre storiche storture si registrano nella gestione dei terminal intermodali. “A tutto ciò posso aggiungere altri aspetti che penalizzano le imprese ferroviarie in Italia, come l’obbligo dei due macchinisti a differenza di quanto avviene in altri paesi d’Europa, le complicate e lunghe procedure per ottenere e gestire



# La Cina investe sempre più sul ferro

*Nel 2013, il governo ha stanziato oltre 105 miliardi di dollari per le infrastrutture ferroviarie. Il progetto è quello di duplicare la rete nei prossimi quarant'anni.*

di **Eugenio Muzio**

**N**ell'ultimo numero di Euro-merci abbiamo affrontato il tema delle connessioni ferroviarie Europa-Cina (n. 3, marzo 2015, pag. 32, "Oggi, Marco Polo andrebbe in treno"). Completiamo l'argomento con un'analisi più strutturata sulla ferrovia cinese nel tentativo di dare una fotografia della situazione attuale e di illustrare compiutamente i programmi e i progetti del governo tesi a dotare il paese di una rete ferroviaria sempre più all'avanguardia e altamente efficiente. Ovviamente, riteniamo logico fare un esame della realtà nel settore delle merci, con alcune indicazioni su quello dei viaggiatori, e mettere in evidenza i nuovi programmi in entrambi i comparti, specie per le connessioni internazionali, al fine di presentare un quadro più esaustivo possibile.

**L'attuale infrastruttura**, caratterizzata dallo scartamento Uic 1.435 mm (la Cina è membro dell'Union Internationale des Chemins de fer) comune a tutta l'Europa occidentale, ricopre quasi tutto il paese con una particolare densità nelle aree orientali prospicienti all'Oceano. Complessivamente, al 2013, la rete cinese contava 103.144 chilometri - la terza più lunga del mondo - di cui 11.028 di binari per l'alta velocità passeggeri, la più importante rete del mondo. Nella cartina che pubblichiamo diamo un'idea del posizionamento sul territorio nazionale di

questa immensa realtà infrastrutturale. È da sottolineare che la rete ferroviaria cinese si sta rapidamente espandendo: il governo, essendovi una forte necessità di aumentare la capacità di trasporto sia passeggeri sia merci, ha messo in bilancio nel 2013 l'enorme somma di 105,9 miliardi di dollari per investimenti nel settore ferroviario e ha definito un piano a lungo termine affinché la rete possa essere ampliata fino a 270 mila chilometri entro il 2050.

**L'esercizio ferroviario**, fino al 2013, è stato gestito da una realtà ministeriale denominata "Ministero delle Ferrovie". In quell'anno, il governo ha drasticamente rivisitato la situazione con la creazione della China Railway Corporation che praticamente ha preso in mano la gestione di tutta l'attività ferroviaria del paese. I risultati ottenuti in termini di traffico sono stati del tutto positivi.

Infatti si sono registrati: 2,106 milioni di spostamento passeggeri, con un totale di 1.059,56 miliardi di passeggeri-chilometro trasportati; una movimentazione di 3,967 milioni di tonnellate di merci, generando 2.917,40 miliardi di tonnellate/chilometro di carico.

A livello organizzativo l'attuale sistema ge-

stionale è così articolato: China Railway Corporation; uffici ferroviari e società emanazione di China Railway; alcuni esempi di ferrovie private, quale la Luoding Railway nella provincia di Guangdong. Grande importanza hanno le stazioni ferroviarie con i locali uffici di China Railway Corporation. A fianco dei grandi investimenti infrastrutturali prima indicati vi sono anche importantissime iniziative per il materiale rotabile. Nel solo 2013, la cifra di riferimento è stata di 16,52 miliardi di dollari. L'esercizio del traffico è impostato prevalentemente su 16 corridoi di cui 8 sulle direttrici sud-nord.

**Il traffico merci** è basato principalmente sulle rinfuse. Il prodotto maggiormente trasportato è il carbone che rappresenta oltre la metà delle tonnellate. Nel 2013, il carbone trasportato è >



*Le caratteristiche lanterne rosse a Shanghai. La città è collegata con Pechino attraverso treni ad alta velocità in grado di viaggiare a 350 chilometri l'ora*



Cina, due treni del sistema alta velocità, il più esteso del mondo



questa entità giustificano l'utilizzo delle carrozze cuccetta.

**Le iniziative istituzionali.** Il governo è impegnato in un'azione strategico/politica per aumentare considerevolmente le interconnessioni ferroviarie con alcuni paesi confinanti al fine di costruire nuove importanti possibilità di posizionamento dei traffici via ferrovia con origine destino finale i paesi europei. Gli obiettivi strategici che perseguono sono essenzialmente:

- un collegamento efficace fra le regioni interne povere e quelle più ricche della costa;
- la creazione di posti di lavoro, specie in un periodo di crisi economica mondiale;
- la fornitura all'esercito di una rete logistica particolarmente funzionale per gestire grandi spostamenti;
- la creazione di un'efficace rete alternativa o complementare all'attuale strapotere del traffico marittimo per servire i mercati europei.

