



## Ettore Zoboli

AMMINISTRATORE

DELEGATO OM STILL

"CON LA FUSIONE DEI DUE  
MARCHI ABBIAMO UNITO  
STORIA E AFFIDABILITÀ"

## AUTOTRASPORTO: UN SETTORE CHE DEVE CAMBIARE

ITALIA ECONOMIA

Spiragli di ripresa  
per l'anno venturo

INTERPORTO BOLOGNA

Aperta la caccia  
a soci stranieri?

BORSA MERCI TIMOCOM

Gli autisti italiani  
giocano solo in casa

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



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

**La nuova idea di fare logistica**

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

---

## **IL GAP INFRASTRUTTURALE?** **Dove sia nessun lo dice...**

---

**IN UN CONVEGNO PROMOSSO DALLA CONFINDUSTRIA DI ANCONA, A FINE MAGGIO, SUL TEMA “LOGISTICA E SISTEMA INTERPORTUALE ITALIANO”, ROBERTO FERRAZZA, RESPONSABILE DELLA DIVISIONE 4, DIREZIONE GENERALE SVILUPPO DEL TERRITORIO, PROGRAMMAZIONE E PROGETTI INTERNAZIONALI DEL MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E TRASPORTI, CON MOLTO TATTO, MA ANCHE CON MOLTA CHIAREZZA, HA ILLUSTRATO, TRA L’ALTRO, LE DIFFICOLTÀ CHE LA DELEGAZIONE ITALIANA INCONTRA A BRUXELLES E NEI CONTATTI BILATERALI CON GLI ALTRI IMPORTANTI PARTNER EUROPEI, QUANDO SI DEVE PARLARE DI INFRASTRUTTURE, AD ESEMPIO PER IL PIANO DEI FINANZIAMENTI 2014-2020. DIFFICOLTÀ CHE DERIVANO PRINCIPALMENTE DAL FATTO CHE NOI ITALIANI, IN PAROLE Povere, NON SAPPIAMO QUELLO CHE DOBBIAMO O VOGLIAMO FARE. QUESTO PERCHÉ NON ABBIAMO UN PIANO DEI TRASPORTI, “NON ABBIAMO PRONTO UN MODELLO PER SFRUTTARE AL MEGLIO LE RISORSE MESSE A DISPOSIZIONE DALL’EUROPA. L’ULTIMO PIANO DEI TRASPORTI RISALE AL 2001 E SONO PASSATI QUASI DODICI ANNI”, DODICI ANNI, AGGIUNGIAMO NOI, CHE HANNO CAMBIATO RADICALMENTE IL MONDO. INOLTRE, HA DETTO ANCORA FERRAZZA, “IN OGNI ISTANTE GIUNGO SOLLECITAZIONI DA PARTE DELLE REGIONI DI AGGIUNGERE UN’INFRASTRUTTURA, UNA REALIZZAZIONE NEI POSTI PIÙ IMPENSATI PER LE QUALI CHIEDERE FINANZIAMENTI”. ANDANDO OLTRE IL “TATTO” DEL DOTTOR FERRAZZA, SI PUÒ DIRE CHE GLI ULTIMI GOVERNI SIANO ANDATI AVANTI ALLA CIECA SU QUESTO FONDAMENTALE ARGOMENTO, SPECIALMENTE SE SI CONSIDERA IL TANTO SBANDIERATO “GAP ITALIANO A LIVELLO INFRASTRUTTURALE”. UN GAP SUL QUALE NESSUNO PERÒ FA PROGRAMMI BASATI SUL RAPPORTO COSTI BENEFICI E NESSUNO, SOPRATTUTTO, FA VALUTAZIONI IN TERMINI DI MOBILITÀ DELLE MERCI, IN ALTRI TERMINI A LIVELLO LOGISTICO, E DI “TEMPI” DI REALIZZAZIONE.**



Assologistica

**EUROMERCI**



Cultura • Formazione  
Assologistica

organizzano:

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

SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE  
AL 9° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"

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

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

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2013**

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

# 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: [oggiola@euromerci.it](mailto:oggiola@euromerci.it)  
cell.331.674.6826

Stampa  
Mediaprint Milano

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

**Export**  
**IL BELLO E IL BEN FATTO ITALIANO NEI NUOVI MERCATI** **8**

**Speciale Material Handling**  
**OMSTILL: ABBIAMO MIXATO STORIA E AFFIDABILITÀ** **22**

**Interporti**  
**BOLOGNA, CACCIA APERTA A SOCI STRANIERI?** **34**

**Trasporto Merci**  
**TRASPORTI AL PASSO, ECONOMIA IMMOBILE** **36**

**Trasporto Merci**  
**GLI AUTISTI ITALIANI GIOCANO SOLO IN CASA** **40**

**Trasporto Merci**  
**PALLETWAYS: UN MERCATO IN CONTINUA CRESCITA** **43**

**Focus Immobiliare Logistico**  
**PROLOGIS: IL FUTURO RIMANE PROMETTENTE** **55**

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

**NEWS** **10**

**DALLE AZIENDE** **14**



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

# F-GAS

**IMPIANTI DI CONDIZIONAMENTO,  
REFRIGERAZIONE  
ANTINCENDIO, POMPE DI CALORE,  
COMMUTATORI AD ALTA TENSIONE**

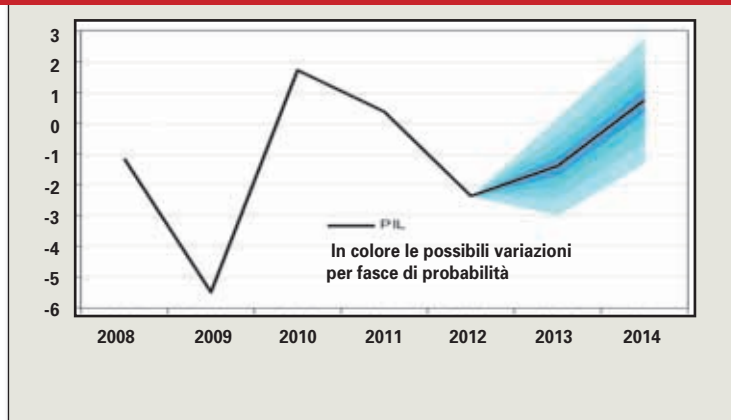
Il DPR n. 43 del 27 gennaio 2012 ha introdotto l'obbligo di certificazione le imprese che svolgono attività di installazione, manutenzione, riparazione, recupero o controllo di sistemi di tenuta delle apparecchiature contenenti gas fluorurati ad effetto serra.

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

## Italia: si spera nel 2014

### Le prospettive per l'economia italiana nel 2013-2014

Fonte: ISTAT



Nel 2013, in Italia, secondo l'Istat, si prevede una riduzione del prodotto interno lordo pari all'1,4% in termini reali, mentre per il 2014, l'istituto considera probabile un recupero dell'attività economica, prevalentemente trainato dalla domanda interna, che determinerebbe una moderata crescita dello 0,7%. Per l'anno in corso, la principale fonte di sostegno della nostra economia continuerà a essere la domanda estera, che, nelle previsioni, dovrebbe aumentare dell'1,1%. A questo dato positivo fa da contraltare l'andamento ancora negativo della domanda interna, che, al netto delle scorte, sarebbe invece in flessione, con un calo del 2,0% (per tornare, come prima accennato, nel 2014, a crescere, influenzando in senso positivo il Pil). Il calo della domanda interna, sempre nel corso di quest'anno, sarà determinato da una >

### Principali variabili internazionali (variazioni % sull'anno precedente)

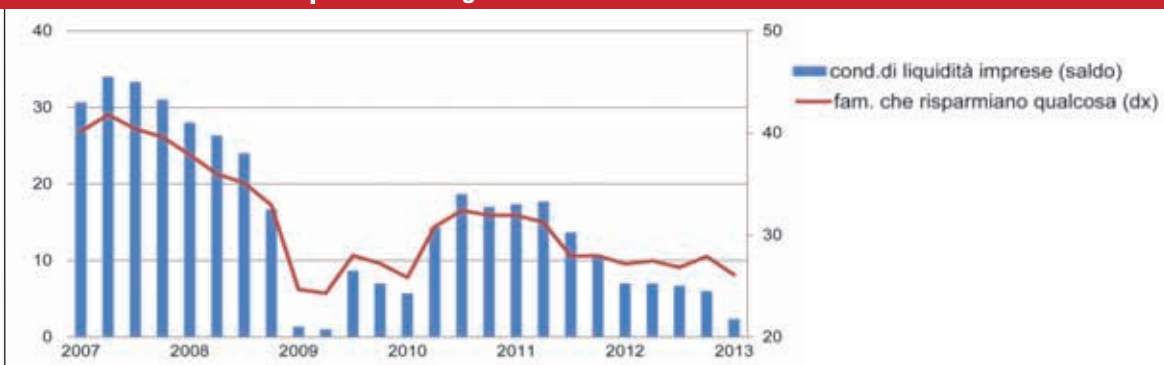
Fonte: Istat

	2012	2013	2014
Prezzo del Brent (dollari a barile)	112,0	106,2	107,2
Tasso di cambio dollaro/euro	1,29	1,29	1,28
Commercio mondiale, solo beni (volume) (a)	2,4	3,6	6,2
<b>PIL</b>			
Mondo	3,2	3,2	3,8
Paesi avanzati	1,2	1,5	2,0
Usa	2,2	1,9	2,9
Giappone	2,0	1,0	2,0
Area euro	-0,5	-0,4	1,0
Paesi emergenti	5,1	5,3	5,5

(a) media tra importazioni ed esportazioni

### Andamento finanziario imprese e famiglie

Fonte: Istat





Lei è il suo capo.

Lui è il responsabile  
della progettazione.



#### IL SEGRETO DI UN DESIGN VINCENTE? GERARCHIE DISTINTE.

Customer First: il cliente prima di ogni cosa. E l'operatore prima di tutti. Questa è la filosofia su cui si basa il concetto «Smooth Operator» della nuova gamma BT Optio serie L. Con un gradino di accesso molto basso, lo sterzo completamente regolabile e il sistema FAS (Frequency Adapted Suspension) che riduce al minimo le vibrazioni, offre un livello di comfort e di produttività senza precedenti nel commissionamento degli ordini. Pertanto è con grande orgoglio che riceviamo il premio iF Gold Award 2012 per l'eccellenza del design del prodotto e lo dedichiamo alle migliaia di operatori che rappresentano la nostra principale e inestimabile fonte di ispirazione e di informazione. Questo riconoscimento è per tutti voi!



## Clima di fiducia delle imprese (gennaio 2007-aprile 2013, indice base 2005=100)

Fonte: ISTAT



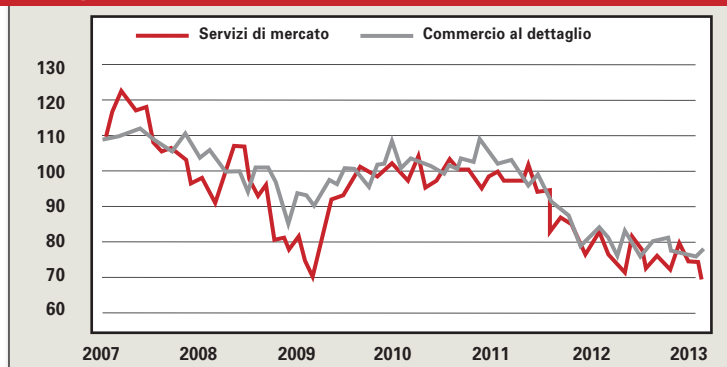
## Fiducia imprese manifatturiere e di costruzione (gennaio 2007-gennaio 2013, indice base 2005=100)

Fonte: ISTAT



## Fiducia imprese servizi di mercato e commercio al dettaglio (gennaio 2007-aprile 2013, indice base 2005=100)

Fonte: ISTAT



prevista contrazione dell'1,6% della spesa delle famiglie per effetto della diminuzione del reddito disponibile (che dovrebbe crescere dello 0,4% nel 2014). Sul fronte degli investimenti fissi lordi si prevede una diminuzione del 3,5% nel 2013, per effetto di una riduzione congiunta della spesa da parte sia delle imprese sia delle amministrazioni pubbliche. Nel 2014, le prospettive di una evoluzione positiva del ciclo economico e il graduale miglioramento delle condizioni di accesso al credito porterebbero a una ripresa del processo di accumulazione (più 2,9%). Un elemento di forte preoccupazione viene però dal mercato del lavoro: nel 2013, continuerebbe a manifestare segnali di debolezza con un rilevante incremento del tasso di disoccu-



pazione che potrebbe toccare quota 11,9% (più 1,2% rispetto al 2012). Tale andamento negativo continuerebbe anche nel prossimo anno, fino a raggiungere il 12,3% a causa del ritardo con il quale il mercato del lavoro è previsto rispondere alla lenta ripresa dell'economia. Uno degli elementi che potrebbe avere, nel 2014, effetti espansivi, anche se moderati, è rappresentato dal pagamento dei debiti delle amministrazioni pubbliche verso i creditori privati. In particolare, l'immissione di liquidità nel sistema economico, potrebbe sostenere consumi e investimenti privati, contribuendo a migliorare le aspettative di famiglie e imprese sulle loro condizioni economiche.



## Il documento di Economia e Finanza

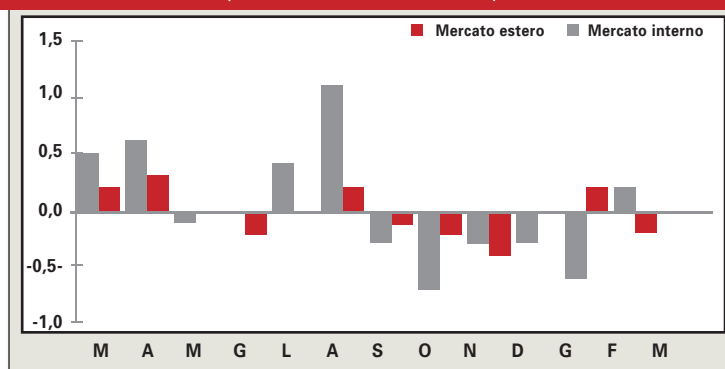
Fonte: MPS

	Def set. 2012			Def apr. 2013		
	2012	Previsione 2013	2014	Consuntivo 2012	Previsione 2013	2014
Crescita del Pil reale (%)	-2,4	-0,2	1,1	-2,4	-1,3	1,3
Indebitamento Netto Programmatico (%/Pil)	-2,6	-1,8	-1,5	-3,0	-2,9	-1,8
Interessi	5,5	5,6	5,9	5,5	5,3	5,6
Saldo primario	2,9	3,8	4,4	2,5	2,4	3,8
Rapporto Debito/Pil (lordo sostegni)	126,4	126,1	123,1	127,0	130,4	129,0
Pressione fiscale (%)	44,7	45,3	44,8	44,0	44,4	44,3



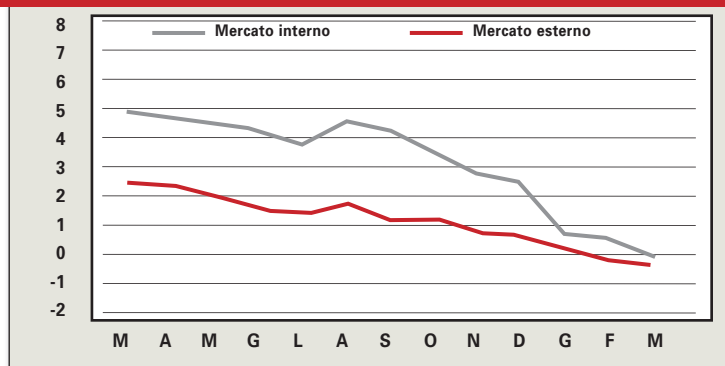
## Prezzi congiunturali alla produzione dei prodotti industriali (marzo 2012-aprile 2013, variazioni % sul mese precedente)

Fonte: ISTAT



## Prezzi tendenziali alla produzione dei prodotti industriali (marzo 2012-aprile 2013, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



A marzo, per quanto riguarda i prezzi alla produzione dei prodotti industriali, l'indice rimane invariato rispetto al mese precedente e diminuisce dello 0,1% rispetto a marzo 2012. I prezzi dei prodotti venduti sul mercato interno risultano stabili sia rispetto a febbraio sia su base tendenziale. Al netto del comparto energetico si registra una diminuzione dello 0,1% sul mese precedente, mentre l'incremento tendenziale è dello 0,5%. Anche i prezzi dei beni venduti sul mercato estero segnano una variazione nulla sul mese precedente. In termini tendenziali si registra un calo dello 0,4% (meno 0,5% per l'area euro e meno 0,2% per quella non euro). In termini di contributi alla dinamica tendenziale, la diminuzione dell'energia sul mercato interno (meno 0,2%) è bilanciata dagli aumenti dei beni di consumo non durevoli e dei beni intermedi. Sul mercato estero i contributi più rilevanti derivano, per l'area euro, dai beni intermedi (meno 0,5%) mentre per l'area non euro dai beni di consumo durevoli e dai prodotti intermedi (per entrambi meno 0,1%).

L'andamento della nostra economia dipenderà anche dall'evolversi di quella dei paesi dell'Unione europea e, in particolare, di quella statunitense. Nel contesto mondiale, le economie emergenti e i paesi Brics, che stanno migliorando le proprie performance economiche, potrebbero aiutare l'export del nostro paese specialmente se anche il nuovo governo si farà carico di tale obiettivo (semplificando le procedure, in primo luogo quelle doganali, e migliorando puntualità e logistica). ■

## “Il bello e il ben fatto” italiano nei nuovi mercati

La Confindustria, con Prometeia e altri contributi, ha pubblicato il rapporto 2013 “Esportare la dolce vita”. Rapporto che si apre con la citazione di Edoardo Nesi “L’Italia è ben poco, senza la bellezza”. Una citazione che coglie nel segno, avvalorata anche dalla storia di Nesi. Molti ricorderanno il suo libro “Storia della mia gente” (vincitore del Premio Strega 2011, edito da Bompiani), nel quale racconta le vicende dell’azienda tessile di famiglia, da lui diretta a Prato per quindici anni, in competizione con i cinesi, e poi venduta a seguito della crisi finanziaria. Una citazione che richiama l’“anima” del Made in Italy, appunto “la bellezza”, sulla quale il paese deve continuare o forse, meglio, deve iniziare veramente a contare. Il rapporto sottolinea subito un’esigenza: “L’internazionalizzazione per molte imprese è ormai diventata da semplice possibilità una vera e propria necessità”. Le esportazioni italiane - prosegue - di prodotti “Belli e Ben Fatti” (in

seguito BBF) crescono soprattutto nei nuovi mercati, cioè nei trenta paesi emergenti più dinamici, che offrono vasti potenziali bacini di consumo grazie all’ampliamento della propria classe benestante.

Mentre, all’opposto, la domanda interna dei paesi avanzati continua a rimanere debole a causa del protrarsi delle conseguenze della crisi.

In tutto il mondo, nel 2018, ci saranno 194 milioni di nuovi ricchi in più rispetto al 2012. La metà di essi risiederà nei principali centri urbani di Cina, India e Brasile, ma la classe benestante si sta ampliando anche in paesi più vicini all’Italia, come Russia e Turchia. Tutte economie in cui il made in Italy già oggi afferma il proprio valore e rappresenta per i consumatori uno status, grazie alla forza dei marchi italiani. I nuovi mercati offrono grandi opportunità

per le aziende italiane che propongono prodotti di qualità e capaci di dare emozione, in primo luogo nella fascia medio-alta dei settori alimentare, arredamento, abbigliamento e tessile casa, calzature, occhialeria e oreficeria-gioielleria. Questo perché la capacità di produrre tali beni, a livello italiano, è ancora limitata in altre aree per mancanza di competenze.

Secondo il rapporto, le importazioni dal mondo dei prodotti BBF nei trenta principali mercati emergenti supereranno i 169 miliardi di euro nel 2018, valori a prezzi e cambi costanti del 2011. Si tratta di 54 miliardi in più rispetto al

2012, un aumento del 47% in sei anni. Oltre un terzo della domanda aggiuntiva verrà da Russia, Cina ed Emirati. Il contributo della Russia da solo conterà quasi quanto quello dell’intera America Latina. L’Asia emergente sarà l’area più dinamica in termini percentuali: più 62% in sei anni; in India, addirittura, le importazioni di questi beni aumenteranno

dell’81% in tale periodo. La quota di mercato italiana sull’import di beni del BBF dei trenta paesi analizzati era nel 2011 dell’8,7%. Se restasse inalterata, nel periodo 2012-18 le importazioni di BBF italiani di quei paesi aumenterebbero di 4,4 miliardi di euro, arrivando a 14,4 miliardi. Le vendite all’estero di BBF sono un sottoinsieme del made in Italy e la collaborazione dell’Istat - sottolinea il rapporto - ha permesso di quantificarle in 61 miliardi di euro nel 2012, pari al 15,5% delle esportazioni manifatturiere totali italiane. Il 32% di esse è costituito da prodotti dell’alimentare, il 27% da quelli dell’abbigliamento e tessile casa, il 16% dai beni d’arredo, il 12% dalle calzature, l’8% dall’oreficeria-gioielleria e il 4% dall’occhialeria.

Il rapporto fa un’analisi delle singole merceologie e della loro “penetrazione” sui nuovi mercati. Ad esempio, sotto-



*Gli occhiali, e accessori, sono il prodotto italiano che ha la maggior quota di export verso i mercati dei paesi emergenti: 26,4% nel 2011*

THE HANKYOREH

## Le banche cinesi troncano i rapporti con i nordcoreani

Bank of China, la banca al mondo con il più importante volume d'affari nell'ambito delle transazioni internazionali, secondo quanto affermato da un portavoce il 9 maggio, ha annunciato "di aver notificato alla Foreign Trade Bank-FTB nord coreana la cessazione di ogni rapporto". All'annuncio non sono seguite altre dichiarazioni o spiegazioni. La banca nordcoreana, il principale istituto del paese che si occupa di transazioni e investimenti con l'estero, era stata indicata dal governo degli Stati Uniti come "la chiave finanziaria del regime di Pyongyang nello sviluppo dell'apparato militare nordcoreano dedicato alle armi di distruzione di massa".