In questo contesto, una delle opzioni attivate è l'infrastrutturazione della regione dello Xinjiang, zona quasi deserta ma ricca di minerali e carbone e quindi molto importante per i rifornimenti alle zone più popolate del paese. Quest'area è ubicata nel nord-ovest del

paese al confine con Tagikistan e Kazakistan, pertanto fondamentale per un'interconnessione che consenta la realizzazione di collegamenti via Kazakistan-Turchia. C'è da sottolineare a questo proposito che recentemente il presidente Xi Jinping si è recato in visita nei paesi confinanti di Turkmenistan, Kazakistan, Uzbekistan, Kirghizistan. Nei colloqui un ruolo primario hanno avuto i progetti di infrastrutturazione ferroviaria per costruire insieme, con notevole intervento finanziario cinese, quella che è stata definita "la nuova via della seta" che ha come obiettivo quello di essere la via di collegamento con l'Europa nettamente all'avanguardia. È apparsa recentemente anche una notizia su una iniziativa del governo cinese per prolungare, in accordo con quello nepalese, la ferrovia che attualmente arriva in Tibet fino al confine con il Nepal (2020) per poi eventualmente proseguire nel futuro per Katmandu. L'opera prevede anche la realizzazione di un nuovo tunnel sotto l'Everest. Notevolmente importante è anche la recentissima iniziativa del governo che ha raggiunto un accordo con quello pakistano per un investimento di 46 miliardi di dollari finalizzato in larga parte per la realizzazione di una nuova ferrovia (10 miliardi di dollari) di collegamento per

2.000 km fra la città cinese di Kashgar e il porto pakistano di Gwadar. L'obiettivo è quello di consentire alle merci cinesi di essere instradate via terra al porto pakistano che permetterebbe alle navi di evitare la navigazione attraverso lo Stretto di Malacca che presenta tre inconvenienti: allunga i tempi di viaggio, è controllato da Malaysia e Indonesia ed è infestato da pirati. Il transit time marittimo verso il Medio Oriente e, di conseguenza, verso il Mediterraneo, con questa realizzazione, risulterebbe ridursi da 45 a 10 giorni. L'iniziativa è stata denominata China-Pakistan Economic Corridor. Infine il Pakistan grazie a questo progetto diventerebbe un nuovo protagonista nei traffici Far East-Medio Oriente-Europa-Africa.

**I progetti russi.** A queste importanti iniziative di matrice cinese, occorre anche affiancare i grandi progetti della Russia che mira a inserirsi sia sul piano infrastrutturale sia su quello della gestione dei traffici affinché i collegamenti Cina-Europa possano essere in parte controllati dalle realtà russe del settore. Il governo russo infatti ha intavolato importanti dialoghi con Kazakistan e Bielorussia e ha creato con essi il programma CES per la costituzione di uno spazio economico comune e doganale per accelerare le condizioni operative che coinvolgono i traffici di competenza nonché i transiti del mercato cinese. A tale scopo il governo ha creato la società Integrated Transport and Logistics Company per sviluppare i traffici in container via ferrovia fra la Cina e l'Europa. Analogamente sono state intavolate trattative con la Mongolia per contribuire tramite la ferrovia russa RDZ a modernizzare la connessione fra le infrastrutture dei due paesi con lo scopo, fra l'altro, di essere particolarmente propositivi per i traffici cinesi dell'area nord vicina alla Mongolia. ■

# Gefco: fatturato e traffici in crescita

Il gruppo si sta espandendo nell'est Europa anche grazie all'uso della ferrovia. In Italia, a fianco dell'automotive, altri settori sono al centro dell'attenzione, ad esempio il fashion e il beauty.

di **Carlotta Valeri**



**LORENZA CANTALUPPI**

**N**ato in Francia oltre ottant'anni fa, il gruppo Gefco è diventato un operatore globale internazionale, presente in cento paesi, leader per la logistica industriale e con una storica specializzazione nel settore automotive. Grazie a questa presenza, che si estende a livello mondiale e in diversi settori della logistica, Gefco può essere un importante "testimone" dell'attuale situazione economica. Ne parliamo con Lorenza Cantaluppi, direttore commerciale e marketing di Gefco Italia.

**ANCHE PER QUANTO RIGUARDA L'AREA EURO, SI SENTE PARLARE, SEPPUR TIMIDAMENTE, DI "RIPRESA" A LIVELLO EUROPEO**

## **QUALI SONO DAL VOSTRO PUNTO DI OSSERVAZIONE LE PROSPETTIVE ECONOMICHE?**

■ È vero che nell'Europa occidentale, e quindi anche nell'area euro, si stanno registrando segnali macroeconomici positivi. Si inizia a respirare, a livello generale, una certa aria di ottimismo. Però c'è da sottolineare che a livello delle imprese regna ancora incertezza. Un'incertezza che frena le aziende negli investimenti, specialmente in quelli a lungo termine. In altre parole, si lavora a "breve termine". Questo rappresenta un forte limite e significa che l'economia e la produzione industriale hanno ancora forti remore.

## **CIÒ PERÒ NON HA IMPEDITO A GEFCO DI CRESCERE, COME DIMOSTRANO I DATI REGISTRATI DAL GRUPPO NEL 2014. COME STA ANDANDO LA VOSTRA ATTIVITÀ AGLI INIZI DI QUEST'ANNO?**

■ Effettivamente, il gruppo ha vissuto un 2014 positivo, registrando un fatturato di 4,1 miliardi di euro, l'1,5% in più rispetto al 2013. Questa crescita nell'attività include un aumento del 10% - ovvero del 14% a parità di cambio - del fatturato, generato dai clienti industriali al di fuori di PSA Peugeot Citroën e General Motors. Anche il primo trimestre di quest'anno registra dati molto positivi, con una cre-

scita dei traffici in tutti i settori, specialmente in quelli dove siamo tradizionalmente più forti come l'automotive, e nei paesi dove siamo presenti con le nostre filiali. Penso che la scelta del gruppo di lavorare secondo un modello di business "asset-light" e con la massima flessibilità e attenzione alle esigenze del cliente sia stata premiata dal mercato.

## **IN PARTICOLARE, IN QUALI PAESI STATE ANDANDO MEGLIO?**

■ Se parliamo dell'Europa, la nostra maggiore espansione la stiamo registrando nei paesi dell'est, ossia in quelli che erano nella sfera d'influenza dell'ex Unione Sovietica. Non va dimenticato che il socio di maggioranza del gruppo è dal 2012 il gruppo russo RZD, l'operatore ferroviario più grande del mondo, molto attivo e impegnato in questo momento nello sviluppare l'attività merci anche con l'obiettivo di espanderla verso l'Asia. Ed è proprio in questa area che stiamo portando avanti importanti progetti anche a livello di intermodalità, storicamente un nostro punto di forza.

**INFATTI, COME ABBIAMO ANCHE SEGNA- LATO NELL'ULTIMO NUMERO DI EUROMERCI, GEFCO, GRAZIE ANCHE ALLA SUA FORTE PRESENZA IN CINA CON FILIALI DIRETTE, HA CREATO UN NUOVO COLLEGAMENTO FER-**

*Il gruppo Gefco è storicamente specializzato nella logistica automotive, nella quale usa l'intermodalità*

*In Italia, i trasporti su gomma sono affidati dalla Gefco a operatori esterni altamente fidelizzati*



**ROVIARIO TRA LA CINA E L'EUROPA, NETWORK ALL'INTERNO DEL QUALE È INSE-  
RITA ANCHE GEFCO ITALIA. LEI CREDE IN  
QUESTA SCELTA? PENSA REALMENTE CHE  
IL CARGO FERROVIARIO POSSA ENTRARE  
IN COMPETIZIONE CON IL TRASPORTO MA-  
RITTIMO?**

■ Questa è già una realtà, come dimostrano i tanti servizi ferroviari attivi tra l'Asia e l'Europa. Una realtà a cui guardano con sempre maggiore interesse operatori importanti come le ferrovie tedesche, oltre, come dicevo, a quelle russe e alle stesse cinesi. Del resto, il trasporto ferroviario, specialmente con le semplificazioni sia doganali sia tecniche messe in atto recentemente, è sempre più competitivo sia sotto l'aspetto dei tempi del trasporto sia sotto quello dei costi. In generale, una nave dalla Cina all'Europa impiega non meno di 30/35 giorni, contro i 15/18 del treno. È vero che il trasporto marittimo costa meno, ma al costo del trasporto bisogna poi aggiungere quello dello stoccaggio delle merci, molto importante per le aziende. Se parliamo poi del trasporto aereo dobbiamo mettere in conto un risparmio di tempo di circa dieci giorni, ma con una spesa che è dieci volte superiore, accettabile solo per alcune precise merceologie ad alto valore. La ferrovia avrà in questi collegamenti uno spazio sempre maggiore.

**RESTIAMO NEL CAMPO DELL'INTERMODALITÀ E PARLIAMO DELL'ITALIA. LE COSE MI**

**PAIONO MOLTO MENO FACILI O MI SBAGLIO?**

■ Non si sbaglia. Ovviamente noi, specialmente per quanto riguarda il settore automotive, facciamo da sempre largo uso del treno. Le auto le trasportiamo con il treno dagli stabilimenti di produzione, ad esempio dalla Francia e dalla Slovacchia o dallo stabilimento Fiat-Psa di Atessa, in provincia di Chieti, alle nostre piattaforme, con la più importante a Parma. Per lo più si tratta di linee internazionali che funzionano bene. Se invece guardiamo ad altri settori logistici nei quali siamo principalmente impegnati, come il fashion o il beauty, in Italia usiamo esclusivamente il trasporto su gomma. Questo perché il cargo ferroviario nel nostro paese non è organizzato e ha gravi lacune: mancano collegamenti, si registrano forti ritardi, manca affidabilità. È evidente che in tale situazione chi come noi deve lavorare coprendo tutto il territorio nazionale, secondo le tempistiche precise che caratterizzano l'attuale logistica, non può fare affidamento sulla ferrovia. Per cambiare lo stato attuale delle cose e portare la ferrovia italiana a livello di quelle di altri paesi europei occorrerebbero programmi, pianificazioni e investimenti.

**LEI HA ACCENNATO AI SETTORI DEL FASHION E DEL BEAUTY COME SETTORI DI INTERESSE GEFCO. COME LI STATE AFFRONTANDO?**

■ Premetto che li consideriamo settori

ad alto potenziale. In generale, le posso dire che la grande esperienza che abbiamo accumulato nel settore automotive e nella logistica dei ricambi ci aiuta molto nell'approcciare altri settori. In fin dei conti le nostre caratteristiche sono la flessibilità, l'efficienza, la rapidità del servizio - sui ricambi operiamo anche sulle 24 ore -, l'affidabilità: tutte caratteristiche che ci permettono di rispondere a ogni esigenza. Importante è specialmente la flessibilità che ci pone in grado di risolvere particolari problematiche presenti non solo nelle grandi aziende nostre clienti, ma anche in quelle di piccole-medie dimensioni. Un aspetto quest'ultimo di notevole importanza nel nostro paese.