A metà aprile, David Cohen, sottosegretario al Tesoro Usa per il Terrorismo e l'Intelligence finanziaria, in un suo viaggio in Cina, Corea del Sud e Giappone, aveva chiesto che i governi di tutti questi paesi si unissero nelle sanzioni contro la Corea del Nord. Probabilmente, quanto deciso dalla Bank of

China è una risposta alle richieste americane. Inoltre, circolano voci insistenti a Pechino sul fatto che altre due banche cinesi di grandi dimensioni - China Construction Bank e Agricultural Bank of China - abbiano bruscamente troncato i rapporti sia con la FTB sia con altri istituti di credito nordcoreani. Analisti politici giudicano che questa mossa possa riflettere un crescente "nervosismo" nel presidente cinese Xi Jinping nei confronti del comportamento del giovane (trentenne, ndr) leader nordcoreano Kim Jong-un. L'annuncio è stato accolto con soddisfazione negli Usa: il portavoce del governo Patrick Ventrell ha sottolineato che "abbiamo avuto un serrato dialogo con i cinesi sulla nostra proposta di intensificare le sanzioni verso i nordcoreani. Abbiamo, inoltre, chiesto che la Cina usi l'influenza che ha sul governo di Pyongyang per correggerne le posizioni oltranziste". Zhang Liangui, attento analista degli affari nordcoreani alla China Central Party School, ha dichiarato alla Reuters che la mossa della Bank of China è stata "un'azione di grande pressione, con forti risvolti politici".

linea che nel 2018 le importazioni dal mondo degli emergenti nel settore abbigliamento e tessile casa BBF supereranno i 57 miliardi di euro, 17 in più rispetto al 2012 (più 43%). L'Asia sarà l'area più dinamica, con un incremento del 54%, mentre l'Europa orientale assorbirà la quota più elevata di importazioni nel 2018, quasi un terzo del totale, grazie soprattutto all'assorbimento di Russia e Kazakistan. Se la quota di mercato italiana si mantenesse invariata (7,7% nel 2011), l'import dei paesi emergenti dall'Italia salirebbe a 4,2 miliardi nel 2018, dai 3,0 miliardi nel 2012. Altro esempio: le calzature BBF. Le importazioni dal mondo dei nuovi mercati di questi prodotti aumenteranno fino a oltre 17 miliardi di euro nel 2018, da 11 nel 2012 (più 55%). Gli incrementi percentuali maggiori si avranno in Asia (intorno al 66% in sei anni), mentre i flussi più consistenti di acquisti arriveranno dall'Europa orientale, che assorbe il 40% delle vendite di questi beni nei nuovi mercati. La Russia rimarrà lo sbocco più rilevante in termini assoluti, con 3,8 miliardi di import, seguita da Kazakistan ed Emirati.

Il rapporto sottolinea anche i principali ostacoli all'esportazione dei prodotti BBF (esempio, barriere doganali) e i "punti di forza". Tra questi ultimi, il rapporto sottolinea che è importante che il "sistema Italia" sostenga le filiere BBF contrastando il dissipamento degli anelli più deboli della catena perché una filiera nazionale, spesso anche internazionalizzata, è sinonimo di garanzia di qualità delle lavorazioni e rafforza ulteriormente l'immagine che all'estero viene percepita del Made in Italy. Infatti, il successo del BBF sui mercati esteri è spesso la sintesi di tante eccellenze, alcune interne alle singole imprese esportatrici, altre provenienti dalle rispettive filiere, dalla disponibilità di materie prime eccellenti fino alla possibilità di esternalizzare fasi intermedie di lavorazione senza perdere in qualità e tempi di consegna.

Conclude il rapporto: "Entrare nei nuovi mercati è una grande sfida per le pmi italiane, ma tante ce l'hanno già fatta, nonostante la piccola dimensione. L'attenta valutazione delle potenzialità dei consumi, il vaglio delle barriere commerciali, il supporto dei veicoli di promozione commerciale e un'attenta analisi del sistema distributivo sono punti di partenza fondamentali per vincere la sfida". ■

## Assologistica: urgente intervenire sui porti

Il cordoglio per la tragedia che è avvenuta a Genova, costata la vita a nove persone, mentre erano sul proprio posto di lavoro, "rende ancora più urgente - ha sottolineato il presidente di Assologistica Carlo Mearelli - una riflessione su come evitare nei nostri porti il ripetersi di queste tragedie. Non è sciacallaggio, ma atto di responsabilità chiedere adesso che l'attenzione dei



pubblici decisori verso i porti sia massima e che siano prese misure nella direzione di garantire un'adeguata organizzazione e un adeguato dimensionamento dei nostri scali in grado di garantire sia la massima sicurezza sia un loro sviluppo nell'interesse del sistema produttivo italiano che nei porti ha il suo principale elemento logistico di internazionalizzazione. Dire a un porto che

non è sufficientemente dimensionato non è un'offesa, mentre riconoscerlo da parte dei rappresentanti del primo porto italiano è un atto di responsabilità nei confronti di tutta la comunità portuale nazionale". "Sono inoltre più che mai urgenti - ha aggiunto Mearelli -, anche per questioni di sicurezza, scelte programmatiche che puntino alla crescita infrastrutturale di quei pochissimi porti in cui vi sono le maggiori potenzialità richieste dal mercato".

## Richieste della Federagenti al governo per lo shipping

Michele Pappalardo, presidente della Federagenti, ha chiesto che il governo, per lo shipping nazionale, "adotti alcuni provvedimenti ormai improrogabili, fra cui: revisione definitiva e in tempi brevi della legge 84/94, coordinamento tra le varie istituzioni, con la creazione di una regia nazionale, per il potenziamento delle infrastrutture portuali e di quelle alle stesse connesse per evitare sprechi, inutili doppioni e migliorare le sinergie anche a livello regionale, informatizzazione e sburocrazia dei porti, revisione delle formule e dei sistemi formativi delle tariffe dei servizi tecnico-nautici". Come agenti marittimi, ha aggiunto Pappalardo, "auspichiamo che finalmente la portualità possa essere inserita nell'agenda delle priorità dei prossimi vent'anni del nostro paese, vista anche la posizione privilegiata dell'Italia nel Mediterraneo". Per il presidente della Federagenti, in questo momento di difficoltà economica del paese, "occorre tener-

si stretti i traffici, e adeguare, quindi, ove possibile e in modo sostenibile, le infrastrutture e farlo con tempi certi, per mettere in condizione gli armatori che scelgono l'Italia di effettuare programmazioni e previsioni di spesa realistiche e secondo le loro esigenze commerciali. Non aiuta, in quest'ottica, il recente aumento delle tasse portuali che corre il serio rischio di portare con sé una riduzione del traffico a causa della conseguente perdita di competitività dei porti italiani". Per Pappalardo, su questo tema, serve "una soluzione equilibrata e nel breve bisogna sospendere l'ulteriore aumento previsto dal 2014 o almeno spalmarlo su di un periodo più lungo". Secondo la Federagenti si sta correndo il pericolo "di mettere fuori gioco il nostro sistema portuale, le aziende che vi operano all'interno e il relativo indotto".



## Marco Polo II: disponibili 66,7 milioni di euro

La direzione generale Trasporti della commissione europea ha pubblicato il bando 2013 del programma Marco Polo II per i progetti di trasporto combinato merci. È stata confermata la scadenza del 23 agosto quale termine ultimo per la presentazione delle proposte. Il bando ha una nuova dotazione di risorse comunitarie pari a circa 66,7 milioni di euro. La commissione ipotizza di riuscire a finanziare almeno trenta progetti. Possono presentare proposte persone giuridiche che si configurano quali imprese commerciali private o a partecipazione pubblica degli Stati membri, singolarmente o in partenariato. Le proposte devono riguardare azioni di: a) trasferimento modale del traffico merci dalla gomma alla navigazione marittima a corto raggio, alla ferrovia, alle vie navigabili interne; b) promozione di modalità di trasporto alternative a quella stradale mediante soluzioni particolarmente innovative; c) sviluppo delle autostrade del mare; d) riduzione del traffico; e) divulgazione delle esperienze acquisite per lo scambio di best practice. Non possono essere presentati progetti di ricerca o studio. La sovvenzione comunitaria coprirà al massimo il 50% dei costi ammissibili per le azioni di "common learning" e il 35% per le altre. Secondo il calendario delle attività, la firma dei contratti è prevista nella prima metà del 2014.

Per il bando 2013, le attività di valutazione dedicheranno parti-



*Il programma Marco Polo mira a incentivare anche il trasporto fluviale. Nella foto, chiatta portacontainer nel canale di Anversa*

colare attenzione ai progetti riguardanti il trasporto marittimo a corto raggio e le vie navigabili interne che contribuiscano a ridurre il rilascio di emissioni inquinanti mediante tecnologie o pratiche innovative, come, ad esempio, l'utilizzo di carburanti con il più basso tenore di zolfo, di navi alimentate con gas naturale liquefatto o dotate di sistemi alternativi di depurazione dei gas di scarico (la tecnologia scrubber). Particolare at-

tenzione sarà infine dedicata ai progetti di trasporto con carri ferroviari singoli per i quali è accordata una soglia minima di traffico trasferito dalla strada alla ferrovia inferiore a quella prevista normalmente per le azioni di trasferimento modale.

## L'Europa deve intervenire sul trasporto merci via ferro

Un recente documento delle associazioni ferroviarie europee sottolinea che attualmente la ferrovia trasporta il 6% dei passeggeri e il 16% delle merci che si muovono in Europa, mentre la strada ha quote che si aggirano in entrambi i casi sul 70%. Facendo una proiezione al 2050, il documento sottolinea che la circolazione delle merci aumenterà dell'80% e quella delle persone del 50%. Se la ferrovia rimanesse con le quote che ha attualmente, con ogni probabilità i tanto sospirati obiettivi di sostenibilità ambientale (riduzione dell'inquinamento atmosferico e acustico, della congestione stradale e dell'incidentalità) sarebbero impossibili da raggiungere e, anzi, la situazione peg-

**VANDERLANDE**  
INDUSTRIES



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

Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

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





giorerebbe. Per le merci, in particolare, il documento sottolinea: "Il trasporto merci per ferrovia è oggi molto spesso relegato in un ruolo secondario della catena logistica. È un imperativo quello di sviluppare il sistema europeo della mobilità dei beni e della supply chain in una prospettiva di trasporto co-modale, nel quale vengano combinate e ottimizzate le performance delle singole modalità. La ferrovia deve rafforzare il suo attuale ruolo nell'intermodalità in un processo di crescita industriale che metta a frutto le proprie migliori caratteristiche, come quella di poter trasportare grandi

quantità di merci. Un'opportunità, dove tale opzione sia valutabile in termini economici positivi, è rappresentata dallo sviluppo di una rete infrastrutturale o dall'adattamento di quella esistente nell'ottica di favorire l'uso di treni completi ad alta velocità da punto a punto. Nel 2050, i treni merci dovranno viaggiare in maniera simile a quella dei treni passeggeri e ciò dovrà avvenire con il pieno utilizzo della capacità della rete". Un compito anche dei governi europei e, in primo luogo, di quello italiano che, investimenti per l'alta velocità a parte, da sempre si è disinteressato del problema.

## Portacontainer: meno ordini e navi più grandi

Negli ultimi diciassette mesi, le più grandi compagnie armatoriali mondiali del settore portacontainer hanno rallentato fortemente gli ordini di nuove navi, ma ne hanno aumentato la capacità. Continua, quindi, la tendenza al "gigantismo" per raggiungere economie di scala (politica che da tempo ha messo in gravi difficoltà i piccoli armatori non in grado di reggere questo tipo di concorrenza). Ad esempio, ultimamente la China Shipping Container Line-Csccl ha ordinato ai cantieri sudcoreani HHI cinque portacontainer da 18.400 teu. Secondo Alphaliner, a fine 2011, le prime dieci compagnie del settore avevano in ordine 260 navi, mentre a maggio di quest'anno sono in attesa solo di 53 navi. Tra le prime dieci compagnie solo Evergreen sta "spingendo" su questo fronte con 34 navi in ordine, pari al 45% della sua attuale flotta. Le prime tre compagnie, Apm-Maersk, Msc, Cma-Cgm, hanno in cantiere attualmente navi pari rispettivamente al 14,2%, all'8,1% e al 6,3% della loro flotta (quote inferiori a quelle di fine 2011). Nella classifica delle Top Ten, c'è da segnalare, da inizio 2012 a maggio 2013, la "scalata" di Evergreen, che è passata dal 7° posto al 4° arrivando a coprire uno share di mercato del 4,4% (a fine 2011 era al 3,7%). Scende invece di tre posti (dal 6° al 9°) APL, passando da uno share del 3,9% al 3,4%. Da notare che oggi le Top Ten coprono il 63,5% del mercato mondiale container (nel 2011 era il 65,1%) con complessivamente 2.481 navi su un totale di portacontainer attive di 5.926.

### Le Top Ten (dati Alphaliner, maggio 2013)

Compagnia	TOTALE		DI PROPRIETÀ		A NOLEGGIO			PORTAFOGLIO ORDINI		
	TEU	Navi	TEU	Navi	TEU	Navi	% noleggio su attuale flotta	TEU	Navi	% attuale flotta
1 APM-Maersk	2.579.587	583	1.342.635	239	1.236.952	344	48,0%	366.447	21	14,2%
2 Mediterranean Shg Co	2.304.922	474	1.025.122	187	1.279.800	287	55,5%	186.361	16	8,1%
3 CMA CGM Group	1.464.072	421	532.274	87	931.798	334	63,6%	92.890	10	6,3%
4 Evergreen Line	756.261	193	416.283	97	339.978	96	45,0%	343.283	34	45,4%
5 COSCO Container L.	745.093	165	399.483	106	345.610	59	46,4%	119.220	13	16,0%
6 Hapag-Lloyd	696.61	149	366.853	66	329.608	83	47,3%	65.845	5	9,5%
7 Hanjin Shipping	636.155	117	298.360	44	337.795	73	53,1%	98.132	14	15,4%
8 CSCCL	604.576	143	410.607	77	193.969	66	32,1%	181.476	15	30,0%
9 APL	600.673	122	265.912	42	334.761	80	55,7%	156.100	15	26,0%
10 MOL	531.057	111	240.926	40	290.131	71	54,6%	113.200	10	21,3%

Compagnia	TEU	Quota Mercato	Flotta esistente	Navi in ordine
1 APM-Maersk	2.579.587	15,0%		
2 Mediterranean Shg Co	2.304.922	13,4%		
3 CMA CGM Group	1.464.072	8,5%		
4 Evergreen Line	756.261	4,4%		
5 COSCO Container L.	745.093	4,3%		
6 Hapag-Lloyd	696.61	4,1%		
7 Hanjin Shipping	636.155	3,7%		
8 CSCCL	604.576	3,5%		
9 APL	600.673	3,5%		
10 MOL	531.057	3,1%		

# A proposito di “Fantalogistica”

Il convegno organizzato da Assologistica Cultura & Formazione a Milano il 27 giugno

Il professor Fabrizio Dallari, direttore del C-Log, il Centro di ricerca sulla logistica dell'Università Carlo Cattaneo-Liuc, ha scritto un editoriale su Logistica dedicato al convegno dal titolo “Fantalogistica”, organizzato da Assologistica Cultura & Formazione per il 27 giugno a Milano.

Nell'editoriale (intitolato “Sognando Fantalogistica”), Dallari scrive: “Immersi nella quotidianità ci capita sempre meno spesso di avere tempo per immaginare, magari in modo creativo, scenari completamente nuovi. Per farlo dovremmo cercare di chiudere gli occhi, immaginandoci proiettati nell'anno 2023, e sognare per qualche minuto, giusto il tempo per leggere queste righe”. Il direttore di C-Log, quindi, descrive il sogno e, tra l'altro, “vede” un magazzino che “funziona come un orologio svizzero”, con la piena collaborazione, appunto “svizzera”, tra clienti e fornitori, con sul “tetto tecnologico” gli impianti per ottenere l'energia necessaria da fonti pulite e alternative, con un'organizzazione che è avvolta “da nuvole di dati” informatici. “Vede” anche un trasporto che utilizza la rete ferroviaria Alta Capacità per far correre, paralleli all'autostrada, i “Freccia Verde”, treni dedicati al “trasporto di merci esprese”. Appunto, un sogno. Poi per Dallari il sogno finisce, magari spento dal trillo di un telefono, e ritorna la quotidianità.

Donatella Rampinelli, presidente di Assologistica Cultura & Formazione e “ideatrice” del convegno, a proposito dell'editoriale di Dallari, osserva quanto segue:

“Spero che il convegno del 27 non ci faccia solo sognare, ma ci inviti ad osservare da vicino casi eccellenti, già proiettati verso il futuro, e, soprattutto, capire le strategie in cui operations e logistica saranno protagonisti. Questo è il proposito. Un proposito che anima in questi tempi chi, con me, segue Assologistica Cultura & Formazione...”

“Ho sempre cercato di capire come le condizioni del sistema si stessero muovendo per preparare la logistica ad affrontare le sfide in modo proattivo. Ho formato chi ha lavorato e chi lavora oggi con me a chiedersi continuamente se tutto ciò che funziona oggi avrebbe potuto funzionare domani... a non chiedere mai ‘ma perché si cambia, se va bene così?’ A non accontentarsi del buono, se l'ottimo è a portata di mano... Ricordo discussioni animate col direttore vendite più brillante che ho conosciuto che mi diceva

‘Donatella, spesso l'ottimo è nemico del buono’. Sì, ma se ci accontentiamo del buono col tempo rischieremo di non esser più nemmeno sufficienti... Non solo quindi aver la voglia e la volontà di cambiare, mettendo da parte paure e incertezze, ma studiare, fare domande, interrogare i migliori e verificare nel concreto le soluzioni. Forse sono stata condizionata dal mio passato, altamente formativo, di quality assurance manager in una splendida multinazionale americana, dove i colleghi giapponesi mi chiamavano ‘donatella san’ (lo scrivo come si legge, ma vuol dire ‘saggio’), perché con loro la ricerca dell'eccellenza era naturale e...saggia! Ma per eccellere servono maestri, maestri visionari, capaci di trascinarci nell'impresa con l'entusiasmo degli adepti che vogliono... volare! E questo voglio ancora farlo, mai guardando dietro, ma sempre avanti, cercando con passione la strada della conquista. Chi vuole ci riesce, chi ci riesce può cambiare il mondo... se ci mettiamo insieme la conquista sarà più facile... vi aspetto al convegno! Buona logistica a tutti”.

Un dato è certo: la logistica nel nostro paese, come l'intero sistema della mobilità delle merci, è sempre più inadeguata e risponde sempre meno alle esigenze delle imprese produttrici: probabilmente la “quotidianità” come metro di comportamento nel settore non è più sufficiente, quindi, come dice la Rampinelli, occorre la “voglia e la volontà di cambiare... cercando con passione la strada della conquista”.





Nel 2012, per l'ottava volta consecutiva, la DKV Card ha ottenuto la qualifica di "miglior marchio" nella categoria schede di rifornimento e servizio

## DKV Euro Service: servizi intelligenti per l'Europa

DKV Euro Service, da oltre 75 anni tra i leader dei fornitori di servizi nel settore della logistica e dei trasporti, rappresentata in 42 paesi, presenta alla fiera Transport Logistic di Monaco, i suoi servizi transnazionali, che possono incrementare la trasparenza nella gestione delle flotte e ridurre considerevolmente la complessità e i costi di amministrazione. Tra questi, ad esempio, il nuovo DKV Box, grazie al quale è possibile pagare i



Tutti i pedaggi francesi possono essere pagati con DKV Box

pedaggi di tutte le strade nazionali francesi, inclusa l'Ecotaxe, la tassa per l'ambiente che verrà probabilmente introdotta a partire da ottobre 2013. DKV presenta anche una nuova applicazione per smartphone che consente all'utente di comparare i prezzi carburante di tutte le stazioni di servizio DKV in Europa che si trovano lungo il tragitto e di impostarle come destinazione per raggiungerle diretta-

mente. È inoltre possibile impostare vari tipi di filtri per finalizzare al meglio la ricerca della stazione in base alle proprie preferenze e necessità. Le ricerche effettuate possono essere salvate tra i "preferiti" per accedere più velocemente la volta successiva. A Monaco, si svolgerà anche la settima edizione dell'Eco Performance Award, premio presentato dalla Cattedra di Logistics Management dell'Università di St. Gallen e da DKV Euro Service e dedicato alle aziende di trasporto che coniugano aspetti economici ed ecologici con l'impegno sociale all'interno della propria organizzazione.

## Con Transporeon l'inbound diventa più semplice

Transporeon ha presentato la nuova funzionalità "Time Slot Management Inbound", dedicata alla gestione e organizzazione delle materie prime in ingresso. È una funzionalità completamente web che permette di mettere in comunicazione le azien-

de con i propri fornitori, garantendo qualità, quantità e tempistiche delle merci in arrivo. La nuova funzionalità è nata per rispondere alle esigenze di tutte quelle aziende che gestiscono grandi volumi d'acquisto per alimentare il proprio processo produttivo (ad esempio, cellulosa, rottami, alimenti, chimici, legname). Questa evoluzione dell'ormai affermato Time Slot Management permette alle aziende di ottenere la totale trasparenza anche sulle forniture programmate, su quelle in corso e su quelle già arrivate. Tutti i venditori, produttori e trasportatori sono collegati al sistema dell'azienda acquirente e grazie al pannello di controllo di TSM inbound, tutti gli attori hanno completa visione sia dei contratti di fornitura sia dei piani di consegna settimanali/mensili di propria competenza. Tale funzionalità permette il controllo delle attività in inbound per evitare i disservizi (ritardi, consegne errate, ecc.), tracciando agevolmente tutti i KPI di processo. In tempo reale le parti coinvolte nel processo ricevono in un formato chiaro e standardizzato tutte le informazioni relative agli ordini per i quali sono responsabili della consegna. Tutta la filiera riduce le attività time expensive e a basso valore aggiunto (telefonate, fax, e-mail) potendo, via web, comunicare e tracciare data e luogo di consegna della merce così come il fornitore e la quantità. Si eliminano così tutti i malintesi, i ritardi e la mancanza d'informazione.

## La società Software acquisisce LongJump

La società Software - con oltre 40 anni di esperienza e presente in 70 paesi, si colloca tra le prime dieci aziende a livello mondiale in termini di velocità di crescita tecnologica - ha annunciato l'acquisizione di LongJump, vendor di Piattaforme Cloud, con sede a Santa Clara, California. Tale operazione consente alla Software di estendere la propria offerta allo sviluppo di progetti end-user e applicazioni self-service di piccole e medie imprese. Ciò fornisce alle aziende l'agilità e la reattività necessarie per affrontare le esigenze di business in continua evoluzione. La società continuerà, inoltre, a sviluppare ed estendere i prodotti Platform-as-a-Service di LongJump destinati allo sviluppo di applicazioni per la gestione veloce e flessibile di ogni situazione e caso basati su servizi cloud. I principali vantaggi di LongJump includono:

- sviluppo End-User: l'uso in modalità self-service è la chiave per superare i vincoli di risorse che i team dell'IT si trovano ad affrontare nella digitalizzazione della propria impresa;
- cloud: offre una flessibilità senza pari nella scelta degli am-



- bienti di sviluppo, implementazione e produzione;
- applicazioni basate su processi flessibili;
  - mobile: l'implementazione su ogni dispositivo mobile è supportata con estrema facilità, in quanto le applicazioni sono automaticamente predisposte al mobile e nel rispetto delle normative di sicurezza e dei criteri di autenticazione e accesso dettati dall'azienda.

"LongJump ora può sfruttare la forza di Software in termini di connettività e di processi aziendali per fornire più agilità agli utenti business e IT, per automatizzare i processi in ogni situazione, per migliorare la condivisione dei dati tra team e l'integrazione con i sistemi di registrazione", ha sottolineato Pankaj Malviya, fondatore di LongJump.

## Hormann ha vinto l'"oro" nell'Architects Partner Award

Leader europeo nelle chiusure per l'edilizia, riconosciuto non solo per la tecnologia del prodotto ma anche per la qualità del servizio, Hörmann ha ricevuto l'oro, nell'ambito dell'Architects

Partner Award. Consegnato all'azienda durante il simposio tenutosi a Colonia, il premio riguarda i risultati di un sondaggio, svolto in collaborazione con

l'Università di Hohenheim di Stoccarda: Hörmann è stato scelto da 2.780 architetti intervistati in tutta la Germania come l'azienda con la migliore competenza nel settore vendite per quanto riguarda la categoria "Porte e portoni, sistemi di chiusure e applicazioni". Stefan Gamm, direttore comunicazione e marketing Hörmann, ha ritirato il premio: "È un grande onore per noi ricevere ancora una volta l'oro per l'Architects Partner Award, soprattutto in quanto il sondaggio prevedeva una risposta libera." Nei sondaggi, gli architetti non hanno infatti trovato indicati nomi di aziende tra cui scegliere, ma hanno dovuto autonomamente individuare le aziende favorite. Dieter Danner, caporedattore della rivista d'architettura AIT e promotore del premio, ha spiegato: "Solo così i nostri risultati sono veramente indipendenti e significativi". ■



Stefan Gamm, direttore della comunicazione marketing della Hormann, ritira l'oro, consegnatogli da Dieter Danner, caporedattore della rivista d'architettura AIT e promotore del premio

► dal 2013-6-4 al 2013-6-7 + + + transport logistic a Monaco/Germania + + + Padiglione A5 | Stand 317 + + + dal 2013-6-4 al 2013-6-7 + + + tr

**TimoCom** Il trasporto del futuro!

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



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

Ulteriori informazioni allo 008000 8466266.

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

# Finanziamenti dei soci

di Franco De Renzo

**N**ormalmente quando un'azienda ha bisogno di risorse finanziarie aggiuntive le chiede ai soci. Si ha, quindi, un mutuo che è il contratto (reale, come previsto dall'art. 1813 c.c.) con il quale una parte (mutuante) consegna all'altra (mutuatario) una determinata quantità di denaro o altre cose fungibili per un periodo di tempo determinato. Alla scadenza pattuita, il mutuatario si obbliga a restituire altrettante cose della stessa specie e qualità. Il mutuo si presume oneroso, se non diversamente specificato, al saggio legale, anche se le parti possono prevedere interessi eccedenti tale misura. La stipula di un mutuo (con banche o privati, non cambia) è considerata atto di ordinaria amministrazione solo se contratto per l'esercizio dell'impresa e connesso all'attività statutaria. Per la Cassazione (Sent. 6445 del 18 dicembre 1985) i rappresentanti legali sono legittimati a concluderli. Normalmente, il firmatario è delegato a farlo in virtù di una delibera del consiglio di amministrazione o di una procura ad hoc, e sempre che sia consentita nell'oggetto sociale.

A norma dell'art. 9 della Tariffa, Parte I, allegata al dpr 131/1986, i finanziamenti effettuati dai soci devono scontare l'imposta fissa di registro nella misura del 3%. È stata prassi prevalente regolare i finanziamenti dei soci mediante scambio di corrispondenza commerciale, per evitare il pagamento dell'imposta del 3%. Quindi, la società chiede ai soci la propria disponibilità a eseguire versamenti in conto finanziamento e ciascun socio risponde, per la quota parte, dichiarando la propria accettazione. In questo modo, le scritture sono soggette a registrazione, ma solo in caso d'uso. I finanziamenti dei soci, onerosi o gratuiti (a tasso zero), non sono atti societari propri, ma prestiti di denaro, per i quali è previsto l'obbligo della restituzione (contabilmente devono essere registrati nel passivo del bilancio a titolo di finanziamento).

I finanziamenti da privato sono soggetti a registrazione in termine fisso, con applicazione dell'aliquota proporzionale del 3% solo se risultano da atto scritto. Se, invece, l'atto è attuato sotto forma di corrispondenza commerciale, l'imposta è dovuta solo in caso d'uso, sempre con l'aliquota del 3%. I finanziamenti effettuati da soggetti Iva rientrano nel campo di applicazione dell'Iva (ma sono esenti per l'art. 10, punto 1) e il contratto è soggetto a registrazione solo in caso d'uso e a tassa fissa. La Cassazione (Sent. 15585 del 30 giugno 2010), però, ha precisato che deve essere assoggettato a imposta di registro nella misura del 3% il finanziamento dei soci (stipulato solo verbalmente) menzionato nel verbale di delibera di azzerramento del capitale per perdite e sua ricostituzione mediante rinuncia, da parte dei soci, ai crediti derivanti da finanzia-



menti in precedenza effettuati nei confronti della società. Alla luce di tale sentenza sembra impossibile menzionare il finanziamento dei soci in qualsiasi atto societario successivo per cui è obbligatoria la registrazione. Il Consiglio nazionale del notariato ha criticato questa presa di posizione perché l'art. 22, comma 1, del Testo Unico prevede che se in un atto sono enunciate disposizioni contenute in atti scritti, o contratti verbali non registrati, e posti in essere fra le stesse parti intervenute nell'atto che contiene l'enunciazione, allora l'imposta di registro si applica anche alle disposizioni enunciate. Il notariato ha evidenziato che il verbale dell'assemblea è il resoconto di quanto è accaduto, e, quindi, un atto senza parti, e, di conseguenza, da far registrare solo in caso d'uso, perché il finanziamento è posto tra le stesse parti (società e soci) che lo hanno sottoscritto. I notai hanno anche precisato che il mutuo tra soci e società cessa i propri effetti quando i soci rimettono il debito a seguito della delibera. Ci si augura che anche la Cassazione riveda il proprio orientamento.

Le spese per l'istruttoria di un finanziamento di importo rilevante per l'art. 108, comma 2, lett. c) del dpr 917/1986 devono essere ripartite nei limiti della quota imputabile a ciascun esercizio secondo i criteri civilistici, generalmente entro un periodo non superiore a cinque anni (art. 2426, n. 5, c.c.). In ogni caso per le imprese che adottano i principi IAS, le spese sono fiscalmente spesabili in cinque anni. Il contratto di mutuo deve prevedere l'obbligo della restituzione a carico ed essere iscritto in bilancio e nelle altre scritture sociali. ■

**Franco De Renzo, tel. 0245101071,  
email: segreteria@studioderenzo.it**

# EDIA EM

Il piacere della guida

quando  
l'affidabilità  
è tutto...



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

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

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

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

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

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

qualunque sia il lavoro ... qualunque siano le condizioni.

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



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



**DEGROCAR**  
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 603

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

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI**  
FORKLIFT TRUCKS

# Atti doganali esecutivi in dieci giorni dalla notifica

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

**R**ichiamiamo le seguenti fonti normative: art. 9, comma 3 bis, ter, quater, quinquies e sexies, del decreto legge 2 marzo 2012, n. 16, convertito con modificazioni e integrazioni dalla legge 26 aprile 2012, n. 44. Provvedimento attuativo: protocollo n. 3204 R.U. del 21 gennaio 2013 adottato dal direttore dell'agenzia delle dogane e monopoli di concerto con il Ragioniere generale dello Stato. La normativa appena richiamata prevede, con decorrenza dal 28 marzo scorso, l'imposizione, nei casi di esecutività degli accertamenti della dogana per violazioni in materia di dazi e/o Iva all'importazione, il pagamento dopo 10 giorni dalla data di notifica dell'atto di accertamento.

La riduzione dei termini di pagamento è stata imposta al nostro paese dalla commissione europea, nel rispetto dell'articolo 7 del regolamento Cee n. 2913/92, Codice doganale comunitario, a tutela della riscossione dei dazi doganali che rappresentano risorse proprie dell'Unione europea. È appena il caso di sottolineare che dallo scorso marzo, per le aziende importatrici, si sono ridotte notevolmente le possibilità di ricorrere in via giurisdizionale, qualora l'accertamento doganale appaia illegittimo, prima del pagamento degli importi richiesti.

Non rimane che "giocare d'anticipo": la dogana, a fronte di una revisione d'ufficio o verifica con accesso presso le aziende, rilascia un processo verbale di constatazione ai sensi dell'articolo 11 D. gls n. 374/90; una volta ricevuto il verbale, si hanno 30 giorni di tempo per la presentazione di eventuali memorie, documenti e osservazioni che l'ufficio doganale ha l'obbligo di valutare prima di emettere l'avviso di accertamento suppletivo e di rettifica ai sensi dell'articolo 78, regolamento Cee 2913/92. Pertanto è opportuno, attraverso il proprio legale di fiducia, istruire un contraddittorio preventivo con la dogana, che potrebbe portare a un eventuale annullamento in autotutela del processo verbale e quindi evitare l'emissione del provvedimento impositivo; nell'eventualità di un ricorso per via giurisdizionale, il professionista avrà così di fatto il possesso di quanto necessario per predisporre e formalizzare il ricorso alla commissione tributaria competente.

Aggiungiamo, infine, che il provvedimento attuativo protocollo n. 3204 del 21 gennaio 2013, adottato dal direttore dell'agenzia delle dogane e dei monopoli di concerto con il Ragioniere generale dello Stato, ha indicato per l'applicazione della nuova disciplina il giorno 28 gennaio 2013, ma l'effetti-

va decorrenza è stata posticipata al 28 marzo 2013, nel rispetto di quanto disposto dall'articolo 3, comma 2, della legge n. 212/2000, statuto dei diritti del contribuente, secondo il quale "le disposizioni tributarie non possono prevedere adempimenti a carico dei contribuenti la cui scadenza sia fissata anteriormente al sessantesimo giorno dalla data della loro entrata in vigore o dell'adozione dei provvedimenti di attuazione in esse espressamente previsti". ■



SILO

Molti hanno una soluzione per tutti.  
Noi offriamo a ciascuno la sua.



SILO



MULTIPLO



SILO

 LA PIÙ VASTA GAMMA DI MAGAZZINI VERTICALI

SILO - magazzino automatico a vassoi traslanti per prodotti medio piccoli

MULTIPLO - magazzino verticale a cassetti per minuteria varia

SILO - magazzino verticale a vassoi traslanti per barre

**ICAM**  
intelligent space solutions

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

# Assecondare le trasformazioni

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Il territorio provinciale della Spezia, tradizionalmente a vocazione portuale, è attualmente interessato da profondi cambiamenti, in primis dalla possibilità di diventare un nuovo importante polo del turismo crocieristico. Il processo di cambiamento ha preso avvio con l'inaugurazione del Molo Garibaldi come punto di attracco delle navi da crociera. Il turismo crocieristico rappresenta un'opportunità di assoluto rilievo per il territorio: le statistiche parlano di 43.076 passeggeri arrivati a Spezia nel corso della stagione 2010, di ben 83.620 (con un maggiore numero di scali) nel 2011 e di 42.383 nel 2012. Si tratta perciò di numeri importanti. L'inaugurazione del Molo Garibaldi ha segnato una grande novità: le navi attraccano su un molo e i turisti scendono direttamente a terra. Per la prima volta è accaduto il 7 aprile scorso, quando sul molo ha attraccato la nave da crociera "Costa Classica". Prima le navi passeggeri potevano sostare solo in rada. Il tutto mentre si attende l'avvio della nuova stazione crocieristica su calata Paita che dovrà rappresentare il reale e definitivo connubio tra il porto spezzino e il Mediterranean cruising. La presenza - almeno nel periodo contingente - di due diverse "anime" sul territorio (una legata alla portualità commerciale e una legata alla portualità turistica) ha reso ancor più stringente la necessità di condurre un'attenta analisi, anche ai fini di una rinnovata programmazione delle attività di formazione e sviluppo delle risorse umane.

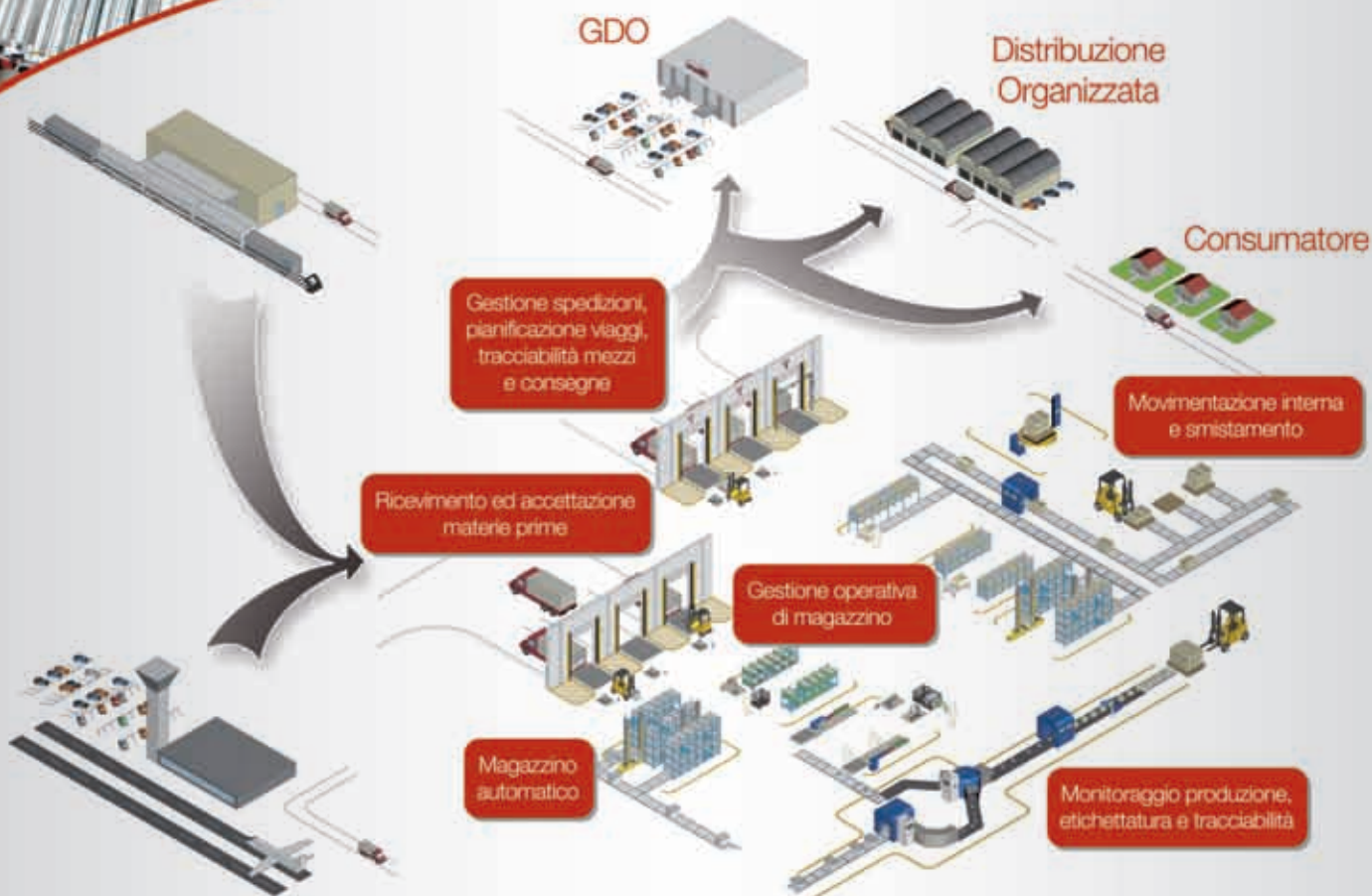
Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, da sempre impegnata nell'intercettare i fabbisogni del settore portuale, ha condotto l'analisi su differenti livelli: sul lato della ricerca, sul lato delle figure professionali emergenti e sul lato della formazione continua per gli operatori. Per quanto riguarda il primo aspetto, la

Scuola prevede di condurre uno studio con l'obiettivo di restituire un quadro complesso della portualità locale, con particolare riferimento alle due principali vocazioni, commerciale e turistica. In particolare, in relazione alla portualità crocieristica, la ricerca realizzerà un focus - oltretutto sul grado di soddisfazione attuale rispetto ai servizi offerti dal territorio - sui desideri dei turisti, tramite interviste dirette e proposta di questionari. Contestualmente, verrà realizzata una mappatura dell'offerta culturale e turistica e una misurazione del livello di coordinamento e di "messa in rete" attuale. Ciò permetterà di individuare i principali gap su cui insistere, tramite iniziative mirate, per una moderna ed efficace programmazione dell'offerta territoriale. Sul lato delle figure professionali emergenti, si rende sempre più necessario insistere sulla formazione di figure polivalenti in grado di operare nei diversi segmenti della portualità locale e che integrino le conoscenze proprie degli spedizionieri ("architetti" del trasporto merci) con le conoscenze proprie degli agenti e dei raccomandatori marittimi (che agiscono per nome e per conto degli armatori sia delle navi mercantili sia delle navi da crociera). Di interesse più prettamente "territoriale" è invece la formazione di figure professionali con competenze avanzate di project management applicate a organizzazione di eventi, creazione di reti, coordinamento territoriale, in maniera correlata, in particolare, allo sviluppo della portualità turistica. Sul lato, infine, della formazione continua, da un lato si renderà necessario insistere - relativamente agli operatori del settore coinvolti nella trasformazione e che rappresentano la prima e fondamentale interfaccia dei flussi crocieristici - su competenze di Safety, Security, Lingue straniere, Comunicazione, Organizzazione e orientamento al ruolo, proprio nell'ottica di valorizzare al massimo la possibilità di convivenza tra competenze tradizionali e istanze di innovazione. Un'attenzione particolare merita anche il risvolto culturale e territoriale legato alle nuove esigenze di accoglienza turistica. Per questo, oltretutto sulla formazione continua degli operatori del settore, si rende altrettanto necessario insistere sulle competenze degli operatori culturali, per migliorare e valorizzare l'offerta territoriale anche in relazione a obiettivi di accoglienza incoming. È importante che la formazione per gli operatori non sia soltanto di tipo teorico, ma venga sviluppata in maniera pratica e partecipativa. Attraverso attività di project work potranno infatti essere sviluppati progetti specifici legati alla valorizzazione del patrimonio culturale, con particolare riferimento ad aspetti di coordinamento, di messa in rete e di comunicazione/innovazione. ■





- Innovazione
- Esperienza
- Affidabilità



INTERVISTA A ETTORE ZOBOLI

# Abbiamo mixato storia e affidabilità

Così l'amministratore delegato di OM STILL sintetizza l'obiettivo della fusione avvenuta nel 2011 tra i due marchi che occupano una posizione importante nei rispettivi paesi di provenienza.

di Ornella Giola





**N**el nostro paese OM e STILL si sono fuse nel 2011. Oggi l'azienda - che conta quattro stabilimenti produttivi, due in Germania, uno in Italia e uno in Brasile - è leader di mercato nel nostro paese (con un market share prossimo al 25%), oltre a essere importante protagonista del settore sui mercati internazionali, non solo europei. L'azienda è capitanata dall'amministratore delegato Ettore Zoboli, che abbiamo incontrato nella sede di Lainate, alle porte di Milano.