**DA QUANTO MI HA DETTO, DEDUCO CHE UTILIZZATE MOLTO LA STRADA PER I VOSTRI TRASPORTI. COME LI AVETE ORGANIZZATI?**

■ In Italia lavoriamo secondo uno schema, definiamolo "geografico". Grosso modo nel sud utilizziamo un operatore stradale esterno che lavora con noi da vent'anni: una collaborazione che funziona benissimo e perfettamente integrata. Al centro e nel nord del paese lavoriamo con piccoli autotrasportatori molto "fidelizzati" che curano, sotto la nostra diretta gestione, i trasporti tra filiale e filiale e dalle filiali al cliente finale. È uno schema ben collaudato, che non ci dà sorprese e che, come accennavo, funziona bene. ■

# La nuova era di Linde

La casa tedesca, sempre tesa all'introduzione di innovazioni, sta realizzando carrelli elevatori robotizzati, senza operatore.

di **Davide Ornati**

Il mondo dei carrelli elevatori sta affrontando da tempo importanti trasformazioni, per le quali l'unica vera risposta si chiama innovazione. A cavalcarle sono soprattutto le grandi case costruttrici. Ne è un esempio Linde Material Handling, che di recente ha organizzato un viaggio stampa a Châtellerault e Moissy-Cramayel, in Francia, allo scopo di presentare tutta una serie di innovazioni, simbolo di una nuova era per la casa tedesca specializzata nella produzione di carrelli elevatori e di soluzioni per l'intralogistica. Aprendo le porte delle aziende collocate in suolo francese, Linde ha mostrato i retroscena, le nuove collaborazioni e le presentazioni di progetti caratterizzati da idee chiare, definite e, come detto, soprattutto innovative.

Grazie ai nuovi sviluppi tecnologici, la casa tedesca propone ora anche carrelli elevatori robotizzati senza operatore: rappresentano una soluzione ancora più efficiente per il flusso interno delle merci. Venduti con il marchio Linde Robotics e sviluppati in collaborazione con l'esperto di robotica Balyo, questi mezzi sono facili da installare e da manovrare facendo affidamento sugli elementi strutturali del magazzino. In particolare, con lo stoccatore robotizzato Linde L-MATIC L HP e il trattore robotizzato Linde P-MATIC, i primi modelli sono stati introdotti sul mercato. Insieme a Balyo, leader dell'innovazione nel set-

tore dell'automazione, Linde Material Handling mira a diventare il fornitore di una gamma completa di carrelli industriali robotizzati. I veicoli "Driven by Balyo" si caratterizzano per il fatto di poter essere impiegati in molteplici applicazioni nel settore magazzino e trasporto e possono essere collegati telematicamente a sistemi di gestione del magazzino ed ERP.

Lo sviluppo di soluzioni robotizzate per la gestione del magazzino è particolarmente conveniente dove i processi di movimentazione del carico forniscono solo un basso valore aggiunto, sono ripetitivi e comportano lunghe distanze. Se, oltre a ciò, i carrelli sono utilizzati in operazioni su due turni o anche più, vengono soddisfatte tutte le condizioni essenziali per beneficiare dei vantaggi della logistica robotizzata. Tali vantaggi includono, ad esempio, un maggior livello di trasparenza dei processi e i relativi aumenti di produttività. Un ulteriore risparmio potenziale si ottiene dall'ottimizzazione delle risorse operative.

Lo stoccatore robotizzato Linde L-MATIC L HP ha una portata di 1,2 t e può viaggiare a una velocità di 1,6 m/s, sia con sia senza carico. Il trattore robotizzato Linde P-MATIC ha una capacità di traino di 5 t e raggiunge una velocità massima di 2 m/s. Entrambi i modelli sono stati sviluppati dai rispettivi carrelli Linde dotati di un potente motore da 3 kW in corrente alternata esente da manutenzione; garantiscono poi frenatura automatica sulle pendenze, sostituzione laterale della batteria e facile accesso per



Carrello elevatore P-Matic



Stoccatori Linde L14-L20

la manutenzione, possono essere equipaggiati con numerosi optional come il dispositivo di sicurezza Linde BlueSpot. Inoltre, le versioni Linde-MATIC presentano laser di navigazione, scanner di sicurezza anteriori e posteriori, una videocamera 3D o laser a scansione, computer dotato di schermo LCD da sette pollici, indicatori luminosi e acustici e pulsante

anni, nessun altro settore di carrelli industriali ha registrato una crescita paragonabile a quella dei CO. Se nel 2004 meno del 20% dei carrelli prodotti lasciava le catene di montaggio di Linde Material Handling con modifiche tecniche, l'anno scorso questa proporzione è aumentata di circa un terzo. Grazie alla presenza di team specializzati negli

di emergenza su ogni lato. Tali caratteristiche innovative permettono ai carrelli robotizzati di funzionare nello stesso ambiente insieme a persone e ad altri veicoli: gli ostacoli vengono rilevati in tempo reale e il comportamento del robot è regolato dinamicamente. Ulteriori modelli robotizzati "Driven by Balyo" saranno lanciati con il marchio "Linde Robotics" nel corso del corrente e del prossimo anno. Durante la seconda giornata del viaggio stampa, nello stabilimento di Fenwick-Linde, si è assistito alla presentazione degli optional personalizzati, noti con l'abbreviazione di CO. Negli ultimi dieci

optional personalizzati e di adeguati processi produttivi, Linde MH si è ben preparata a soddisfare questa tendenza grazie a una percentuale crescente di soluzioni su misura. Gli esperti del reparto optional personalizzati accompagnano il processo a partire dall'elaborazione dell'ordine, dal design, dallo sviluppo e dagli approvvigionamenti fino alla costruzione, al montaggio, alla documentazione e all'assistenza, indipendentemente dall'impianto produttivo. Poiché molti degli optional personalizzati sviluppati possono essere interessanti anche per altri clienti, questi vengono implementati nella produzione di serie. Lo stoccatore controbilanciato compatto Linde L06 AC AP ne è un esempio.