#### **QUALI SONO I PRINCIPALI VANTAGGI DERIVATI DALL'UNIONE DI DUE MARCHI DIETRO I QUALI VI SONO ANCHE UNA MENTALITÀ E UN TIPO DI APPROCCIO AL MERCATO (FORSE) DISTANTI?**

■ OM STILL nasce dall'unione di due realtà aziendali attive da decenni nel nostro paese nella produzione e vendita di carrelli elevatori e macchine da magazzino. In Italia OM è per eccellenza la storica società nazionale di carrelli elevatori, apprezzata per fattori quali capillare distribuzione territoriale, solidità e dimensione del network distributivo, posizionamento competitivo sul mercato e continuità dell'organizzazione nel tempo. STILL, colosso tedesco fondato a inizio del secolo scorso, è invece un marchio riconosciuto a livello internazionale per qualità e affidabilità dei prodotti e l'ampia offerta nel settore dell'intralogistica. La fusione ha mixato OM, che - come detto - rappresenta la storia del carrello elevatore in Italia, e STILL, che - pur con in passato una presenza limitata nel nostro paese - è percepita quale sinonimo di serietà e precisione. Il tutto ha consentito di ottenere importanti sinergie industriali; in particolare la gamma dei prodotti è stata integrata e attualmente è una delle più complete sul mercato, comprendendo il meglio delle soluzioni logistiche delle due società.

#### **TUTTO QUESTO COSA HA PRODOTTO IN CONCRETO, ANCHE PER IL MERCATO ITALIANO?**

■ In termini pratici un maggior impegno da parte di OM STILL nell'offrire macchine e proposte dai minori consumi e con emissioni più contenute (con, ad esempio, le soluzioni di risparmio energetico Blue-Q o l'impiego della tecnologia ibrida), un efficientamento della flotta (con il FleetDataServices, pacchetto applicativo per il monitoraggio costante dei carrelli, con ottimizzazione degli interventi manutentivi), nonché nuove soluzioni per la movimentazione delle merci e logistica orizzontale, quali Kanvan e Tugger Train.

#### **IN ITALIA, OM STILL È PRESENTE CON UNO STABILIMENTO PRODUTTIVO A LUZZARA, VICINO A BOLOGNA. COME MAI LA SCELTA DI MANTENERE QUESTA STRUTTURA?**

■ La sua inaugurazione risale al lontano 1960, ma dopo la fusione tra OM e STILL lo stabilimento è stato scelto come centro di eccellenza per la produzione e lo sviluppo di tutte le macchine da magazzino del gruppo. L'impianto è stato quindi oggetto di importanti investimenti di ampliamento e ammodernamento, al fine di soddisfare l'aumento della produzione che, a pieno regime, sarà più che raddoppiata rispetto al passato. A Luzzara abbiamo implementato un concetto strutturale innovativo, al momento vengono privilegiate attività di assemblaggio, mentre le restanti attività logistiche sono gestite da altre società del gruppo, con notevoli efficienze sul livello di servizio e sui tempi di approvvigionamento. Tutta la produzione giornaliera, dopo i controlli di qualità, viene instradata presso un hub logistico dal quale raggiunge tutti i mercati mondiali di destinazione.

#### **DUNQUE POSSIAMO DIRE CHE LA PARTE "CREATIVA" AVVIENE A LUZZARA?**

■ In generale la ideazione e realizzazio-

ne di nuovi prodotti si esprime negli stabilimenti produttivi (oltre a quello emiliano anche nei due tedeschi di Amburgo e Reutlingen e in quello brasiliano di Indaiatuba), supportata dalle indicazioni raccolte dall'ufficio marketing centrale, che ha sede in Germania, e dalle sedi locali, che raccolgono i suggerimenti e i feedback dei clienti.

#### **COME È L'ORGANIZZAZIONE OM STILL IN ITALIA?**

■ Nel nostro paese impieghiamo circa 800 dipendenti diretti e possiamo contare su una rete di vendita e assistenza capillare, composta da 6 filiali, 52 tra concessionari monomarca (rappresentano il 50% della nostra rete distributiva) e qualche partner, 700 tecnici di assistenza e oltre 130 funzionari commerciali.

#### **E ALL'ESTERO?**

■ Al di fuori dei confini italiani le attività sono invece dirette da STILL che, forte di 18 filiali nazionali, 240 concessionari e 2.000 officine di assistenza in tutto il mondo, possiede una delle reti di vendita e assistenza più capillari d'Europa, senza contare i nuovi sviluppi nei mercati emergenti di Cina, India e Brasile (dove disponiamo, come già detto, di uno stabilimento). Nel 2012, ha venduto nel mondo circa 40 mila carrelli, con un fatturato complessivo che supera 1,7 miliardi di euro.

#### **COME È STRUTTURATO IL MERCATO ITALIANO DEI VOSTRI CLIENTI DI RIFERIMENTO?**

■ Al 40% sono aziende della distribuzione alimentare e logistica con le quali abbiamo ottimi rapporti di collaborazione; un altro 40% è rappresentato da realtà industriali e il restante 20% (che va però, ahimè, sottigliandosi) sono PMI. La tendenza, anche per l'Italia, è quella di un mercato sempre più dinamico, in costante evoluzione e che pertanto chiede >

soluzioni flessibili e facilmente modificabili.

#### QUALI PERFORMANCE HA RISERVATO IL 2012?

■ Se a livello di gruppo continuiamo a crescere, sia a livello produttivo che di fatturato, in Italia, a causa dei forti cambiamenti in atto in questo settore e della stagnazione economica, abbiamo registrato un leggero calo dei volumi, pur continuando a mantenere le nostre posizioni di mercato, che del resto intendiamo non solo consolidare, ma accrescere non appena le condizioni del mercato offriranno opportunità concrete.

#### CON QUALI LINEE DI SVILUPPO PENSATE DI CENTRARE QUESTO OBIETTIVO?

■ STILL è da sempre un'azienda che ama guardare avanti e per questo lavora sulla crescita della sua efficienza, da un lato sviluppando software che permettano di gestire al meglio la flotta dei carrelli (monitorandone le condizioni, programmandone gli interventi manutentivi e ottimizzando i cicli di lavoro), dall'altro è impegnata nell'abbattere il Total Cost of Ownership dei mezzi (riduzione dei consumi, riduzione della manutenzione). Anche i recenti nuovi modelli della gamma RX70 (gli RX 70-60/80 e RX 70-40/50) sono stati, ad esempio, progettati per



## CUBEXX, IL CARRELLO DEL FUTURO?

Con i supporti carico retrattili, l'aggiunta di un contrappeso e il montante retrattile è un carrello elettrico che esegue in modo ottimale le operazioni di movimentazione di merce nel magazzino, specie quando è anche importante assicurare grande velocità operativa. Il cubeXX si trasforma infatti in un carrello sdoppiatore vero e proprio ribaltando le forche e estraendo i supporti per il carico. Il trasporto a due livelli permette di caricare due pallet contemporaneamente l'uno sull'altro evitando così strade inutili e costose per trasportare merci non accumulabili. Grazie poi a un dispositivo di traino incorporato, al quale possono essere collegati degli elementi di rimorchio, diventa un

vero e proprio trainatore. Con il trasporto contemporaneo di più unità di carico si possono ottimizzare i percorsi nel settore del trasporto orizzontale, rendendolo efficiente e veloce. Grazie ai suoi supporti per carico estraibili può anche fungere da carrello elevatore a piccola alzata, utilizzabile esclusivamente per il trasporto orizzontale, per esempio per il carico e lo scarico di camion o per la preparazione della merce nelle piattaforme di trasbordo. Il cubeXX può inoltre fungere da commissionatore orizzontale, con la funzione autolift la merce viene sollevata automaticamente a un'altezza di lavoro confortevole; le merci possono essere così commissionate senza fatica e con estrema efficienza.

garantire al cliente massima affidabilità e abbattere sensibilmente i costi. E di qui l'utilizzo per tali inediti carrelli di componenti che non richiedono manutenzione, di motori elettrici con la tecnologia trifase e di un freno a disco a bagno d'olio esenti da usura; tutte soluzioni che richiedono un intervento di manutenzione al veicolo soltanto dopo mille ore di esercizio oppure ogni dodici mesi.

#### DOVE STA ANDANDO, A PARER SUO, IL MONDO DEI CARRELLI ELEVATORI?

■ Le aziende clienti chiedono proposte sempre più articolate (noleggi flessibili, gestione della flotta, ecc.) e - in particolare modo nella logistica di magazzino - hanno necessità di effettuare operazioni realtime con una conseguente domanda di flessibilità sempre maggiore e costante. OM STILL si sta già da tempo muovendo per soddisfare queste esigenze, sviluppando nuove generazioni di mezzi per il futuro come, ad esempio, il cubeXX, un prodotto che combina sei collaudati tipi di carrelli (commissionatore orizzontale, carrello stoccatore, trattore, carrello sdoppiato-

re, carrello a piccolo sollevamento e carrelli controbilanciati).

#### CHI È L'UTILIZZATORE FINALE DI TALE SOLUZIONE?

■ Sia l'azienda generalista che muove grandi volumi in logistica che quella super-specializzata con utilizzi specifici e mirati.

#### VENIAMO ALLA "SICUREZZA": DA POCO SIETE IMPEGNATI CON ALTRE SOCIETÀ PRODUTTRICI DI CARRELLI ELEVATORI IN UNA CAMPAGNA DI SENSIBILIZZAZIONE SU TALE TEMA. UN BELL'ESEMPIO DI COLLABORAZIONE...

■ La sicurezza è un tema molto caro a tutte le aziende produttrici di carrelli e lavorare in pool per accrescere la sensibilità del mercato su di esso è stato un passo facile da compiere e oltre modo necessario, specie dopo che la legislazione nazionale ha imposto regole più severe da questo punto di vista. Del resto, al di là di questa specifica iniziativa, OM STILL da sempre sviluppa prodotti e soluzioni in grado di garantire agli operatori il massimo livello di sicurezza. ■

# 1 MILIONE DI PALLET CONSEGNATI IN 1 ANNO

Servizio  
consegnato  
o  
rimborsato  
Garantito

La stessa sicurezza e puntualità dal primo...



Palletways  
We Deliver



Palletways  
We Deliver



Palletways  
We Deliver



...al milionesimo pallet consegnato.

**Palletways festeggia il suo milionesimo pallet consegnato in un anno!**

Un anno di grandi soddisfazioni e risultati raggiunti insieme ai nostri Concessionari e grazie alla fiducia dei nostri Clienti.

Palletways, l'unico Network di trasporto espresso di merce su pallet che garantisce su tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo\*, grazie alle sue 86 Concessioni e 3 hub in Italia. Il gruppo Palletways, con una copertura di oltre 300 Concessionari e 11 Hub, è il leader del trasporto espresso di merce pallettizzata in Europa.

\*Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del Servizio Garantito è il Concessionario Palletways che ha stipulato il contratto di trasporto. Per maggiori informazioni concernenti le condizioni di applicazione del servizio, consultare le condizioni generali di contratto sul sito [www.palletways.com](http://www.palletways.com).

Palletways

We Deliver

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

Copyright Palletways Europe GmbH

Il Network espresso per merce pallettizzata

Desideri che la tua merce arrivi sicura e puntuale a destinazione?

Trova il tuo Concessionario di zona su [www.palletways.com](http://www.palletways.com) oppure scrivi a [info\\_italia@palletways.com](mailto:info_italia@palletways.com)



# Degrocar: la sfida è sulla flessibilità

“La crisi è anche un’opportunità: nascono nuove esigenze per i clienti che vanno soddisfatte e nuove possibilità sul mercato da cogliere al volo”, afferma il direttore commerciale De Ruijter.

di **Corrado Arcidiacono**



**ROY DE RUIJTER**

**“D**all’inizio della crisi il mercato dei carrelli elevatori in Italia è in notevole flessione.

Anche il primo trimestre di quest’anno, per quanto ci riguarda, non ha dato segnali di ripresa. Il mercato è assolutamente ‘piatto’. Penso che andremo avanti più o meno così per un arco di tempo che abbraccerà almeno un anno e mezzo, due anni. È la debolezza strutturale del paese che frena lo sviluppo e non incoraggia gli investimenti, specialmente quelli esteri”, ci dice Roy De Ruijter, direttore commerciale della Degrocar, importatore ufficiale per l’Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori, appena iniziamo l’intervista.

**QUINDI, IN UN MERCATO COSÌ “PIATTO”, PER USARE IL SUO TERMINE, COME VI STATE COMPORTANDO, COME LO AFFRONTATE?**

■ Bella domanda. In primo luogo, c’è da sottolineare che in Italia ci muoviamo in un mercato per la maggior parte appannaggio di tre gruppi, Toyota-Cesab, Kion, con i marchi Linde e OMStill, Jungheinrich. La nostra strategia, il nostro obiettivo è di portare i carrelli Mitsubishi a occupare la prima posizione dopo tali, chiamiamoli così, ‘protagonisti’ del settore. Per questo obiettivo ci dobbiamo confrontare con altri marchi importanti, ad esempio Hyster, è quindi non è impresa semplice. La difficoltà di misurarci sul mercato con i gruppi che prima ho citato sta essenzialmente nel fatto che loro non lavorano in Italia attraverso agenti ma direttamente. È vero, come qualcuno potrebbe argomentare, che ciò presenta vantaggi e svantaggi, ma i primi sono senza dubbio più rilevanti. Per entrare nel merito della sua domanda, noi abbiamo cambiato, data l’attuale situazione, gli strumenti di “navigazione”, rispetto a qualche tempo fa. Le strategie non devono essere mai statiche. Ci stiamo focalizzando più sul “breve”, più sui servizi, più sulla flessibilità, che è una forza per chi ha strutture agili,

sul noleggio, sull’assistenza. Grazie a queste scelte stiamo reggendo...

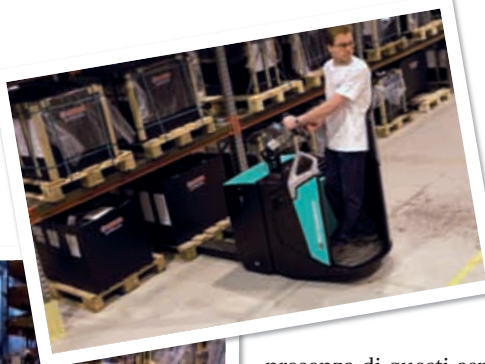
**DEGROCAR, D’ALTRO CANTO, HA SEMPRE DICHIARATO DI ESSERE OTTIMISTA SUL FUTURO ...**

■ Credo che questo sia l’atteggiamento giusto. Da parte mia, ho sempre sottolineato che la “crisi” ha diverse facce, un’importante è quella di essere un’opportunità sia perché i clienti hanno via via nuove esigenze, che vanno identificate, interpretate e soddisfatte, sia perché nascono comunque nuove tipologie e nuove occasioni di mercato. Un’altra faccia del nostro ottimismo è rappresentato da quanto accade fuori dall’Italia per quanto riguarda sia la Mitsubishi sia i mercati.

**IN PARTICOLARE, A COSA SI STA RIFERENDO?**

■ A Helsinki, Finlandia, dove dall’Olanda è stato recentemente trasferito lo stabilimento della casa





Il nuovo transpallet elettrico PBF25N2 da 2,5 tonnellate realizzato da Mitsubishi Forklift Trucks



presenza di questi aspetti si riescono a conquistare anche da noi gli spazi lasciati vuoti dalla crisi. Un altro elemento importante che voglio sottolineare dell'incontro di Helsinki è stato che i concessionari

madre Mcfe, per la produzione di carrelli da 48 a 80 volt, abbiamo tenuto a metà maggio il Dealer Meeting Mitsubishi. È stato fatto il punto sia sui diversi mercati, in Europa, Asia, America, sia sull'evoluzione produttiva. Partendo da quest'ultima, oltre al "trasloco" in Finlandia, dove nel 2009 è stato acquistato il marchio Rocla (dal 2011 d'intera proprietà Mitsubishi), la realizzazione dei mezzi diesel è stata spostata in Cina, a Dalian, in una fabbrica interamente Mitsubishi con un prodotto al 100% giapponese. In più, c'è Mitsubishi Forklift Trucks di Houston, Usa. A livello mondiale, passando ai mercati, Mitsubishi è oggi al terzo posto dopo Toyota e Kion. Questo è un aspetto importante, perché mentre si sta intravedendo l'uscita dalla crisi negli Stati Uniti, i paesi Brics continuano a crescere, in particolare l'India e il Brasile. Il mercato mondiale, quindi, si sta muovendo. Questa situazione, alla quale sono collegati gli investimenti Mitsubishi per fronteggiare una domanda in crescita nei mercati emergenti, è positiva perché crea "volume" nelle vendite. Se c'è volume, c'è quantità e se c'è quantità ci sono anche prezzi competitivi e affidabilità, anche per noi in Italia. Con la

"griffati" Degrocar si sono sentiti parte di un Gruppo di respiro mondiale e hanno potuto vedere dove e come si producono i mezzi che propongono sul mercato. Fatto molto significativo perché per convincere un cliente ad acquistare un carrello elevatore il basso prezzo non è elemento sufficiente: per venderlo, in primo luogo, lo devi conoscere e amare.

#### **A FIANCO DELLA "QUANTITÀ", NON C'È ANCHE UN PROBLEMA DI "QUALITÀ"?**

■ Questo aspetto è sottinteso e su questo Mitsubishi è all'avanguardia con nuovi prodotti di alto livello: la qualità è l'elemento sul quale si basano le grandi sfide sul mercato mondiale. Ad esempio, Mitsubishi Forklift Trucks ha realizzato un nuovo modello, il PBF25N2 da 2,5 tonnellate, che va ad aggiungersi alla serie di transpallet elettrici con pedana Premio EM, studiato per fronteggiare le situazioni più difficili. È stato infatti progettato per affrontare carichi più pesanti, a grandi distanze e ad alta velocità, il tutto con estrema sicurezza perché il modello è stato studiato in tutti i particolari, da un lato, per essere, appunto, sicuro e, dall'altro, molto comodo ed ergonomico per l'operatore. ■

## IL PROBLEMA SICUREZZA



I partecipanti al primo corso di formazione Degrocar tenuto nella sede dell'azienda ad Arzignano

In adempimento al testo unico per la sicurezza sul lavoro, l'accordo Stato-Regioni ha da febbraio scorso introdotto l'obbligo del patentino per i conducenti di carrelli elevatori, che avranno due anni di tempo per seguire un corso di formazione. Degrocar, che sulla sicurezza punta da sempre con una politica di continui controlli e manutenzioni programmate sui mezzi, ha tenuto ad aprire il primo corso di formazione (otto ore teoriche e quattro pratiche sui carrelli industriali semoventi) in collaborazione con Mitsubishi, gli enti accreditati e con l'appoggio della Confindustria. Se il "debutto" dell'azienda è stato "frontale", con il corso tenuto nella propria sede di Arzignano, da giugno entrerà in funzione la formula e-learning dell'Academy Mitsubishi. Ciò significa che ci si potrà preparare tramite il proprio pc ([www.mitforkliftacademy.com](http://www.mitforkliftacademy.com)) con un tutor che seguirà il partecipante argomento dopo argomento.



**111**  
**EIRE**

EXPO ITALIA REAL ESTATE  
INFRASTRUTTURE  
E SVILUPPO DEL  
TERRITORIO

CONOSCI, INCONTRA, PROMUOVI  
THE REAL ESTATE COMMUNITY

4 - 6 GIUGNO 2013  
**fieramilanocity**

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

Sponsor:



In collaborazione con:

GRUPPO **24**ORE

Media Partners:

# Marchio Cesab: festeggiato un glorioso percorso di 70 anni

L'azienda, oggi del Gruppo Toyota, ha, tra l'altro, lanciato l'iniziativa "Caccia al carrello" volta a rintracciare il carrello elevatore Cesab più vecchio, ancora funzionante.

**C**onclusi i festeggiamenti per il 70° anniversario di Cesab Carrelli Elevatori, l'azienda italiana nata il 10 dicembre 1942 e rimasta per quasi sessant'anni in mani emiliane (Gruppo Maccaferri) che in pochi decenni è divenuta l'indiscusso leader italiano del mercato dei carrelli elevatori. Molteplici sono state le iniziative per festeggiare il raggiungimento di questo traguardo. Lo stabilimento ha voluto dedicare una particolare attenzione ai dipendenti (in forza e pensionati) ed alle loro famiglie con un open day svoltosi a settembre per sottolineare che il successo di un marchio e di uno stabilimento è possibile grazie all'impegno ed alla dedizione delle persone che ci lavorano. È stato anche varato il minisito [www.cesab-history.eu/it](http://www.cesab-history.eu/it) che racconta tutta la storia del marchio Cesab, dalle sue origini nel settore del trasporto su rotaia, alla collaborazione con Pinfarina che negli anni novanta porta al lancio del leggendario modello Blitz, fino all'ingresso nel mondo Toyota avvenuto nel 2000. Il minisito ha lanciato l'iniziativa "Caccia al Carrello", promossa da Toyota Material Handling Italia, che distribuisce sul territorio nazionale il marchio Cesab, volta a rintracciare in tutta Italia il carrello Cesab più vecchio ed ancora funzionante, prodotto prima del 1980. La cac-



*Nerio e Maurizio Marabini con il carrello Cesab modello SI 700 matricola 563 del 1959, vincitore della "Caccia al carrello" Cesab più vecchio, ancora funzionante*



cia era aperta a tutti, privati ed addetti ai lavori, ossia operatori del mondo logistico. E se è vero che da sempre il marchio Cesab risulta essere sinonimo di affidabilità ed indistruttibilità, non deve stupire l'elevato numero di segnalazioni pervenute da tutta Italia, a testimonianza di quanti carrelli Cesab, di oltre trent'anni, ancora oggi svolgano il loro lavoro.

Chiusi i festeggiamenti, si è provveduto a definire una classifica delle segnalazioni pervenute. Il primo posto è stato aggiudicato al carrello Cesab modello SI 700 matricola 563 del 1959. Perfettamente funzionante ed in ottimo stato, è stato segnalato dalla Fratelli Marabini snc di Bergamo, che ne è anche proprietaria. La ditta Marabini rappresenta il marchio Cesab nella provincia di Bergamo dal 1953, ed è stato il primo concessionario del marchio Cesab in Italia.

Oggi Cesab è una delle realtà di eccellenza del sistema produttivo del gruppo Toyota Material Handling. Da quando (prima in Italia!) ha prodotto il suo primo carrello elevatore elettrico nel 1951, lo stabilimento di Borgo Panigale ha continuamente esteso, aggiornato ed innovato la propria gamma, realizzando prodotti spesso riconosciuti "indistruttibili" per la grande affidabilità sempre dimostrata. ■

# La Sicilia tormentata

Carenze infrastrutturali, con la ferrovia a pezzi, ritardi nelle pianificazioni, interventi della magistratura antimafia, recenti decisioni politiche, come l'abolizione delle province, disegnano un contesto difficile e instabile per la mobilità delle merci e per ogni modalità.

di **Giovanna Visco**

**L**a Sicilia: un triangolo insulare che si estende dallo Ionio al Tirreno, di circa 26 mila chilometri quadrati su cui vivono cinque milioni di abitanti in 382 comuni. Una regione intrappolata in un'economia autodeterminata, amministrata in ristrette logiche territoriali divise l'una con l'altra. Montuoso per il 25%, collinare per il 61 e pianeggiante per il 14%, il territorio regionale si estende sulla costa per 1.039 chilometri, sui quali si contano 53 porti, il 14% della totalità italiana, e un consistente numero di Autorità portuali, cinque sulle 24 nazionali: Augusta, Catania, Messina, Palermo e Trapani, baluardi solitari di una politica localistica incastonata su un dualismo insulare occidentale e orientale che, al pari del continente, fatica a trovare una linea unitaria di sistema. Risultato è il perseverare da oltre un secolo di profonde carenze infrastrutturali, che limitano fortemente la mobilità e la logistica di merci e persone sui territori interni. Emblemativa è la situazione ferroviaria dell'isola: il 40% dell'intera rete (circa 1.400 chilometri) è ancora a diesel, mentre degli 800 chilometri elettrificati solo 169 sono a doppio binario, tra cui la tratta Messina-

Patti per l'Alta Capacità del Corridoio europeo 1. Il binario unico riguarda l'85% dell'intera rete, 1.209 chilometri, rendendo insostenibile la fruizione ferroviaria.

Da anni invece si lavora a una pianificazione interportuale di collegamento logistico commerciale dei due poli Pa-

di Termini Imerese (1,3%), Ente autonomo porto di Palermo (7,8%), Consorzi ASI di Palermo e Catania (3,6% e 7,8% delle quote sociali), camere di commercio di Palermo e Siracusa (3% e 0,4%), Consorzio ASI del Calatino (0,3%). Recentemente i vertici SIS sono stati oggetto di un radicale rimpasto con la nomina del presidente di Confindustria Palermo, Alessandro Albanese, a nuovo presidente al posto di Rodolfo De Dominicis, e la riduzione da 7 a 3 consiglieri di amministrazione tra cui Caterina Montebello, dell'Autorità portuale di Palermo. Allo stato dell'arte, l'interporto di Catania, dal 1986 a oggi, ha visto realizzato solo il primo lotto dei lavori, mentre quello di Termini Imerese, valore 75 milioni di euro di cui 60 pubblici, ancora in progettazione, recentemente ha visto lo sblocco dei fondi congelati dall'Unione europea per una procedura di infrazione sugli aiuti di Stato.



ermo-Catania, coordinata dalla Società Interporti Siciliani-SIS, organismo partecipato da Regione Siciliana (20,5%), comune, provincia, camera di commercio e Ast di Catania (12%), provincia di Palermo (7,9%), comune

In tempi recenti, sul versante est dell'isola, si è giunti alla firma del protocollo d'intesa "Interventi finalizzati al potenziamento commerciale e del trasporto intermodale delle merci nel Quadrante sud-orientale della Sicilia"





tra ministero Infrastrutture e Trasporti, Regione Siciliana, AP Catania, AP Augusta e SIS, che è un insieme di opere del valore di oltre 260 milioni di euro reperiti da Unione europea, Regione, Stato, AP, interporto. Tra le opere previste c'è la costruzione di un terminal contenitori nel porto di Augusta e uno Ro-Ro in quello di Catania; sul versante ovest, invece, è stata formalizzata la piattaforma interregionale della Sicilia occidentale, per la quale, recentemente, è stato presentato il "Programma operativo degli interventi intersettoriali del sistema territoriale Palermo, Termini Imerese e Marsala". Tale programma prevede per Trapani la creazione di un polo intermodale mare, ferro, aereo per il trasporto merci su gomma e il completamento, potenziamento e ampliamento di un precedente progetto logistico e portuale per le merci; per il porto di Termini Imerese, che è sotto un'unica AP con quello di Palermo, si prevede l'ampliamento delle aree e delle banchine commerciali destinate al traffico Ro-Ro, in

un'ottica di decongestionamento di Palermo, mentre il porto di Palermo vedrà una serie di opere focalizzate prevalentemente al traffico crocieristico e alla razionalizzazione di quello delle Autostrade del mare, programmate nel Piano Regolatore del Porto (PRP) in stand by dal 2011, per un contenzioso, risolto poco tempo fa da una sentenza del Tar, che ha dato il via libera alla prosecuzione delle procedure di approvazione definitiva, tra AP e consiglio comunale di Palermo, che aveva revocato l'intesa per interessi contrapposti sulle aree destinate al diporto. Ma se a Palermo il consiglio comunale blocca l'iter del PRP, quello di Termini Imerese, invece, ha approvato il piano triennale delle opere pubbliche, che prevede lo sviluppo portuale e la costituzione dell'interporto con il raddoppio della linea ferroviaria. Intanto la magistratura ad aprile scorso ha posto sotto sequestro nel porto

di Trapani l'area costata oltre 46 milioni di euro, per lavori infrastrutturali eseguiti in occasione della gara velica Luis Vuitton nel 2005, per appalti mafiosi e uso di materiali vietati, mentre a Palermo ha condotto un'altra importante operazione antimafia nei confronti di cinque società - New Port, Portitalia, TCP Terminal Container Palermo, CSP Compagnia Servizi Portuali e CLPG - che operavano come imprese portuali a Palermo e Termini Imerese, conclusasi con sequestri per un valore di circa 30 milioni e la messa in amministrazione giudiziaria delle società. Un atto importante, che dimostra che la bonifica contro le organizzazioni malavitose infiltrate nel sistema economico con pesanti e gravi conseguenze sui rapporti sociali, sulla libertà d'impresa, sul rispetto delle norme contrattuali del lavoro, sulla salute pubblica e sullo sviluppo in generale, può non tradursi in distruzione

### A Palermo cinque imprese poste sotto sequestro

locale di economia e lavoro, come invece spesso succede, ad esempio, nell'edilizia, dove le indagini sul cemento depotenziato hanno comportato, con il sequestro, la chiusura delle attività delle imprese siciliane coinvolte, determinando disoccupazione e rabbia tra la gente. Dalla portualità si evidenzia che il mercato non solo vuole regole e legalità, ma che si possono eliminare le imprese colluse distinguendo il lavoro dalla proprietà, restituendo al mercato un ambiente in cui sia possibile non solo operare ma anche investire. >

All'orizzonte in Sicilia si profilano altre importanti novità che avranno ricadute sulle attività dei porti. La più recente è il patto di stabilità verticale che la Regione Siciliana ha siglato con l'Anci, che, regionalizzando quello nazionale, prevede l'abbattimento del debito del 78% per i comuni sopra i 5.000 abitanti e del 100% per i comuni al di sotto, consentendo già nel 2013 la possibilità, avendone in molti casi le risorse economiche, di riattivare i pagamenti verso le imprese fornitrici interrompendo il circolo vizioso del disavanzo, ma anche ossigenando l'attività e la domanda economica dei territori. L'altra è l'abrogazione delle nove province presenti sull'isola, approvata dall'assemblea regionale siciliana per la prima volta in Italia. Esse saranno sostituite da liberi consorzi di comuni con elezione di se-

condo livello dei componenti, regolamentati da una nuova legge regionale entro il prossimo 31 dicembre. Intanto sono cancellate le elezioni provinciali di maggio. Occorrerà, dunque, capire come questo nuovo provvedimento si integrerà con il meccanismo di nomina delle Autorità portuali, a cui sono già interessati i porti di Catania/Milazzo e Palermo/Termini Imerese, ora sotto commissario, e quello di Trapani, recentemente reintegrato tra le Autorità portuali; ma anche come i consorzi impatteranno sulle scelte infrastrutturali dell'isola.



## Continuiamo a credere nel futuro

Intervista con Luigi Turco, presidente della MaGeCo Magazzini Generali Scarl, un'impresa storica che opera nel porto di Palermo nella movimentazione e nello stoccaggio delle merci.



LUIGI TURCO

**L**a movimentazione portuale più consistente in Sicilia è collegata all'attività industriale di prodotti petroliferi nei porti di Milazzo

e Augusta, che nel 2012 ha toccato 46 milioni di tonnellate. Tra tutti i porti, invece, è Palermo a movimentare le masse più interessanti per quanto riguarda le merci varie, Ro-Ro e contenitori. Nel 2012, sulle sue banchine pubbliche sono state movimentate oltre 5 milioni di merci Ro-Ro (più 2%) e 23 mila teu (meno 20%), mentre a Termini Imerese le merci Ro-Ro hanno superato 1,5 milioni di tonnellate, con un calo del 37%. Tra le imprese che lavorano nel porto di Palermo, MaGeCo Magazzini Generali Scarl, è attiva dal 1923. Presenza storica, passata da consorzio a società cooperativa nel 1991, si occupa di movimentazione e stoccaggio di merci solide e liquide con

propri magazzini e piazzali in concessione. Dal 2003, alla presidenza della società siede Luigi Turco.

### **PRESIDENTE TURCO, LE RECENTI OPERAZIONI ANTIMAFIA NEL PORTO HANNO DETERMINATO UNO SPOSTAMENTO DELLA CLIENTELA?**

■ L'amministrazione giudiziaria di alcune società che ne è conseguita non ha causato spostamenti di clienti verso altre imprese, né, tantomeno, vogliamo che questo avvenga, perché la pace sociale nel porto è fondamentale per i traffici e in quelle imprese sequestrate dalla magistratura operano tante persone da cui dipendono oltre 200 famiglie.

## IL PORTO NEL TEMPO È CAMBIATO, E I MAGAZZINI GENERALI?

■ Ci siamo adattati ai cambiamenti dei traffici, pur nella nostra specificità, per la quale non abbiamo, a differenza delle altre imprese portuali a Palermo, l'autorizzazione a salire a bordo nave. La nostra attività è di magazzino Iva, deposito temporaneo, deposito franco per le merci extracomunitarie e abbiamo clienti storici come Dhl e Cin/Tirrenia, ma siamo pronti ad acquisirne altri perché abbiamo tutte le attrezzature per farlo. Avendo vissuto il cambiamento radicale del ruolo tradizionale dei magazzini generali per la tendenza dei nostri clienti a utilizzare sempre più magazzini propri, posso dire che oggi la nostra attività è orientata verso la diversificazione. Ci siamo integrati con l'attività terminalistica, lavorando con grandi case e occupandoci in particolare del deposito, custodia e consegna dei mezzi.

## CHE NE PENSA DEL NUOVO PIANO REGOLATORE DEL PORTO?

■ Nonostante sia ancora in via di approvazione, ci lascia contenti. La presidenza di Bevilacqua (passata, n.d.r.) ha portato nel porto innovazio-



Nelle foto, scorci del porto di Palermo

ne, ha recuperato e sanato aree che erano estremamente degradate restituendole alla città e al turismo e ci ha consentito, insieme alla società di servizi portuali di interesse generale, di costituire una nuova impresa per l'attuazione del più grande impianto fotovoltaico in un porto italiano da 1,40 megawatt per la fornitura di energia elettrica a tutta l'infrastruttura.

## IL FUTURO?

■ Per mia natura sono un'ottimista e per il futuro non vedo il mondo "finito". Dai dati, prevediamo nel corso del 2013 un discreto incremento, intorno al 10%, della nostra attività. Anche nel porto, in generale, si sta riscontrando un grosso movimento di rimorchi da Genova. Ormai, in termini commerciali, abbiamo più traffico di rotabili e sempre meno rinfuse e merci convenzionali. Evento che pone problemi di ricezione. Bisogna sotto questo aspetto migliorare rapidamente per aiutare adeguatamente i circa 5.000 addetti che direttamente o indirettamente lavorano nel porto.

## COSA PENSA DELL'APERTURA DI NUOVI TERMI-



## NAL E PORTI IN SICILIA?

■ Sulla nostra isola si stanno aprendo troppi porti a pochi chilometri di distanza l'uno dall'altro, come Pozzallo o Augusta. La Sicilia non è mai stata un porto hub, non abbiamo mai avuto una Gioia Tauro...

## PERCHÉ, SECONDO LEI?

■ Non abbiamo politici che capiscano cosa sia "fare trasporto", non abbiamo strade veloci di collegamento e in tutto il sud dell'isola non ci sono autostrade. Tra Ragusa e Trapani, ad esempio, ci sono solo strade dissestate. Abbiamo le Autostrade del mare, ma, a parte i bonus che non si capisce se li reintrodurranno oppure no, avrebbero bisogno di tariffe più contenute. Una bisarca, ad esempio, con dieci auto paga da Palermo a Napoli intorno agli 800-900 euro, contro i circa 200 euro che paga con il tutto gomma. Tenendo poi conto che le grandi imprese di autotrasporto stanno divorando le piccole imprese abbassando sempre più i prezzi, diviene necessario che gli armatori privati abbassino i loro noli. D'altra parte dalla Sicilia il solo export è l'ortofrutta che di per sé è merce povera. Tutto questo grazie alla politica. ■



# Bologna, caccia aperta a soci stranieri?

Il comune ha messo in vendita la sua quota del 35,10% del capitale sociale. “C’è la necessità di reindirizzare la società verso una nuova dimensione”, ha sottolineato il presidente Alessandro Ricci.

di Carlo Conti

**L**a composizione del capitale della società che attualmente gestisce l’interporto di Bologna è, nel nostro paese, quella “consueta” di tali strutture: enti locali, camera di commercio, banche. Infatti, per quanto riguarda l’interporto bolognese, il comune possiede il 35,10% delle quote, segue la provincia con il 17,56%, la camera di commercio con il 5,9%, l’Unionindustria Bologna (che aderisce alla Confindustria) con il 5,13%, poi un gruppo di banche (guidate dall’Unicredit che da sola possiede l’8,12% delle

azioni) e di assicurazioni che si dividono circa il 21/22%. Come dicevamo si tratta di una composizione “classica”, nella quale è vero che il capitale pubblico (sempre maggioritario) si meschia con quello privato, ma con un privato di taglio comunque “istituzionale”. A Bologna, tale “canovaccio” tradizionale e rassicurante, potrebbe essere modificato. Questo perché il comune di Bologna ha deciso di vendere la propria quota. Stanno iniziando a Bologna “grandi manovre”, magari per far entrare nella società (con una quota importante, a

tutt’oggi di maggioranza relativa) operatori privati o stranieri?

Da quanto si sta muovendo nell’ambito della società sembra che si stiano facendo i preparativi, si prepari il terreno per una simile operazione. In un comunicato dell’interporto, che commenta i risultati dell’ultima recentissima assemblea (svoltasi il 6 maggio), è riportata questa frase del presidente Alessandro Ricci (confermato per un altro anno), a corollario dei buoni risultati ottenuti dall’interporto l’anno scorso (utile ante imposte di 1,2 milioni di euro,

Ebitda di 9,4 milioni, Ebit di 4,6 milioni): “Sono cifre che confermano la solidità dei nostri numeri e con i quali siamo pronti ad affrontare le sfide dei prossimi tre anni in maniera ancor più sicura e agguerrita”. Inoltre, Ricci ha sottolineato “la necessità di reindirizzare la società verso una nuova dimensione maggiormente in linea con il mercato di riferimento e ancor più adeguata alla valenza delle attività svolte”, necessità emersa anche a seguito della recente ricapitalizzazione di Interporto Bologna spa il cui capita-



Veduta aerea del centro di Bologna

le sociale si attesta oggi a 22,43 milioni di euro, “rappresentativo di un patrimonio di valore”. Il presidente ha anche detto a chiusura dell’assemblea: “L’interporto di Bologna si appresta a festeggiare i suoi 42 anni di vita durante i quali le amministrazioni che si sono succedute hanno sempre lavorato per consolidare e capitalizzare i successi registrati guardando avanti; è quindi nel dna societario agire senza mai fossilizzarsi in schemi improduttivi, ma puntando all’innovazione anche a beneficio del territorio su cui l’interporto insiste”. Se si mettono “in linea” queste affermazioni di Ricci, come “la necessità di reindirizzare la società verso una nuova dimensione” o di non “fossilizzarsi in schemi improduttivi, ma puntando all’innovazione”, dopo aver di fatto ringraziato le amministrazioni precedenti per il lavoro svolto, sembra proprio che l’interporto si stia avviando su una nuova strada (rinforzato anche dall’aumento del capitale sociale). Una nuova strada, appunto, “maggiormente in linea con il mercato”, per usare le stesse parole utilizzate dal presidente. Ovviamente, durante la conferenza stampa che si è svolta al termine dell’assemblea, i giornalisti presenti hanno cercato di “estrarre” da Ricci maggiori dettagli e qualche indiscrezione sulle trattative in corso e sui possibili acquirenti (che già si sarebbero fatti vivi). Altrettanto ovviamente, il presidente è restato abbottonatissimo, ma la sua espressione soddisfatta lasciava intendere che probabilmente si sta delineando un’operazione molto interessante di rottura con gli “schemi” finora applicati nella gestione degli interporti. Come dicevamo, i risultati dell’esercizio 2012 sono stati positivi, in un conte-

### L’Imu grava sull’intero interporto per 1,5 milioni di euro

sto economico molto difficile anche per quanto riguarda il territorio emiliano-bolognese, punto di riferimento dell’interporto. Risultati positivi, ma con criticità forti: la prima, l’Imu che in un anno è aumentata del 60%, infatti sono stati versati per il 2012 al comune di Bentivoglio 600 mila euro dai 400 che componevano l’Ici del 2011. Inoltre, se si somma la tassa pagata dall’interporto a quelle versate dagli operatori insediati nella struttura, il totale Imu sale a 1,5 milioni di euro: cifra esorbitante che si configura come un vero e proprio freno allo sviluppo e alla possibilità di investire. Altra “minaccia” fiscale che incombe sull’interporto è la Tares che, se dovesse rimanere come era stata configurata nella sua prima stesura, risulterebbe per l’interporto, come ha detto Ricci, “un disastro”. L’assemblea infine ha anche approvato il piano industriale 2013-2016. In sintesi, il piano di sviluppo dell’interporto si articola su quattro linee fondamentali, tese a migliorare l’offerta complessiva della struttura, ad adeguare la sua immagine alle esigenze del mercato sul quale deve collocarsi con sempre maggiore attrattività: 1) sviluppo immobi-

liare e infrastrutturale a sostegno delle attuali e future aree di business; 2) strategie di consolidamento del network nazionale e globale; 3) aumento dei servizi per le imprese, gli operatori e le persone; 4) ricerca e sviluppo per la definizione e il potenziamento delle strategie future. In particolare, il piano sottolinea che un interporto di “successo” si deve presentare come una realtà “orientata sui servizi”, offrendo: infrastrutture logistiche e tecnologiche in grado di ottimizzare un’ampia gamma di servizi erogati e di sviluppare un’efficiente catena logistica e impegnandosi in una continua ricerca di nuove partnership, per garantire il transito di importanti volumi di merci. Sommando quanto detto, a proposito di aumento di capitale, risultati operativi, bilancio in ordine, piano industriale, si comprende come l’interporto bolognese sia pronto per fare un decisivo passo avanti avviandosi lungo, come ha detto Ricci, “una nuova strada”. Per capire quale sarà bisogna solo aspettare che il comune di Bologna comunichi a chi a venduto le quote, dando per scontato che appare veramente molto difficile che gli attuali soci possano acquisire il 35,10% ora in mano all’amministrazione del capoluogo emiliano. ■

## I NUMERI DELL’INTERPORTO

L’interporto di Bologna si estende su oltre 4 milioni di metri quadrati, dei quali 500 destinati a magazzini coperti (con la possibilità di realizzarne ulteriori 150 mila in un prossimo futuro) e circa 600 mila dedicati a impianti ferroviari, con due terminal situati lungo la linea ferroviaria. Vi sono insediate 120 imprese nazionali e internazionali di trasporto e logistica. Diverse sono le imprese ferroviarie che lavorano su Bologna e che garantiscono collegamenti con il centro e nord Europa, con l’area mediterranea, con importanti aree portuali italiane. Il traffico nel 2012 ha avuto un buon andamento con un totale merci movimentate di 9,17 milioni di tonnellate, delle quali 7,52 milioni via strada e 1,65 via ferrovia, attraverso 4.762 treni.

# Trasporti al passo, economia immobile

La Confcommercio ha presentato a Roma una ricerca che sottolinea la stretta relazione nel nostro paese tra crisi dell'economia e mancati interventi per modernizzare e razionalizzare la "mobilità nazionale".

di **Francesca Toscano**

**V**entiquattro miliardi di euro di Pil in dodici anni. Tanto è costata in Italia la perdita di accessibilità sul territorio nazionale, ovvero la mancanza di efficaci misure nel settore dei trasporti, condannando il paese a una situazione di debolezza strutturale, frutto della "politica del non fare". Il dato emerge dalla ricerca della Confcommercio "Trasporti al passo, economia ferma" presentata in un convegno svoltosi a Roma.