Questo carrello con una portata di 600 kg, dotato di pedana operatore, è stato sviluppato per uno dei più grandi fornitori di arredamenti mondiale. Per poter operare in modo più sostenibile e contemporaneamente ridurre i costi, questo gigante dell'arredamento è passato ai pallet di cartone ondulato che sono dieci centimetri più bassi rispetto ai pallet di legno utilizzati precedentemente. Perciò non era più possibile impiegare uno stoccatore controbilanciato standard. Lo stoccatore controbilanciato Linde L06 AC AP rappresentava allora la soluzione ideale. Grazie alle forche ISO, può sollevare qualsiasi tipo di supporto di carico, inclusi ad esempio gli Europallet trasversali. E grazie all'interasse più corto e al montante situato in posizione arretrata, questo stoccatore con pedana pieghevole ha una lunghezza di poco più di 2,4 metri. ■

# Aries: ICT e sicurezza

L'azienda, che opera su tutto il territorio nazionale, è leader nel settore informatico, software e hardware, dedicato alla sicurezza.

di **Ornella Giola**

**A**ries nasce a maggio 2014, dopo avere acquisito una precedente realtà leader nel settore ICT operativa dal 1997, della quale è stato effettuato un totale rebranding. È un distributore multibrand B2B, focalizzato su soluzioni software e hardware in ambito sicurezza, di importanti aziende e soluzioni quali Gfi, GData, Spamina, Kaspersky, Hitachi, Vipre, 3CX, NEC, Corepixx, D-link, Kingston, Watchguard, Syneto, ITCore Formazione, IndependenceKey, 00Toner, Acronis, LOGICnow e Jump4U. Punta a consolidare, mantenere e sviluppare le soluzioni a portafoglio, senza però tralasciare lo scouting verso nuovi brand e inedite tecnologie. Si rivolge principalmente al mercato corporate e opera su tutto il territorio nazionale.

“L'attuale management - afferma Fran-

cesco Addesi, channel director, che abbiamo intervistato assieme al sales director Davide Ravasi - arriva da pregresse importanti e pluriennali esperienze imprenditoriali e commerciali. Il tutto con l'obiettivo di dar vita a una realtà distributiva che si differenzi da quelle al momento presenti sul mercato, grazie anche a un team snello, solido, formato e che fa del proprio core la competenza tecnica e una scrupolosa presenza commerciale, avvalendosi di figure di spessore, finalizzata al tempo stesso a rispettare le politiche di canale”. “I rivenditori per Aries - gli fa eco Ravasi - sono il nostro patrimonio e tenacemente vengono preservati, rispettati e aiutati. Lo sviluppo è una conseguenza naturale se ci si attiene a queste regole basiche, che non tutti gli operatori del mercato sempre rispettano”.

commerciali, garantendo protezione sulle trattative in totale collaborazione con i decision maker dei brand distribuiti. “Cucire su misura” in modalità sartoriale la fornitura più indicata, purché tecnicamente funzionale e con un adeguato rapporto qualità-prezzo-scalabilità nel tempo, questa è la nostra mission.

**Ravasi:** Aries si distingue dalla concorrenza perché il mercato ci riconosce una serie di valori aggiunti: supporto tecnico di prevendita consolidato, supporto sistemistico di postvendita, accounting e consulenze sistemistiche di alto livello. Tutti elementi che consentono di far percepire il peso specifico e la qualità dei brand distribuiti per i quali Aries è anche partner tecnologico.

## LA LOGISTICA SI PUÒ CONSIDERARE MERCATO STRATEGICO PER LA VOSTRA AZIENDA?

■ **Ravasi:** senza dubbio, anche se il tema della sicurezza informatica è ancora - a torto - troppo poco sentita e valutata dagli operatori che vi operano.

## DEI PRODOTTI DA VOI COMMERCIALIZZATI QUALI SONO PIÙ ATTINENTI AL SETTORE LOGISTICO?

■ **Addesi:** uno dei prodotti di punta è il GFI FaxMaker, un servizio che permette di gestire, inviare e ricevere fax dal proprio desktop mediante la posta elettronica anche da dispositivi mobili, in qualsiasi momento e dovunque. Molto interessanti sono le soluzioni antivirus di aziende quali Kaspersky, Gdata, LOGICnow. Tengo a precisare che prima di perfezionare qualsiasi



Da sinistra, Davide Ravasi e Francesco Addesi

## IN COSA SIETE DIVERSI DAI VOSTRI CONCORRENTI?

■ **Addesi:** innanzitutto nella tipologia di approccio ai rivenditori (circa 600 selezionati in tutta Italia), che seguiamo e sosteniamo a 360 gradi, garantendo loro un'adeguata formazione relativamente ai prodotti che commercializziamo. Anche da questo punto di vista proponiamo un numero selezionato di prodotti, dei quali conosciamo al meglio tutte le specifiche, avvalendoci anche del supporto dei vendor, così da aiutare i rivenditori nella stesura dei progetti da sottoporre ai clienti finali. La nostra priorità è di partire - in partnership coi rivenditori - dalle necessità dei clienti, mai dai nostri desideri

vendita, facciamo testare ogni singolo prodotto. In Aries nessuna vendita avviene solo su carta.