Ritardi e inefficienze nel sistema dei trasporti e della logistica pesano sull'accessibilità del territorio, con ricadute sui cittadini e sull'economia nazionale, mentre la crisi mette in ginocchio le imprese. Se nel periodo che va dal 2001 al 2012 il nostro paese avesse messo in campo le politiche di miglioramento dell'accessibilità adottate dalla Germa-

nia, ad esempio, l'incremento del Pil sarebbe stato complessivamente pari a 120 miliardi di euro. Ma sarebbe bastato anche solo ridurre gli squilibri territoriali: se le regioni del sud disponessero dei livelli di accessibilità della Lombardia, infatti, il Pil italiano sarebbe maggiore di circa 48 miliardi. Una crisi che si riflette in un dato: nel biennio 2010-2011 c'è stata una contrazione del numero di imprese del 2,5%, pari a oltre 4 mila attività. Non è solo una questione di grandi opere o di cantieri: i ritardi riguardano anche le riforme e quindi la mancata adozione di provvedimenti efficaci. Confcommercio parla delle "incompiute dei trasporti": non grandi infrastrutture fisiche, per le quali i tempi di realizzazione medio-lunghi (ma non lunghissimi) sono fisiologici, ma di misure di programmazione e regolazione

che "teoricamente dovrebbero richiedere un lasso di tempo assai minore per essere completate, ma che ancora mancano all'appello, a tutto svantaggio della competitività" del sistema nazionale dei trasporti e della logistica. Qualche esempio? Le mancate riforme delle norme sugli assetti portuali, sugli interporti, ma anche sul trasporto pubblico locale,

senza dimenticare la mancata realizzazione (dopo dieci anni...) sul territorio nazionale dello sportello unico doganale e l'aggiornamento del Piano nazionale della logistica. Mentre l'Autorità di regolazione del settore dei trasporti, istituita con il decreto "Salva Italia" a dicembre 2011, "è rimasta lettera morta". Un punto, questo, su cui però è arrivata la rassicurazione del ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Maurizio Lupi, che, nel corso del convegno, è tornato a ribadire come la Tav sia un'opera di interesse europeo e una priorità per il paese: "Dobbiamo lavorare per arrivare a una rapida individuazione di una Autorità qualificata", senza il cui insediamento anche le liberalizzazioni sono "solo parole". Lupi ha preso l'impegno di incontrare subito il premier Enrico Letta: l'Authority dei trasporti "era una priorità per il precedente governo, ed è la priorità per questo governo" ha detto. Non è invece "in questo momento una priorità" il Ponte sullo Stretto, ha affermato il ministro, sebbene lo fosse per "il sottoscritto e il centrodestra" ma ora è "altrettanto giusto che ci si confronti insieme" nell'ambito di questo "governo eccezionale". Ed è a questo esecutivo che il presidente della Confcommercio, Carlo Sangalli, chiede di agire e "fare presto per evitare di distruggere ogni potenzialità di ripresa". Tre i fronti su



cui operare: sul piano istituzionale, per “fare la riforma elettorale e per ridurre i costi della politica”, sul piano economico, per “varare misure anticicliche in grado di sostenere l’economia reale, l’occupazione e rilanciare la domanda interna che vale l’80% del Pil” e infine sul piano sociale, per “dare prospettive a quei 4 milioni di persone in condizione di povertà assoluta”. Per Sangalli si deve anche intervenire su “leve” come i trasporti e la logistica, perché “le imprese di questo comparto non sfuggono allo scenario di profonda e prolungata crisi”. La ricerca presentata dalla Confcommercio, ha sottolineato il presidente, “mette bene in luce l’interconnessione tra la crisi e le criticità del nostro sistema infrastrutturale e dei trasporti: una parte considerevole del Pil che non abbiamo prodotto è da attribuirsi al peggioramento generalizzato delle condizioni di mobilità, perché ac-

cessibilità e crescita sono fortemente interconnessi”. Sangalli parla di “strategico realismo”, mentre il suo vice, Paolo Ugge’ indica la chiave di volta in quello che definisce “pragmatismo logistico” che permetta di “analizzare senza ‘crociate ideologiche’ i punti deboli del sistema sui quali intervenire, approfondire le esigenze della domanda di mobilità passeggeri e merci e le sue evoluzioni, realizzare compiutamente una strategia integrata di intervento che punti ad accrescere l’accessibilità e la competitività dei territori”. Lo studio della Confcommercio evidenzia una movimentazione delle merci che avviene sempre più spesso su base regionale o interregionale, con un trend in calo delle percorrenze medie: nel 2011, oltre il 70% della merce ha avuto come destinazione la stessa regione di origine e circa l’80% delle tonnellate movimentate ha compiuto uno spostamento non supe-

riore a 150 chilometri. Il 55% delle tonnellate movimentate ha percorso una distanza inferiore a 50 chilometri. Sui soli traffici internazionali l’attività delle imprese italiane si è dimezzata (meno 47%) dal 2008 al 2011. Rallenta lievemente la movimentazione di merci su rotaia e via mare, confermando lo stato di stagnazione della nostra economia. Tra l’altro il dato sul trasporto container (meno 4,1%) sta a dimostrazione delle particolari criticità sofferte dagli scali nazionali. Oltre all’analisi della situazione, la Confcommercio propone alcune soluzioni per i problemi irrisolti da anni, a partire da un Piano dei trasporti organico e da una concertazione tra gli attori. Il documento auspica “un’ottica integrata di intervento”, che “promuova la comodità, ovvero l’impiego cooperativo delle diverse modalità di trasporto, ognuna secondo le proprie peculiarità funzionali”. ■



28-29 MAGGIO 2013  
CENTRO CONGRESSI  
MILANOFIORI - MILANO



# INNOVAZIONE: ICT, TRACCIABILITÀ E SICUREZZA



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

## Assemblea Anita: cambiare per crescere

**L**A Firenze, la relazione del presidente Eleuterio Arcese alla 51° assemblea dell'Anita è stata aperta dalla seguente citazione di Charles Darwin: "Non è la specie più forte a sopravvivere, e nemmeno quella più intelligente ma la specie che risponde meglio al cambiamento". Il "cambiamento" è stato il filo conduttore dell'assemblea. Non per nulla Arcese ha subito ribadito: "Siamo qui per affermare con forza la volontà di percorrere la strada del cambiamento, che deve toccare tutti e riguardare tutto: le relazioni tra persone e tra imprese, il linguaggio, i valori, il modo di agire e di fare impresa. Tutto ciò avendo ben chiaro chi siamo e la memoria del nostro passato, ma guardando al futuro, con spirito positivo".

Entrando subito nel merito dei problemi del settore, Arcese ha sottolineato: "L'industria della logistica può fare da traino per l'economia e va sostenuta, ma soprattutto va accompagnata da un riassetto del mercato dell'autotrasporto. Un settore che ha notevoli

potenzialità da esprimere e margini di efficienza e di produttività da recuperare. Ancora tuttavia eccessivamente polverizzato, ad altissimo rischio di infiltrazioni malavitose, gravato dalla concorrenza sleale. Un settore in costante conflitto, stretto da un eccesso di burocrazia e incapace di fare 'sistema'. Questo è il contesto in cui operiamo, appesantito - e mi spiace dirlo - dalla miopia di quanti continuano a rimpiangere un mondo che non tornerà più, che si mantengono ancorati su vecchi schemi e consumate abitudini, giocando in difesa. È un atteggiamento perdente. Chiunque lo adotti è destinato a fallire nella sua missione, qualunque essa sia: politica, sindacale o imprenditoriale. Al contrario, la velocità con la

quale mutano gli scenari di riferimento è tale che obbliga a non fermarsi, a non arrendersi, a guardare oltre, verso nuovi modelli di sviluppo".

Il presidente dell'Anita ha, quindi, affrontato direttamente il tema del "cambiamento": "Servono più valori etici e maggiore impegno sociale. Rispetto della legalità, degli accordi, delle alleanze, delle regole: un rispetto che deve discendere dalla profonda convinzione che tale comportamento è la base naturale della civile convivenza. Lealtà, affidabilità, trasparenza, correttezza, solidarietà: valori fondamentali nei rapporti tra gli individui e soprattutto

tra le imprese. E, ancora, rispetto dell'ambiente e della sicurezza: principi essenziali per un sistema dei trasporti competitivo e sostenibile. Il modello di sviluppo futuro deve premiare queste imprese: le imprese virtuose, leali, efficienti, che fanno formazione per i propri addetti e si adoperano per formare giovani da inserire nel settore; che realizzano progetti innovativi di svi-



*Il tavolo della presidenza durante l'assemblea pubblica dell'Anita. Da sinistra, il sociologo Francesco Morace, il presidente Eleuterio Arcese, il sottosegretario ai Trasporti Erasmo D'Angelis e il segretario generale dell'associazione Giuseppina Della Pepa*

luppo; che puntano a fare sistema e integrazione modale e logistica". A tutto ciò si deve aggiungere un deciso, urgente intervento del governo, per "una seria, vera politica industriale dei trasporti". Alcune misure sono indispensabili: riduzione della pressione fiscale e contributiva sul costo del lavoro; misure per aumentare l'efficienza logistica e la crescita strutturale delle imprese; sviluppo dell'intermodalità; parità di condizioni con i concorrenti esteri; riduzione della burocrazia e semplificazione delle normative che regolano il settore, prima di tutto il codice della strada; riesame della disciplina dei costi minimi; lotta all'illegalità; riforma dell'Albo dell'autotrasporto. Infine, ha aggiunto Arcese, "più attenzione all'Europa, per-



ché è soprattutto lì che si gioca il futuro delle nostre imprese". Il "cambiamento" deve riguardare, come prima accennato, anche le "relazioni". "Si deve - ha detto Arcese - fare ricorso e promuovere le strategie che uniscono. Dovremo poter pensare al mondo del trasporto e della logistica come un luogo nel quale le imprese lavorano insieme con lealtà, trasparenza ed equilibrio, nel rispetto dei reciproci ruoli e dei reciproci vantaggi imprenditoriali. Occorre superare le conflittualità. Ci vuole, in altri termini, una svolta nei rapporti tra le imprese, per vincere le resistenze al cambiamento. La parola chiave è 'collaborazione', anche nel mondo della rappresentanza, dove occorre aprirsi al dialogo costruttivo, responsabile e serio. Non c'è spazio per la demagogia". Altro tema centrale della relazione è stato il lavoro: "Alcune rigidità del mercato, l'elevato costo del personale e la poca flessibilità del contratto collettivo sono tra le principali cause della sfavorevole

congiuntura. In questo contesto le organizzazioni sindacali giocano un ruolo determinante. Con loro stiamo affrontando la partita più importante: il rinnovo del contratto di lavoro. Al tavolo c'è piena consapevolezza della situazione delicatissima che stiamo vivendo e dei rischi altissimi che stiamo correndo insieme, lavoratori e aziende. I lavoratori sanno bene quanto noi che la competitività delle nostre imprese passa anche attraverso una maggiore flessibilità e produttività. È ciò che stiamo chiedendo ai sindacati".

Serve, infine, ha sottolineato Arcese, anche un "cambiamento culturale". L'Anita ha voluto sottolineare questo risvolto con una scelta del tutto particolare del luogo dove svolgere l'assemblea: ha scelto Firenze e, nella città, la chiesa sconsacrata di Santo Stefano al Ponte, a due

passi da Ponte Vecchio, romanica, costruita nel 1116 e poi nel 500-600 ristrutturata con stile barocco e manierista. Un richiamo alla nostra storia, alla nostra cultura, al nostro Rinascimento. Un richiamo che è stato ripreso dall'intervento del sociologo Francesco Morace (voluta da Arcese proprio per sottolineare l'elemento di novità e di "svolta" della 51° assemblea dell'associazione) che ha sottolineato come per uscire dalla crisi una delle vie è quella "di dedicare un'ossessiva attenzione alla qualità, come faceva la filiera artigianale italiana rinascimentale, che ha vissuto il suo fulcro nelle botteghe fiorentine, e

che oggi abbiamo dimenticato. Una qualità non rivolta al cliente, ma frutto della propria 'anima', del proprio talento. Ciò ha fatto grande l'Italia e oggi dobbiamo riscoprire tali valori, per riaffermare nel mondo l'italian way e da noi il 'senso' dell'impresa. Nel prossimo futuro, non vincerà il low cost, ma vincerà la qualità. Su questo

devono lavorare le aziende italiane, riscoprendo le proprie specificità, la propria storia, e attrezzandosi per offrire servizi diversi, di maggiore qualità, di quelli tradizionalmente offerti". L'assemblea è stata chiusa da un intervento del sottosegretario alle Infrastrutture e ai Trasporti Erasmo D'Angelis, da sole due settimane in carica: "Assicuriamo tutto il nostro impegno per affrontare le questioni fondamentali sottolineate dal presidente Arcese. Crediamo nell'importanza dello sviluppo del trasporto merci e della logistica come una delle leve per uscire dalla crisi. Su questo lavoreremo a fondo". Con la speranza che, finalmente, come ha detto Arcese nella relazione, "i tempi della politica, delle istituzioni nazionali e comunitarie, della pubblica amministrazione si avvicinino a quelli delle imprese e del mercato". ■



*Un'inquadratura dell'assemblea svoltasi a Firenze nella chiesa sconsacrata di Santo Stefano al Ponte*

# Gli autisti italiani giocano solo in casa

Dai dati della borsa merci TimoCom, che copre tutta Europa, emerge che il nostro autotrasporto è “refrattario” a viaggiare all'estero, anche partendo dall'Italia. “Il problema principale è la debolezza strutturale del settore”, dice Tommaso Magistrali, manager TimoCom.

di Paolo Giordano



TOMMASO MAGISTRALI

**A**l telefono, intervistiamo Tommaso Magistrali, giovane manager italiano, che da circa cinque anni lavora in Germania, a Dusseldorf, presso la TimoCom, e oggi ricopre nell'azienda il ruolo di responsabile per il mercato italiano. TimoCom è una società che fornisce servizi IT per tutte le imprese che operano nel mondo europeo del trasporto, oggi leader di mercato fra le borse di carichi e mezzi.

Difficile vincere la tentazione, visto che Tommaso è italiano, che lavora quotidianamente fra le problematiche europee del trasporto merci e che

vive in Germania, ossia nel paese che pare incombere, come novella ombra di Banco, sulle nostre sfortunate e avventurose vicende finanziario-economiche, di chiedegli, a livello logistico, quali, secondo lui, siano le differenze che contraddistinguono la Germania dall'Italia. “Sintetizzando al massimo - risponde Magistrali - penso l'organizzazione: i tedeschi si ‘muovono’ in un'ottica, se posso dire così, ‘collettiva’, noi in una prettamente individuale. Mi spiego meglio con un esempio: la Germania da tempo è ‘sbarcata’ in Brasile, vi sta costruendo fortissimi rapporti commerciali-industriali, tali che il polo tedesco brasiliano è secondo solo a quello domestico, in Germania. Ossia, stanno costruendo, a San Paolo, una ‘Germania2’. Noi, nonostante i profondi, storici legami che ci uniscono al Brasile,

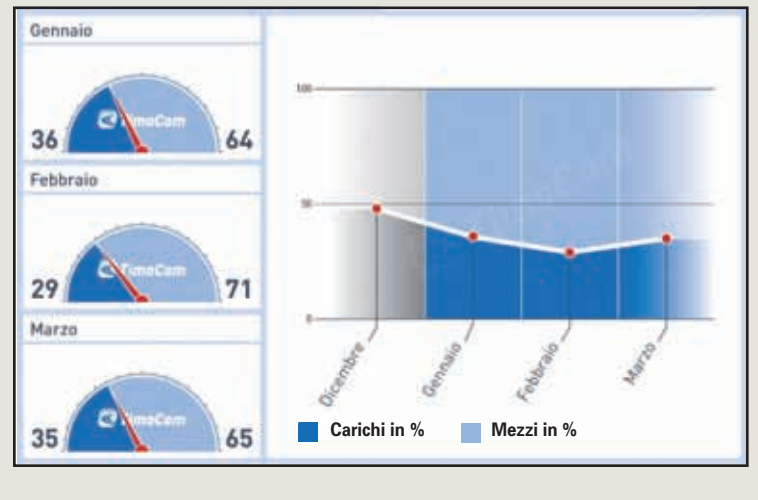
che facciamo? Molta della differenza fra i due paesi sta in questa diversità di approccio ai problemi e alla loro soluzione”.

**SE SPOSTIAMO QUANTO STA DICENDO SULLA LOGISTICA E SUL TRASPORTO, COSA NE VIENE FUORI?**

■ Semplice: in Italia, nell'autotrasporto, di cui mi occupo, andiamo



## TimoCom: andamento borsa trasporti, gen.-mar. 2013



avanti da sempre, incomprensibilmente, almeno dal mio punto di osservazione, con un esercito di padroncini, con aziende che hanno uno, due, tre mezzi, e con circa 40 mila imprese iscritte all'Albo che, paradossalmente, non hanno neanche un veicolo. In Germania, invece, il settore è fortemente strutturato: si può dire che non ci sia una divisione tra spedizionieri e autotrasportatori, i primi fanno in proprio anche il lavoro del trasporto con loro automezzi. La mancanza di una strutturazione, di essere in grado di interpretare il lavoro e il mercato, specialmente estero, in maniera aperta, fa perdere agli italiani tantissime occasioni, che gli stranieri invece prendono al volo. Noi di TimoCom ne abbiamo la prova quotidiana.

### IN PARTICOLARE A COSA SI RIFERISCE?

■ TimoCom, come sa, gestisce una borsa carichi/mezzi, in forte sviluppo, che interessa tutta l'Europa. Mettiamo in linea le offerte di carichi con quelle di trasporto. Prendiamo la situazione in corso adesso, ossia nel preciso momento in cui stiamo parlando, tra l'Italia e la Germania: risulta che dalla Germania verso il nostro paese c'è il 47% di offerta carichi e il 53% di offerta veicoli, viceversa, dall'Italia alla Germania, c'è il 78% di

offerta carichi e il 22% di offerta mezzi. Uno squilibrio del genere appare assolutamente ingiustificato, oltretutto per un paese, come il nostro, che data la sua debole domanda interna sta puntando molto sull'export, e con successo. Infatti, le posso garantire che i supermercati, i centri commerciali e, ad esempio, i negozi di arredamento tedeschi sono pieni di prodotti Made in Italy. Il pro-

blema è che in Germania non ce li portano gli italiani, ma in gran parte gli stranieri. Di quel 78% di offerta carichi, che prima citavo, in partenza dall'Italia con destinazione la Germania, gran parte sarà assorbita da autotrasportatori esteri. Consideri, inoltre, che la relazione Italia-Germania e viceversa è una delle principali direttrici di traffico europee, quindi questo squilibrio di >



cui abbiamo parlato è un evento che incide molto, di notevolissima portata.

**FORSE, È UN PROBLEMA DI CONCORRENZA SLEALE, DEI SOLITI AUTISTI POLACCHI, BULGARI O RUMENI, SEMPRE CITATI QUANDO SI PARLA DI "GUIDA SOTTO COSTO"?**

■ Ci potrà essere anche questo, ma non penso sia il problema centrale. Contano maggiormente i problemi strutturali, d'organizzazione, culturali di approccio alla logistica. Perché le imprese produttrici si affidano da noi ancora al "franco fabbrica", mentre per i tedeschi la logistica è il terzo settore produttivo nel contesto della loro economia? Le ho fatto l'esempio prima dello squilibrio tra carichi e mezzi esistente tra Italia e Germania, con la Francia è ancora peggio: le offerte di carico sono l'84% e quelle dei mezzi il 16%. Se guardiamo globalmente ai trasporti tra l'Italia e il resto d'Europa lo squilibrio è minore, ma sempre alto: 60% carichi, 40% mezzi.

**ALLARGHIAMO IL DISCORSO. LA VOSTRA BORSA MERCI SI PUÒ CONSIDERARE UN "TERMOMETRO" IMPORTANTE SULL'ANDAMENTO DEI TRAFFICI. È, QUINDI, UN OTTIMO INDICATORE ECONOMICO. COME STA ANDANDO?**

■ La nostra borsa sta crescendo in maniera sensibile su scala europea. Il nostro lavoro è in forte espansione. Parlando in generale dei traffici e dei primi mesi 2013, possiamo dire di aver avuto un rallentamento nelle offerte di carico da gennaio a metà

febbraio, poi l'andamento è decisamente migliorato, probabilmente per effetto del miglioramento delle condizioni climatiche e per le attività pre-pasquali. Le nostre previsioni, a livello europeo, sono ottimistiche.

Per quanto riguarda l'Italia, ci siamo mossi, anche con campagne promozionali destinate ai padroncini, sul fronte dei traffici nazionali e anche in questo senso la nostra borsa sta crescendo. ■

## TIMOCOM: IL NUOVO PRODOTTO TC EMAP

A Monaco, in occasione della fiera Transport Logistic, TimoCom ripresenterà il nuovo prodotto TC eMap, che include la funzione di tracking e si presenta in una veste più ordinata e chiara, che rimane tale anche quando vengono visualizzati sulla stessa scheda dieci o più mezzi con diversi sistemi telematici. Una delle caratteristiche rilevanti del nuovo prodotto, infatti, è proprio la possibilità di tracciare i mezzi indipendentemente dal produttore del sistema telematico. Per poter identificare i singoli veicoli, è sufficiente attribuire un nome personalizzato a ciascun dispositivo Gps. Questo verrà visualizzato nella panoramica e nell'etichetta relativa al mezzo all'interno della scheda. Facendo clic sul mezzo nell'elenco riepilogativo, verranno visualizzati i dati di contatto specificati. In questo modo, sarà possibile contattarlo immediatamente in caso di necessità. Inoltre, come dicevamo, questa è una soluzione di tracking valida per tutti i produttori: circa venti dei principali produttori europei saranno da subito disponibili in TC eMap. In sintesi i vantaggi della soluzione tracking di TimoCom sono: più sistemi telematici sotto controllo; maggiore sicurezza nei trasporti; nessuna installazione, né costi di montaggio: è sufficiente utilizzare i propri dispositivi di rilevamento satellitare e la piattaforma TimoCom; servizio gratuito per tutti i clienti TimoCom entro il periodo di lancio. È da sottolineare

che, oltre alla nuova soluzione di tracking, nel prodotto TC eMap restano inalterate tutte le già collaudate funzioni.