#### COME È CAMBIATO IL MERCATO DELL'IT IN QUESTI ULTIMI ANNI?

■ **Addesi:** il mercato vuole molta più professionalità di un tempo. Chiede un contatto diretto con chi propone/vende soluzioni IT, con strumenti e soluzioni accessibili in modo rapido e semplice.

■ **Ravasi:** posso dire che quello a cui stiamo assistendo presenta aspetti di ciclicità e la componente "relazionale" risulta essere prioritaria nei momenti di crisi.

#### MA ALLORA "VIVA" O "ABBASSO" LA CRISI?

■ **Ravasi:** per chi punta sul "valore" e non tanto sui soli "volumi" la crisi può avere aspetti positivi, dal momento che - come ho già detto - è in questi periodi

che la componente consulenziale e di valore ha il sopravvento, due aspetti su cui Aries punta molto. Il cliente viene preso per mano, lo conduciamo su una strada che secondo noi è la più corretta, senza mai imporla, perché il nostro approccio parte sempre dai bisogni reali ed effettivi espressi dai clienti ai quali troviamo le soluzioni più adeguate con le modalità e i tempi necessari.

■ **Addesi:** il disporre di prodotti validi non è sufficiente, se non si hanno adeguate competenze tecniche e non si stila un progetto in modo corretto.

#### TUTTO QUESTO COMPORTA ANCHE CORSI DI FORMAZIONE PER I VOSTRI RIVENDITORI?

■ **Addesi:** ai reseller proponiamo corsi gratuiti periodici, durante i quali riusciamo a creare rapporti di collaborazione, un vero e proprio network di

aziende che collaborano in maniera costruttiva, servendosi di Aries anche come punto di incontro delle più diverse competenze in ambito IT.

#### OBIETTIVI NEL BREVE PERIODO?

■ **Addesi:** crescere in maniera sana e continua, consolidando il fatturato e i rapporti con i nostri partner, sia vendor che reseller.

■ **Ravasi:** intendiamo proseguire su alcune scelte strategiche, quale il controllo maniacale degli aspetti finanziari, il che si traduce nell'utilizzo di formule per una gestione oculata dei crediti così da mettere in sicurezza l'azienda e nella scelta selettiva dei rivenditori. Aries punta inoltre sulle persone e sulla loro voglia di crescere, investendo su un clima aziendale in cui tutti si sentono parte attiva dell'azienda. ■



You drive, we care.

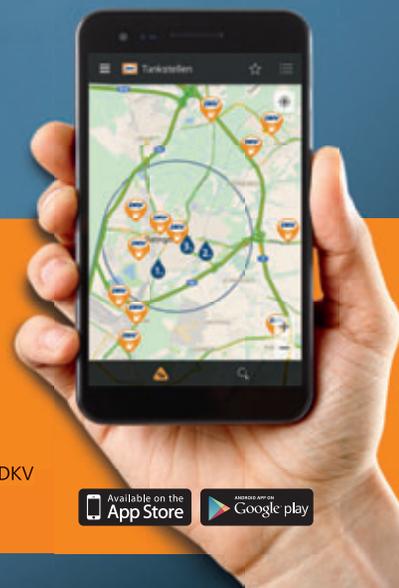


Fare rifornimento, pagar

arta DKV!

- » fare rifornimento senza utilizzo del denaro contante in oltre 50.000 stazioni in tutta Europa e oltre 5.000 in Italia
- » pagare i pedaggi autostradali, trafori, ponti, traghetti e molti altri servizi
- » scaricare gratuitamente DKV App per smartphone e tablet e trovare tutte le stazioni convenzionate DKV

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



# Una visione pianificata dei trasporti

*Nel lungo periodo per ottenere risultati in termini di sostenibilità ambientale sono indispensabili indirizzi politici che interagiscano con il sistema globale del trasporto in modo sinergico.*

di **Giuseppe Pascuzzi**

Lo scopo della ricerca, della quale di seguito si sintetizzano metodologie e risultati, è stato quello di delineare un quadro sullo sviluppo delle diverse modalità di trasporto con un orizzonte temporale di lungo periodo, attraverso la raccolta di informazioni, l'analisi e l'individuazione di possibili nuovi scenari tecnico-economici. Gli ambiti identificati, al di fuori del settore dei trasporti, sono la popolazione, lo sviluppo economico e tecnologico, l'energia e i vari mutamenti sociali, mentre quelli interni sono le infrastrutture, lo sviluppo dei veicoli e l'impatto del trasporto sull'ambiente e sulla società. Le panora-

niche di indagine, sviluppate fino al 2030, sono state implementate attraverso il modello Trans-Tools, con l'ausilio di alcuni dati input socio economici (popolazione, variazione del Pil, luoghi di lavoro) di politica dei trasporti (variazione del veicolo, costi di gestione e tariffe) e quelli riferiti alla rete di trasporto. Gli scenari presi in considerazione sono tre:

- Constant trend (Pil costante in relazione alla domanda di trasporto merci);
- Upward trend (Pil crescente in relazione alla domanda di trasporto merci);
- Decreasing trend (Pil decrescente in

relazione alla domanda di trasporto merci).

Il secondo step di ricerca è incentrato sulla valutazione di specifiche guidelines (tecnologiche, politiche, infrastrutturali) da seguire per una riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>. Sono state sviluppate due analisi di sensibilità (mobilità merci), una riferita al 2020, con una riduzione del 20%, e la seconda del 50% proiettata però al 2050. Lo strumento utilizzato è Meta-Model che include alcuni set di variabili interdipendenti tra i dati in ingresso e i risultati ottenuti. Esso ha permesso di valutare gli effetti prodotti da alcune "transport policy", mediante la considerazione di indicatori ambientali. Queste metodologie hanno prodotto dati output che hanno permesso di ottenere informazioni su diversi ambiti del settore dei trasporti:

- performance di trasporto;
- scelta modale;
- livelli di congestione delle reti;
- consumo di carburante;
- emissioni di CO<sub>2</sub>;
- scenari di mobilità post - carbon.

Si è cercato di fornire valutazioni sia quantitative sia qualitative degli scenari attuali, futuri e sui possibili mutamenti nelle diverse modalità di trasporto.

## **Trans-Tools: scenari implementati.**

Gli scenari identificati si basano il più



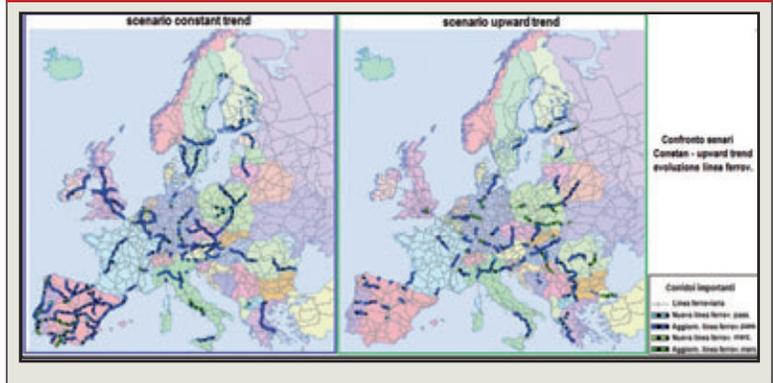
*Per il trasporto su strada, l'aumento di tecnologie informatiche potrebbe portare a maggiore sicurezza e minore congestione*

possibile su previsioni e ipotesi sviluppate grazie a dati tecnici di tipo statistico-economico. In Constant trend è prevista una crescita della popolazione nella zona dell'Unione europea e uno sviluppo economico prevalente nella zona occidentale, come peraltro mostra la tendenza delineatasi negli ultimi dieci anni. Si registra anche la crescita del numero di autovetture in circolazione e il prezzo del petrolio segue una tendenza costante. Per il trasporto su strada è previsto un utilizzo sempre più specifico delle tecnologie ITS che contribuirà a un aumento della sicurezza e a una minore congestione delle reti, mentre lo sviluppo tecnologico permetterà una maggiore efficienza nell'utilizzo dei veicoli pesanti. Il miglioramento della capacità, la riduzione dei costi e l'interoperabilità porteranno, nel settore ferroviario, a un aumento della domanda di trasporto merci di circa il 10%. Per ciò che concerne i core-network sono previsti il miglioramento e il completamento dei progetti presenti e futuri con vantaggi in termini di tempo, costo e distanza. Il secondo scenario Upward trend si incentra su priorità di coesione e crescita economica, sul miglioramento degli impianti e su un regime economico concorrenziale. Vengono considerate inoltre politiche ambientali mirate alla creazione di una rete dei trasporti sostenibile sia a livello regionale che globale. Lo sviluppo e il trend di mobilità marittimo delle merci è incentrato principalmente sui porti del nord Europa, con un conseguenziale sviluppo delle reti nell'hinterland. Attraverso la ricerca e lo sviluppo tecnologico la domanda di mobilità generale risulta in crescita del 40%, così come risulta in aumento il costo del carburante. A livello strutturale esso risulta più completo e

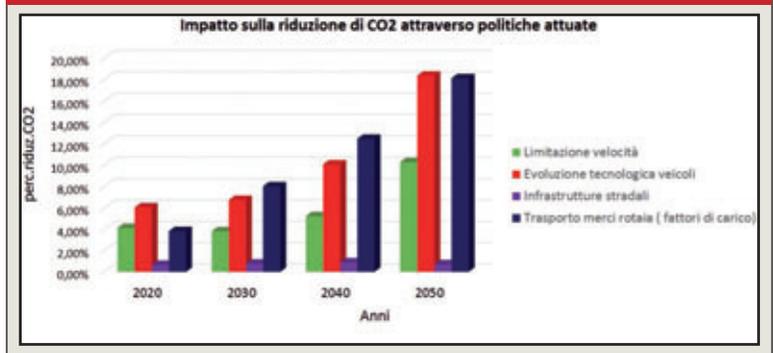
avanzato, con uno sviluppo tecnologico e progressivo della rete stradale e ferroviaria (figura 1). Nel terzo prospetto analizzato Decreasing trend, si delinea un basso sviluppo

economico con un conseguenziale aumento del prezzo dell'energia, del carburante e una forte riduzione della mobilità merci. Non è previsto un miglioramento delle reti di collega- >