*Una recente presentazione agli operatori del prodotto TC eMap da parte della TimoCom*

# Palletways: un mercato in continua crescita

L'anno passato, il suo network, esteso in Europa, ha registrato risultati record, andando oltre il milione di pallet movimentati. Il presidente Roberto Rossi illustra le "chiavi" del successo.

di **Ornella Giola**



**ROBERTO ROSSI**

**"**Quando nel 2007 sono diventato presidente di Palletways c'erano tre tipologie di pallet (determinano la tariffa del servizio non più pagato sulla conversione peso volume, ma sulla tipologia di unità acquistata) ora ne abbiamo sei. Trasformiamo in continuazione il nostro mix di offerta, perché vogliamo che i nostri servizi siano congrui con la domanda del mercato". Esordisce così Roberto Rossi di Palletways, network paneuropeo specializzato nel trasporto espresso di merce palletizzata.

**QUALI TRENDS HA EVIDENZIATO IL MERCATO NEL 2012 E COSA STA AVVENENDO IN QUESTO INIZIO DI 2013?**

■ Noi abbiamo una visione "sfalsata",

perché il nostro anno fiscale va da maggio a giugno. Nel 2012, abbiamo raggiunto il milione di pallet già a novembre. Anche per il 2013/2014 prevediamo di superare questo dato, con una crescita ulteriore del 30%. Un risultato che può forse essere preso come termometro della crisi caratterizzata dal calo dei carichi completi e dall'aumento di quelli frazionati, segmento di mercato in cui siamo specializzati. Un altro fenomeno a nostro favore è il parziale smembramento delle reti captive, cioè delle reti gestite in proprio dai clienti.

**QUINDI NEI VOSTRI HUB IL BUSINESS NON CONOSCE CRISI?**

■ Quello di Milano (San Giuliano), aperto a settembre 2012, sta letteralmente volando. Sta volando anche Avellino, aperto qualche anno fa per le trazioni sud su sud, dove il nostro servizio - offerto da venticinque concessionari - è molto competitivo, in costi e rese. Anche Bologna (Calderara di Reno) sta andando molto bene, per cui abbiamo recentemente allargato la struttura da 14 mila a 19 mila metri quadri. Tutti i nostri tre hub sono posizionati in modo funzionale rispetto alle autostrade. Avellino, in particolare, ha un'ottima localizzazione per chi arriva da sud.

**GLI STESSI RISULTATI GIUNGONO ANCHE**

**DAI TRAFFICI INTERNAZIONALI?**

■ Sta andando molto bene anche il servizio internazionale, che per scelta offriamo solo in paesi dove sono presenti gli altri nostri network (Belgio, Danimarca, Germania, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna e di recente la Svizzera), a parte un partner al quale ci appoggiamo per la Francia che però garantisce un servizio congruo con i nostri standard. Abbiamo fatto questa scelta perché vogliamo avere servizi omogenei in tutti i paesi. Un'altra tendenza che stiamo notando è che attiriamo sempre di più l'attenzione delle "blue chip", che ci annoverano quindi fra i "grandi operatori logistici".

**GLI ATTUALI TRE HUB SODDISFANO LE VOSTRE NECESSITÀ?**

■ Bologna è abbastanza sviluppato e con posizione geografica da rendere prematura, al momento, l'ipotesi dell'apertura di nuovi hub, al nord est o al centro.

**PUÒ SPIEGARE MEGLIO COME FUNZIONA IL VOSTRO MODELLO E COME SCEGLIETE I CONCESSIONARI?**

■ Palletways gestisce gli hub e il customer service, acquisisce capacità di trasporto per conto dei concessionari o dei suoi clienti quando necessario, segue l'andamento delle spedizioni e >



mette tempestivamente in opera eventuali azioni correttive per garantire il servizio promesso, misura i KPI e garantisce che i concessionari si paghino uno con l'altro, ovvero - in concreto - a fine mese fa il balancing ed emette una sola fattura, a credito o a debito, a secondo che il concessionario sia, al netto, distributore o immettitore. Noi non chiediamo ai concessionari l'esclusività: tendenzialmente sono dei completisti, cioè gestiscono delle reti di trasporto, hanno una logistica di prossimità che permette loro di fare sinergia con il nostro servizio. I nostri partner devono avere inoltre una mentalità da corriere espresso: devono avere orrore di vedere i bancali fermi, mentre i groupagisti hanno orrore di vederli partire. I due livelli di servizio che proponiamo, il Premium e l'Economy, danno ai concessionari un minimo di flessibilità perché l'Economy può attendere un giorno in baia, ma il nostro core business rimane comunque l'espresso. Il concessionario deve inoltre avere una

situazione finanziaria in ordine, strutture e mezzi adeguati, una rete commerciale e altre attività complementari; in sintesi è una società di trasporto con i suoi mezzi e network di trazione già attivi.

**VISTA LA VOSTRA ATTUALE "FLORIDA" SITUAZIONE DI MERCATO, AVETE REGISTRATO UN AUMENTO DI RICHIESTE DA PARTE DI SOCIETÀ DELL'AUTOTRASPORTO CHE CHIEDONO DI ENTRARE NEL NETWORK?**

■ Sì, riceviamo un numero di richieste in misura maggiore rispetto alle opportunità a disposizione. Oggi, essere un concessionario Palletways affermato comporta un goodwill non indifferente, cioè il valore del business del concessionario è notevolmente

incrementato dall'appartenenza al network.

**AVETE MAI ESPULSO QUALCUNO DEI VOSTRI CONCESSIONARI?**

■ Naturalmente le aziende nascono e muoiono e quindi è normale che qualcuno esca e qualcuno entri. C'è anche chi cambia business, diventando solo operatore logistico e rimane nostro cliente. Per il resto applichiamo il contratto, non aggressivamente, ma in modo che il network sia completamente tutelato.

**CHE COSA DIFFERENZIA PALLETWAYS DAGLI ALTRI COMPETITOR?**

■ Il livello molto elevato della qualità del nostro servizio e il fatto che questa qualità sia omogenea: il bancale che va a Peschiera Borromeo riceve lo stesso servizio di quello con destino Arzachena. Un ulteriore vantaggio competitivo è sicuramente il customer service, che prima risolve i problemi e dopo si occupa di discutere le responsabilità. Noi misuriamo il servizio



anche sulla rapidità con cui mettiamo a posto gli eventi negativi. Anche nei ritiri e triangolazioni siamo eccellenti: concessionario A che chiede un ritiro al concessionario B per invio in A, concessionario A che chiede un ritiro al concessionario B per invio in C. Se la spedizione è Premium 24 h e la richiesta è fatta prima di mezzogiorno, la merce arriva all'hub nella serata per consegna il giorno successivo.

Il mercato è diviso in tre segmenti: un terzo è composto da società che vanno e vengono perché corrono dietro solo alle tariffe e pensano di risolvere i problemi mettendo pressione al trasportatore; un terzo è fatto da clienti attenti ai costi, ma che cercano anche la qualità ed è il segmento che ci giochiamo con i nostri competitor più qualificati; un terzo si compone di chi mette la qualità prima di tutto e questi sono i nostri clienti d'elezione.

Stiamo rapidamente mettendo in piedi un meccanismo collettivo - per tutti i concessionari del network - di garanzia a fronte di possibili "azioni dirette" esercitate da fornitori non pagati, o pagati in ritardo o con il mancato rispetto dei "costi minimi" in uno qualsiasi dei settori della catena logistica di distribuzione. È una formidabile forma di tutela per tutta la clientela del network: quanti clienti si rendono conto che affidando le merci a un fornitore finanziariamente non affidabile corrono il rischio di pagare il servizio due volte? Eppure basta vedere quanti dei nostri competitor sono in situazioni finanziarie critiche!

#### **AL MERCATO PIACE IL VOSTRO SERVIZIO GARANTITO?**

■ Ha avuto grande successo, tant'è che l'abbiamo esteso all'ADR e l'intenzione è portarlo anche alla grande distribuzione, causa la maggiore oggettiva complessità, dovremmo essere pronti a offrirlo alla Gdo per settembre di quest'anno. ■

## **La parola a Topco** **storico concessionario Palletways**

Il consorzio Topco è uno dei concessionari storici di Palletways (per le aree di Bologna, Modena e di recente anche di Parma), essendo stato uno dei due master franchisee ad avere importato nel nostro paese il network che in Inghilterra mieteva successi. "Vi abbiamo aderito - afferma Armando Torello, general manager di Topco - perché Palletways è un network che consente una capillarità unica sul territorio, con standard di servizio, con procedure omogenee, qualità e costi competitivi. Senza trascurare l'opportunità di un servizio in crescita strutturale e volumi in ambito europeo che consente di spedire nei paesi Ue, con il fiore all'occhiello della Germania, che, con il nostro servizio Plus, raggiungiamo con consegne in 48 ore nella maggior parte dei capoluoghi.



#### **Quali sono i vantaggi strategici di un network come Palletways?**

Li elenco in ordine di priorità. Standard di servizio garantito ai massimi livelli di mercato (98,70% certificato) con conseguente soddisfazione del nostro e del suo cliente.

Siamo l'unico network che certifica la soddisfazione del cliente con apposite

verifiche. Capillarità del network: 86 punti mono/bi provinciali di raccolta e spedizione sul territorio nazionale che operano con servizio e procedure omogenee, garantite dal manuale della qualità da essi sottoscritto. Questa copertura, unica in Italia, consente tempi di reazioni brevissimi sia sulle urgenze sia sulle criticità. Possibilità dell'utilizzo di un unico fornitore per tutto il territorio nazionale (consente di sveltire le tempistiche operative e di fatturazione con notevole risparmio sul tempo/spesa del personale operativo e di fatturazione). Le tariffe espresse sono definite e non hanno alcun costo aggiuntivo di tipo corrieristico (diritto fisso, inoltre in provincia, zone disagiate, peso/volume). Quindi fatture trasparenti e massima facilità di lettura e verifica con risparmio di tempo e di costi per il personale amministrativo. Possibilità di seguire le spedizioni delle merci metro per metro con il sistema track&trace dando risposte al cliente in tempo reale. E infine consegne e ritiri ovunque: fiere, centri storici, aeroporti con mezzi e permessi idonei.

#### **Perché avete scelto di prendere la concessione anche per Parma?**

Modena e Bologna sono le nostre concessioni storiche di Palletways e la partnership con tutto il gruppo ci ha sempre premiati sul mercato con riconoscimenti significativi nel mondo della logistica e di clienti importanti (anche multinazionali) che ci hanno affidato le loro logistiche in modo integrato. Parma è un importante territorio che sicuramente offre grandi opportunità logistiche e darà grandi soddisfazioni al nostro gruppo e al network. Palese a tutti è l'alta qualità che contraddistingue Parma e il suo territorio.

# Un tema da affrontare, con urgenza

Un convegno dell'Università Sacro Cuore a Piacenza.

di **Giulio Carpi**

**A** febbraio dell'anno scorso, all'Università Sacro Cuore di Piacenza, al Dipartimento di Scienze economiche e sociali, è stato inaugurato il "Laboratorio logistica sostenibile", aperto per iniziativa della facoltà di Economia, in particolare dei professori Francesco Timpano e Antonio Liverani, e dell'impresa logistica Innocenti Depositi. In un convegno, presso l'università, a metà maggio, è stato fatto il punto sull'attività del Laboratorio e sui suoi obiettivi. Il professor Timpano, oggi assessore ai Trasporti dell'amministrazione comunale, proprio sotto l'angolazione



del suo nuovo incarico, ha sottolineato la rilevanza del tema "logistica sostenibile": "Come amministrazione abbiamo su questo versante un interesse molto forte. Siamo, infatti, impegnati nello sviluppo a Piacenza di un polo logistico centrato sulla ferrovia. Per farlo dobbiamo intrecciare rapporti sempre più stretti con le imprese e con il territorio. La ferrovia è sinonimo, nel campo del trasporto, di sostenibilità. Purtroppo, su questo argomento, il sistema paese è stato finora assente e, quindi, è importante che le aziende, gli enti locali e le università facciano da traino, come avviene con questo incontro, su tali problemi che non possono più essere ignorati". Angelo Innocenti, presidente dell'omonima impresa di logistica, ha spiegato perché abbia deciso di partecipare e di investire nel "Laboratorio": "Già dagli anni '90, abbiamo capito che, in azienda, le conoscenze a livello manageriale, a livello interno, ad esempio con la comparsa dei magazzini automatizzati, non erano sufficienti, ma bisognava trovare nuovi stimoli, nuove vie, in primo luogo, avviando scambi con l'ambiente scientifico, le università, la ricerca. Su questa strada abbiamo proseguito, aprendo e sviluppando la collaborazione con la Facoltà di Economia dell'ateneo piacentino che, alla fine, ci ha portato a realizzare insieme il 'Laboratorio della logistica sostenibile'. Questo è un tema che, oggi, è all'ordine del giorno sotto l'aspetto sia della riduzione dei costi sia dell'impiego dell'energia da fonti rinnovabili sia della salvaguardia ambientale". L'argomento della "collaborazione" tra università, ricerca e imprese è stato al centro dell'intervento del professor Liverani: "In generale, il

rapporto tra le aziende e la ricerca è asettico: il ricercatore riceve un incarico, lo svolge e ne consegna il risultato al committente. E il rapporto finisce qui. Nel nostro 'Laboratorio', invece, la linea guida è la 'piena' collaborazione: l'intento è quello di portare l'azienda dentro l'università e viceversa. Se ragioniamo sulla sostenibilità, non basta elaborare modelli matematici perché ci sono tanti altri aspetti da prendere in considerazione. Dobbiamo lavorare complessivamente sull'ambiente aziendale, affrontando insieme le problematiche. In altre parole, dobbiamo fare 'bottega', trovando soluzioni sul campo". Infine, Liverani ha sottolineato il metodo di lavoro scelto dal "Laboratorio", ossia quello di elaborare modelli "quantitativi": "Ragionare per assiomi non dà molti risultati, alle aziende bisogna presentare fatti e conclusioni misurabili". Due esempi rilevanti su quanto conti lavorare tenendo presenti i principi della "logistica sostenibile" è venuta dalla testimonianza di due imprese, la Innocenti Depositi e l'Unilever, molto diverse una dall'altra, per attività e dimensioni, e che proprio per questo motivo hanno dato l'idea di come tali principi debbano essere ormai all'attenzione di tutti. Per la prima azienda, Davide Innocenti, della direzione tecnica, ha ricordato la realizzazione, anche grazie alla collaborazione dell'università piacentina, di progetti tesi alla conversione del trasporto su gomma in quello ferroviario per i principali prodotti d'interesse per la società, come quelli forestali e della carta, con risparmi in termini di costi e di vantaggi in termini ambientali. Ugo Zamparelli, Distribution Manager dell'Unilever, ha esordito con un dato impressionante, quello che la multinazionale anglo-olandese (presente in 190 paesi, con un fatturato nel 2012 di 51 miliardi di euro e 173 mila dipendenti) ha contribuito l'anno scorso all'inquinamento mondiale per l'1%. "Un dato molto alto - ha detto Zamparelli - ma che avrebbe potuto essere ben più consistente, sul 3/4%, se non avessimo effettuato a livello mondiale nei nostri stabilimenti produttivi e nell'ambito della distribuzione un gran numero di interventi per ridurre l'impatto ambientale". Infatti, è stato varato nel 2010 l'Unilever Sustainable Living Plan che ha dato importanti risultati sul piano del consumo energetico, dell'uso di energia da fonti rinnovabili, del miglioramento delle coltivazioni dei prodotti usati dal Gruppo, della riduzione dell'inquinamento in ogni settore dove i principi della sostenibilità possano essere introdotti. ■



# Grafiche adesive per l'industria europea.

Passion for industry



**Serigrafia**  
**76**

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

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

# Logistica del vino, ci vuole flessibilità

La distribuzione del prodotto, anche per la notevole esportazione, sta diventando sempre più importante nelle strategie aziendali dei produttori. Si tratta di una logistica che richiede molta attenzione.

di **Paolo Sartor**

**A**nalizzando il comparto vitivinicolo possiamo fare una prima constatazione: la logistica è entrata nella sala dei bottoni delle imprese vinicole italiane. Questo perché la logistica è sempre più strategica nelle dinamiche aziendali del settore per due ragioni: apertura a nuovi canali e forte impulso alle esportazioni. Anche i distributori si stanno adeguando a tale situazione. C'è da dire che la logistica del vino in Italia è molto complessa e difficile da organizzare, rispetto ad altri paesi europei, per la scarsa concentrazione

dei volumi e per le caratteristiche del prodotto.

## La supply chain del vino

Tradizionalmente le varie fasi di affinamento dell'uva in cantina si concludono con l'imbottigliamento - in cantina o presso operatori specializzati - da dove inizia il ciclo logistico distributivo che porta il vino fino a destinazione. Le uscite da magazzino sono distribuite lungo tutto l'arco dell'anno a seconda delle diverse tipologie di stagionatura del vino e seguono la logica Fi-Fo e/o Li-Fo a seconda del valore del prodotto e con due stagionalità autunno-inverno per i rossi e primavera estate per i bianchi. A partire dagli anni '90 si è assistito a un miglioramento delle logiche di stoccaggio per rispondere all'esigenza di minimizzare i movimenti delle bottiglie per evitare alterazioni delle caratteristiche del prodotto e ridurre i rischi di danneggiamento dell'imballo.

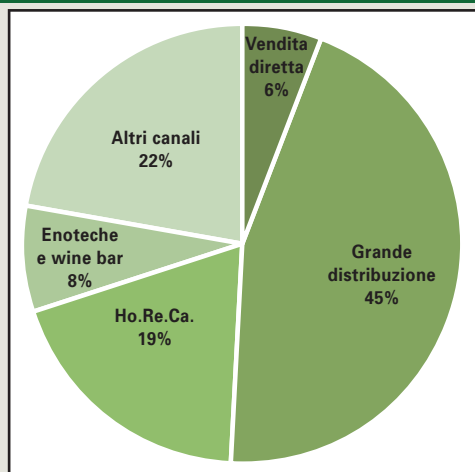
Le cantine di stoccaggio delle bottiglie di vino prevedono la soluzione a stiva (per accatastamento di scatole di cartone su pallet o cestoni metallici con bottiglie sfuse)

ma si stanno diffondendo anche soluzioni con magazzini dinamici e sistemi push-back nelle celle a temperatura controllata. Il vino in relazione al valore e posizionamento sul mercato richiede una forte attenzione al livello di servizio e/o incidenza del costo logistico/trasporto. Negli ultimi anni molte imprese vinicole hanno fatto importanti investimenti per la tracciabilità del prodotto lungo l'intera supply chain. I canali di vendita principali sono molti, si va dal canale tradizionale (negozi al dettaglio specializzati, minimarket, enoteche) a quelli privati, Horeca, Gdo e distributori-grossisti. Ogni canale di vendita ha problematiche ed esigenze profondamente diverse e i produttori in relazione alle diverse strategie di vendita e organizzazione commerciale scelgono la soluzione logistica ottimale.

## Il partner logistico

Si sta espandendo con rinnovato impulso la "specializzazione" nella distribuzione del vino. All'esperienza specifica, gli operatori logistici hanno infatti unito la tecnologia, per garantire sempre condizioni ottimali a un prodotto tanto delicato qual è il vino. Caratteristiche principali di questo servizio sono prelevare il prodotto imbottigliato dal produttore con automezzi a temperatura controllata; lo stoccaggio in magazzini a tempera-

**I canali di vendita del vino  
in Italia nel 2012**



Fonte: Indagine Mediobanca



tura controllata; l'allestimento ordini dal pallet alla singola scatola; la consegna ai clienti con mezzi a temperatura controllata. Punto di forza di questo nuovo modello distributivo è la disponibilità - da parte dell'operatore - di una cella per lo stoccaggio che sia in grado di mantenere il vino a temperatura e umidità costanti e controllate per tutto il tempo necessario, in modo da conservarne inalterate caratteristiche e proprietà organolettiche. Da

export della parte burocratica per il disbrigo delle accise. Infine, viene data la possibilità per la cantina di un controllo on line su portale Web dedicato delle attività di magazzino.

In conclusione, i rapporti di gerarchia interni tra i vari attori presenti nella filiera del vino si stanno gradualmente trasformando in rapporti di collaborazione passando da un modello organizzativo verticale a uno orizzontale. L'economia del futuro per il

vino sarà un'economia dell'informazione, dove il successo sarà fortemente legato al grado di sinergie di filiera tra le competenze del fornitore, del produttore e del distributore che si riescono a raggiungere sulla base di accordi tra la funzione commerciale e quella logistica. La leadership

di un produttore vitivinicolo dipende e dipenderà sempre più dal livello di efficienza-efficacia della catena logistica.

In materia logistica le nuove sfide per il vino sono la promozione di piattaforme territoriali condivise e multi-produttore per lo stoccaggio di imballi e distribuzione del vino; la promozione di portali per la vendita on line delle produzioni locali; la creazione di reti informatiche condivise tra i diversi produttori; una maggiore integrazione con i consorzi, associazioni e istituzioni per fare assistenza/consulenza logistica.