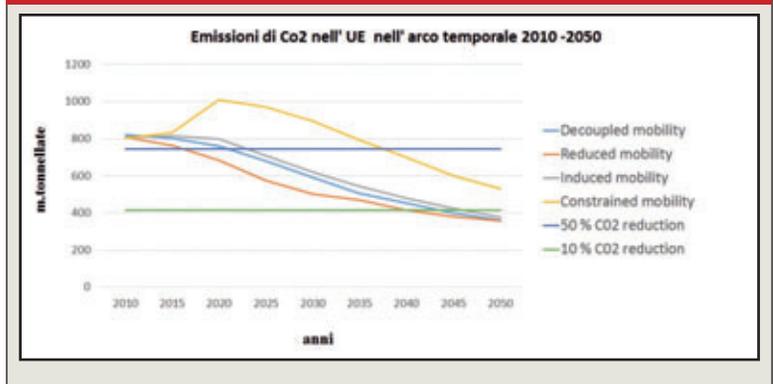
**Figura 1**



**Figura 2**



**Figura 3**





*L'interoperabilità potrebbe permettere un aumento della quota merci movimentata per ferrovia*

mento e ciò determina un aumento della congestione nelle stesse.

### **Met-Models: analisi di sensibilità.**

Con questa metodologia sono state individuate due analisi di sensibilità esplorative improntate su diverse variabili esogene (sviluppo post-carbon). Nella prima (moving together) è previsto il disaccoppiamento della mobilità (decoupled mobility) con un graduale cambiamento comportamentale che induce il singolo individuo a una maggiore responsabilità nell'utilizzo dei mezzi di trasporto in relazione al cambiamento climatico e alla sostenibilità ambientale. Vengono sviluppate politiche rivolte alla riduzione delle emis-

sioni di CO<sub>2</sub> (figura 2) e si profila un migliore utilizzo del trasporto ferroviario e sulle lunghe distanze. È implementata inoltre una panoramica in cui la mobilità si riduce (reduced mobility) laddove lo sviluppo tecnologico non risulta efficace. Nella seconda analisi (moving alone) si considera un primo ambito con mobilità indotta (induced mobility) nel quale si delinea una forte relazione tra il settore dei trasporti e lo sviluppo del mercato e dell'economia. Vengono attuate politiche rivolte alla riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> (figura 3) che, tuttavia, si concentrano su un forte e veloce sviluppo tecnologico mirato principalmente alla crescita del settore dei sistemi di propulsione. In

modo particolare si delinea un cambiamento della composizione del parco veicolare con un relativo aumento delle auto ibride (27 %) ed elettriche (10%). In una seconda prospettiva di mobilità costretta (constrained mobility) si evidenzia, inoltre, un forte sviluppo tecnico-economico che però decade progressivamente.

### **Valutazione e approfondimento dei risultati.**

Le valutazioni tratte dal vaglio dei dati output ottenuti hanno evidenziato che, per ottenere risultati significativi in termini di sostenibilità ambientale, sviluppo dei mezzi di trasporto e congestione, è indispensabile l'utilizzo di pacchetti integrati di strumenti tecnico-economici e politici che interagiscano con il sistema globale dei trasporti in modo sinergico e funzionale permettendo così il superamento delle negatività presenti nelle diverse reti. Nello specifico, per ciò che concerne la riduzione di emissioni di CO<sub>2</sub>, risulta indispensabile, oltre a un veloce ed efficace sviluppo tecnologico, attuare strumenti quali piani di sviluppo urbano mirati alla sostenibilità ambientale, una progressiva rimodulazione del carico merci fra le diverse modalità di trasporto, interventi di tipo strutturale, evitando, in particolare, di attuare politiche superficiali e di settore ma che siano programmate sul lungo periodo e rivolte alla pianificazione globale del territorio e dell'intero sistema dei trasporti. ■



Giuseppe Pascuzzi, laureato in ingegneria civile, indirizzo trasporti, specializzato nelle tecniche per la valutazione e la prevenzione antisismica delle strutture (muratura-prefabbricati-strutture in cemento armato). Ha sviluppato la propria formazione collaborando con istituti universitari. La sua attività professionale si è esplicata in diversi settori: dalla pianificazione territoriale all'ingegneria civile e delle infrastrutture, alla ricerca e analisi della mobilità urbana e della logistica integrata dei trasporti.

**RISPETTATE  
L'AMBIENTE  
E CREDETE  
NELLA  
CONVENIENZA?  
CHE  
COINCIDENZA,  
ANCHE NOI.**



Il sistema pooling di pallet e contenitori CHEP riduce notevolmente i costi totali di distribuzione e migliora l'efficienza della catena logistica della vostra azienda. Grazie alle attrezzature di qualità e ai sistemi di controllo sofisticati, CHEP rispetta l'ambiente e ottimizza i costi: **Se vi riconoscete in questa filosofia, adottatela.**

CHEP ITALIA  
Viale Fulvio Testi, 280 -3° Piano  
20126 Milano - Italy  
Tel.: +39 02 66 15 4811  
Fax +39 02 66 15 4825  
[www.chep.com](http://www.chep.com)



GESTIAMO I PRODOTTI  
PIÙ IMPORTANTI DEL MONDO.

**ogni giorno.**



WHEN YOU THINK  
'INDUSTRIAL AND LOGISTICS REAL ESTATE'  
YOU SHOULD THINK 'PROLOGIS'

ALMOST 1 MILLION SQMT IN ITALY

Local partner to global trade™

Prologis is the leading owner, operator and developer of industrial real estate, focused on global and regional markets across the Americas, Europe and Asia.

[prologis.com](http://prologis.com)



**PROLOGIS**®