## I DIECI MAGGIORI PRODUTTORI

(2012, vendite in milioni di euro)

1 Gruppo Cantine Riunite & GIV 514

2 Caviro 284

3 Gruppo Campari (divisione vini) 196

4 Flli Martini 162

5 Mezzacorona 160

6 Cavit 153

7 Antinori 152

8 Zonin 140

9 Enoitalia 113

10 Giordano Vini 109

Fonte: Ufficio Studi Mediobanca



## LE CARATTERISTICHE DELL'OPERATORE LOGISTICO

Rispetto e garanzia della puntualità di consegna; capacità di gestire una distribuzione capillare e multi-canale distributivo; forte attenzione al mantenimento di elevati livelli di servizio; accurata gestione del reso; network distributivo già organizzato e strutturato; capacità e volontà di fare investimenti strutturali; monitoraggio costante del prodotto; disponibilità di software per la gestione delle merci basato sulle esigenze dei produttori.

qui, su indicazione del produttore, vengono preparate le diverse confezioni, con le operazioni di picking, di filmatura, di etichettatura delle casse in spedizione, per giungere al trasporto, direttamente fino alla cantina o al magazzino dell'acquirente, negozio, ristorante, enoteca o cliente privato. Ma non basta, su specifica richiesta gli operatori si occupano anche della stampa o dell'emissione dei documenti di trasporto per conto del cliente, della tenuta della contabilità di magazzino, degli adempimenti fiscali, della spedizione di materiale pubblicitario e cosa fondamentale per le spedizioni in

## I NUMERI DEL VINO IN ITALIA

Nel nostro paese, nel 2012, c'erano 383.645 imprese vitivinicole (il 23,5% del totale della filiera agricola nazionale) con un indotto occupazionale di 700 mila addetti e una produzione che ha superato il milione di etichette e 40 milioni di ettolitri. Secondo i dati Istat relativi ai primi undici mesi del 2012, il vino italiano sui mercati internazionali ha incamerato un 7,5% sullo stesso periodo dell'anno precedente, portando il fatturato dell'export a 4,66 miliardi di euro nonostante una contrazione nei volumi dell'8,3%. Nella classifica dei principali paesi di esportazione troviamo nell'ordine Stati Uniti, Germania, Regno Unito, Svizzera, Canada e Giappone.

# ICAM, più spazio ed efficienza per lo stoccaggio dei ricambi SULZER

La SULZER FRICTION SYSTEM, con l'intento di riorganizzare l'area destinata allo stoccaggio di magazzino, ha deciso di acquistare un impianto a basi mobili COMPATTA e un magazzino verticale SILO<sup>2</sup>. Due macchine a marchio ICAM, differenti per tipologia, ma allo stesso modo efficienti nella gestione di ricambi per macchinari.

**L**a Sulzer Friction System, fondata nel 1997 come Euroflamm, entra a far parte del gruppo Sulzer nel 2011. Un'azienda con 50 dipendenti, leader in Europa nel settore automobilistico nel rivestimento e assemblaggio di anelli sincronizzatori per trasmissioni automobilistiche. Tra i principali clienti, case automobilistiche come Volkswagen, Audi, Opel, Ford e molte altre. Nomi di importanza rilevante per un fatturato annuo di 20 milioni di euro e una gestione circa 40 articoli annui e volumi per 7 milioni di pezzi. Con l'obiettivo di risolvere problematiche legate all'ottimizzazione dello spazio di stoccaggio e di incrementare l'efficienza nelle operazioni di picking, l'azienda ha pensato di sostituire i tradizionali sistemi di stoccaggio utilizzati con soluzioni innovative a marchio ICAM. Semplici armadietti per l'immagazzinamento di ricambi e strutture con scaffalatura fissa per l'immagazzinamento dei prodotti finiti/grezzi hanno lasciato il posto ai magazzini automatici COMPATTA e SILO<sup>2</sup>.

## La soluzione compatta

Attrezzabili con scaffalature di diverso tipo e portata per lo stoccaggio di materiali aventi peso e dimensione di ogni tipo, gli impianti a **basi mobili COMPATTA**

**ICAM**  
intelligent space solutions

**TA di ICAM**, rappresentano la soluzione automatizzata di stoccaggio e movimentazione merce che più si adatta alle esigenze di Sulzer. L'azienda ha optato per una soluzione di stoccaggio composta da scaffalature mobili a movimentazione elettromeccanica utili all'immagazzinamento di **pallet** del peso massimo di **1000 kg** e dimensione **1000x1200x1400 mm**. L'impianto si

compone complessivamente di **4 basi mobili bifronti** di lunghezza **8.5 m** e portata pari a **56.000 kg**. Ogni base è composta da **3 campate di scaffalatura portapallet di lunghezza 2.2m/3.3m e profondità utile di 1.2 m**, per fronte. I carrelli mobili scorrono su rotaie incassate a filo pavimento. Il sistema COMPATTA, grazie alle sue caratteristiche tecnico strutturali, ha permesso la riduzione dei corridoi consentendo il massimo sfruttamento dello spazio disponibile: il corridoio di lavoro si sviluppa su una larghezza di circa **4 m**. Inoltre, le basi mobili, grazie ad un meccanismo di motorizzazione consentono di volta in volta l'accesso al



materiale depositato mediante l'apertura del solo corridoio interessato rendendo operativa la sola corsia di lavoro che si apre quando necessario. Rispetto al sistema tradizionale a scaffalature statiche e a parità di superficie impegnata si ottiene, quindi, un **incremento della capacità di stoccaggio di oltre l'80%**.

I comandi dell'impianto avvengono tramite un **quadro generale** corredato di **apparecchiature elettriche di controllo** con azionamento da pulsantiera o da radiocomando per l'apertura a distanza, al software di movimentazione del magazzino con gestione barcode e terminali in radiofrequenza. **Fotocellule di protezione** montate su entrambi i lati di ogni base mobile e **fotocellule di barriera** poste sul fronte dell'impianto oltre a **sistemi di sicurezza attivi e passivi**, garantiscono la massima sicurezza dell'impianto. L'avvio e l'arresto graduale della scaffalatura sono controllati da inverter digitali che evitano bruschi e pericolosi contraccolpi a causa del carico elevato.

### La soluzione SILO<sup>2</sup>

Al sistema a basi mobili COMPATTA, che comporta un impiego della superficie di stoccaggio in larghezza, si aggiunge il magazzino automatico verticale a vassoi traslanti SILO<sup>2</sup>. La macchina modulare è utile per l'immagazzinamento di articoli di dimensione medio-piccola, nel caso di Sulzer: ricambi per macchinari. Il magazzino si sviluppa in altezza di circa 5 m, occupa una **superficie di 22 m<sup>2</sup>** circa e si compone di **3 colonne di stoccaggio** con **1 baia di lavoro** posizionata ad altezza ergonomica: 750 mm da terra. SILO<sup>2</sup> assicura flessibilità operativa senza precedenti grazie alla libertà di posizionamento delle baie di lavoro che

possono essere allocate sullo **stesso livello**, su **livelli diversi** e/o in posizione **contrapposta**. A differenza dei tradizionali magazzini mono colonna, nel SILO<sup>2</sup> la presenza di **due o più baie di lavoro**, **riduce i tempi di attesa tra le operazioni di deposito/prelievo**: mentre un vassoio consegna la merce presso la baia, l'altro è già in movimento per essere depositato nella baia più vicina. Il



magazzino verticale **largo 7 m, profondo 3 m** circa, con **capacità di circa 25 m<sup>3</sup>** e **portata massima di 150.000 kg**, può contenere un totale di 90 vassoi con altezza utile di carico massimo di 200mm e capacità di 1.60 metri quadrati. La fornitura, nel caso specifico, si compone di **72 vassoi** con dimensioni pari a **2000x800x175 mm, portata massima 400 kg** ed una **portata specifica di 250 kg al m<sup>2</sup>**... I vassoi, a **configurazione automatica**, consentono lo stoccaggio di merce con ingombro in altezza variabile in funzione delle esigenze di carico. La variazione di ingombro in altezza avvie-

ne solo durante le operazioni di carico/scarico in baia e genera ogni volta la riconfigurazione della sua locazione, ottimizzandola di conseguenza. Le UdC del magazzino Sulzer, sono gestite tramite PC posizionato accanto alla baia operativa; il **software dedicato** supporta il lavoro dei vassoi all'interno della macchina garantendo tracciabilità della merce e coordinamento del flusso informativo e consente al **sistema automatizzato di movimentare** i vassoi verso la baia di lavoro dove l'operatore preleva/deposita i codici desiderati.

Il sistema operativo WMS elabora gli ordini in ingresso e per i codici presenti all'interno del magazzino, trasmette le informazioni al software che ne sovrintende il funzionamento, in modo da coordinare le missioni di picking/movimentazioni vassoi verso la baia di carico/scarico. SILO<sup>2</sup> garantisce massima produttività del magazzino Sulzer con un ciclo **semplice pari a 23"** di attesa.

### Conclusione

Grazie alle basi mobili COMPATTA è stato possibile, a parità di spazio impegnato e rispetto al sistema di stoccaggio precedentemente in uso, triplicare lo stoccaggio dei pallet. Il magazzino verticale a vassoi traslanti SILO<sup>2</sup>, invece, ha apportato notevoli benefici in linea con gli obiettivi attesi: velocizzare i tempi di allestimento e di spedizione, gestire più ordini simultaneamente riducendo errori di prelievo/stoccaggio, sfruttamento più intensivo degli spazi e una maggiore tracciabilità dei ricambi che assicura perfetto controllo delle giacenze (connessione diretta al SAP) e delle condizioni di custodia. Un generale innalzamento del livello del servizio, in termini di reattività alle richieste del mercato. ■

# Antincendio: tornano gli sprinkler intermedi

“Un tempo poco amati nei magazzini perché considerati un limite alla flessibilità, oggi vengono rivalutati poiché garantiscono una totale protezione”, dice Dario Fumagalli del Gruppo Sebino.



**E** noto che qualunque polo logistico nasce già dotato di impianti automatici sprinkler, requisito minimo richiesto dalle assicurazioni delle committenti quale affidabile ed economica protezione attiva sia per gli edifici che per il contenuto. La cultura anglosassone, da cui i sistemi sprinkler derivano, ha sempre privilegiato la salvaguardia del fabbricato rispetto alle merci. La mentalità europea è diversa, spinta anche dall'impiego di materiali edili differenti, che sovente di per loro non necessiterebbero di protezioni attive. Da qui la spinta verso una protezione passiva che limiti l'investimento in sistemi quale l'antincendio che è e si auspica resti inutilizzato. Se l'impianto deve essere realizzato, la salvaguardia del contenuto diventa predo-

minante. Anche gli anglosassoni hanno recepito il messaggio, inventando e sviluppando da circa un ventennio speciali erogatori posti a soffitto che, anche da altezze considerevoli, riescono a far giungere l'acqua fino a terra sotto forma di goccia, dunque estinguendo l'eventuale incendio sviluppatosi nel magazzino. Giustamente gli standard internazionali che regolamentano tali sistemi, derivati da costosi test in scala reale, pongono spesso vincoli ben precisi di conformazione della copertura del fabbricato, al fine di certificarne il corretto funzionamento. Questo a volte mal si sposa coi diffusissimi criteri di prefabbricazione degli edifici, che tendono ad alleggerirsi per ovvi motivi di costo, filiformi e sagomati, che sovente hanno controindicazioni sull'applicabilità degli erogatori speciali prima descritti. Da qualche tempo si nota una leggera controtendenza, un lieve ritorno al passato, nel concetto di impostazione dei sistemi sprinkler per i fabbricati ad uso deposito: gli erogatori IN-RACKS, ovvero nei livelli intermedi. Un tempo poco amati per motivi di vincolo del layout degli scaffali, che genera poca flessibilità per chi affitta, oggi stanno tornando alla ribalta. Ne parliamo con Dario Fumagalli, direttore tecnico del Gruppo Sebino, che, dal 1982, progetta

impianti, produce apparecchiature e installa sistemi avanzati di protezione antincendio in Italia e nel resto d'Europa, con una particolare specializzazione per installazioni logistiche e industriali.

## COME MAI QUESTO “RITORNO AL PASSATO”?

■ Gli erogatori intermedi si stanno riaffermando per alcuni importanti fattori contingenti: si costruisce meno e si cerca di utilizzare al massimo gli spazi o i siti esistenti; l'affitto di siti con impianti sprinkler speciali esistenti, che obbliga comunque per svariati motivi (tipologia merce, ripiani, imballi, altezze impilamento) a inserire sprinkler nei livelli merci intermedi, richiede la modifica del sistema speciale a soffitto (sostituzione ugelli con foro più piccolo), per mante-

## La tecnologia è importante nell'impianto antincendio

nere la stessa alimentazione idrica; una specifica protezione del prodotto stoccato e della forma dei bancali; una affidabilità pressoché totale dei sistemi nei livelli intermedi,

se realizzati con l'impiego di tubi, derivazioni, sprinkler e accessori adeguati alla tecnologia dei giorni nostri. Non per ultima motivazione, l'entrata in vigore effettiva dal 4 aprile scorso del DM 20.12.2012, denominato Decreto Impianti, che sancisce il divieto di sistemi antincendio normativamente ibridi,



dalla sorgente idrica all'utenza più remota, per consentire da parte delle aziende impiantistiche il rilascio della Dichiarazione di Conformità impianti in accordo al DM37/2008. Ciò significa che un sistema sprinkler "speciale" ad alta portata e densità di scarica, idoneo ad estinguere incendi solo da quota soffitto, siccome regolamentato solo da norme internazionali quali NFPA o FM, deve necessariamente avere un circuito di alimentazione ed una centrale antincendio in totale accordo alle norme appena citate. Vale che la concomitanza con i sistemi antincendio manuali idranti esterni ed interni, sempre obbligatori, realizzabili in Italia solo in accordo alle norme UNI10779-EN12845, impone la realizzazione di una rete di distribuzione separata ed una alimentazione idrica in totale accordo a quest'ultima.

#### **GLI IMPIANTI SPRINKLER NEI LIVELLI INTERMEDI SONO REGOLAMENTATI?**

■ Lo sono ampiamente dalle normative nazionali UNI EN12845, europee ed armonizzate, senza di fatto alcun limite strutturale degli scaffali e del fabbricato. L'impianto a quota soffitto per i sistemi a livelli intermedi richiede una portata d'acqua decisamente inferiore a quella dei sistemi speciali di spegnimento.

L'unica controindicazione sta nel fatto che i sistemi "tradizionali" scaffali + soffitto, essendo definiti di tipo contenitivo di incendio in attesa dell'arrivo dei vigili del fuoco, necessitano di un tempo di autonomia idrica maggiore e dunque sovente il serbatoio di riserva acqua è più grande.

#### **DI CHE COSA NECESSITANO?**

■ In particolare, cito due aspetti: 1) assenza di supportazione antisismica specifica; 2) materiali tecnologicamente moderni ed affidabili. Il primo punto è oggetto di imponente sensibilizzazione, specie a seguito dei tristi eventi di un anno fa in Emilia. Non è questo il luogo per discuterne, ma solo accennare che l'insieme di edificio, eventuali scaffali ed impianti meccanici, fra cui l'antincendio, debbono essere progettati e realizzati con criteri antisismici. Il secondo punto è fondamentale. Oggi esistono erogatori sprinkler certificati dai più svariati Enti di omologazione internazionali, elementi protettivi antiurto dalle dimensioni supercompatte e sistemi di giunzione rapida ed evoluta dall'affidabilità pressoché totale. Derivare però ogni singolo sprinkler dalle tubazioni re-

sta sempre il punto debole, quello che fa ancora storcere il naso al cliente quando vede tubi pieni d'acqua a pochi centimetri da materiale di valore stoccato. SEBINO, da sempre presente nel mercato come leader nei sistemi automatici antincendio applicati alla logistica, ha sviluppato una particolare tecnologia nella costruzione, prefabbricazione e montaggio di tubazioni per questo scopo: Automatic Prefabbricated System (APSTM) è un consolidato sistema di costruzione automatizzata e robotizzata di diramazioni prefabbricate con lunghezze fino a 9 metri. Lavorazione da tubo grezzo sabbato, taglio ed intestazione per giunzione bordata, foratura al plasma robotizzata, saldatura di inserto filettato con robot antropomorfi totalmente automatizzati, test non invasivi 100% di ogni saldatura, decapaggio, fosfatazione e lavaggio di ogni pezzo prefabbricato, verniciatura con polvere epossidica a spruzzo in cabina con qualsiasi colore desiderato, standard o su campione personalizzato, cottura finale 200°C in forno, tracciabilità di ogni singolo pezzo prefabbricato. Il tutto si riassume in una omologazione <FM> Global quale sigillo di un ciclo di produzione che dà all'errore un margine pressoché nullo. Una considerazione: i sistemi internazionali di spegnimento solo da soffitto sono validi e affidabili quanto quelli tradizionali con livelli intermedi. Ogni caso, ogni situazione, luogo, esigenza, contratto, presuppone necessità differenti. Ogni sistema sprinkler che ha dovuto purtroppo entrare in funzione ha spento l'incendio nel 97% dei casi. Quando non lo ha fatto, la causa principale è stata un errato dimensionamento del sistema. In quelli che, in caso di evento, non si sono attivati, per il 90% delle volte la valvola di intercettazione principale era chiusa! Queste statistiche sono sempre le stesse ormai da 25 anni. ■



## GIS 2013 - Piacenza (Italy)

LA QUARTA EDIZIONE DELL'UNICA FIERA ITALIANA DEDICATA AGLI OPERATORI ED UTILIZZATORI DI MACCHINE, ATTREZZATURE E IMPIANTI PER IL SOLLEVAMENTO, LA MOVIMENTAZIONE E I TRASPORTI ECCEZIONALI (GRU, AUTOGRU, PIATTAFORME AEREE, SOLLEVATORI TELESOPICI, CARRELLI ELEVATORI, PONTEGGI AUTOSOLLEVANTI E MONTACARICHI, TRATTORI, SEMIRIMORCHI, RIMORCHI MODULARI)  
AVRA' LUOGO A PIACENZA DAL 26 AL 28 SETTEMBRE 2013

La manifestazione si avvarrà del supporto delle più importanti associazioni italiane del settore:



**A.I.T.E.**  
Associazione Italiana  
Trasporti Eccezionali



**Assologistica**  
Associazione Italiana  
Imprese di Logistica



**IPAF ITALIA**  
International Powered Access  
Federation



**A.N.N.A.**  
Associazione Nazionale Noleggi  
Autogrù e Trasporti Eccezionali

Con il patrocinio di:



**ANCI**  
Associazione Nazionale  
Comuni Italiani



**UPI**  
Unione  
Provincie d'Italia

Per informazioni e prenotazione spazi espositivi, visitate il sito: [www.gisexpo.it](http://www.gisexpo.it)

o contattate la segreteria organizzativa del GIS:  
**MEDIAPOINT & COMMUNICATIONS SRL**



Tel.: (+39) 010-5704948 - Fax: (+39) 010-5530088 - email: [info@gisexpo.it](mailto:info@gisexpo.it)





# Prologis: il futuro rimane promettente

“Nonostante la crisi e la forte flessione dei consumi, la logistica italiana ha potenzialità di sviluppo. Nell’immobiliare conterà sempre più la solidità del cliente”, sottolinea Daniele Sotti.

di **Carlotta Valeri**



**DANIELE SOTTI**

**L**a Prologis, presente in ventidue paesi di vari continenti, Americhe, Asia, Europa, con un asset del valore di oltre 55 milioni di dollari, ha il “polso” della situazione nel settore dell’immobiliare logistico. Non per nulla può contare su piattaforme per circa 56 milioni di metri quadrati. È presente, come sappiamo, anche in Italia. Ed è proprio con Daniele Sotti, VP Market Director Italy, che ci intratteneremo su quanto sta accadendo nel nostro paese sul fronte dell’immobiliare logistico.

**IN GENERALE, IN ITALIA, I DATI PRODUTTIVI DEL SETTORE COSTRUZIONI SONO MOLTO NEGATIVI. L’ULTIMA RILEVAZIONE ISTAT, A FEBBRAIO SCORSO, REGISTRAVA IL 24°**

**MESE CONSECUTIVO CON IL SEGNO MENO NEL CONFRONTO CON LO STESSO MESE DELL’ANNO PRECEDENTE. L’INDICE, CHE VALEVA 98 PUNTI A FEBBRAIO 2011, NEL FEBBRAIO SCORSO È SCESO A 74. CALA ANCHE LA FIDUCIA DELLE IMPRESE. COME S’INQUADRA IN QUESTO SCENARIO NEGATIVO, L’IMMOBILIARE LOGISTICO? QUALI SONO I DATI ATTUALI?**

■ Devo dire, in effetti, che i francesi hanno ragione quando dicono “quand le batiment va, tous va”. Il settore del RE è un settore che interagisce con tantissimi altri comparti i quali, nel momento in cui i consumi o la semplice fiducia e propensione al consumo si riduce, amplificano e moltiplicano gli effetti negativi di una flessione che altrimenti poteva essere solo isolata e temporanea. Ciò detto, dobbiamo sempre pensare in maniera strategica e guardare a quello che accade in altri paesi, ed il trend a livello globale per quanto riguarda le nuove costruzioni e le richieste di nuovi e moderni spazi logistici rimane molto positivo e promettente. Ciò spinge sviluppatori e investitori come Prologis a consolidarsi e a investire in locations e in clienti che diano prospettive di sviluppo future e sicurezza del ritorno sull’investimento.

**OTTO MESI FA, SU EUROMERCI, LEI SEGNAVA, IN UN’INTERVISTA, DUE FORTI CRITI-**

**CITÀ CHE SVOLGEBANO UN RUOLO DI FRENO ANCHE SULL’IMMOBILIARE LOGISTICO: LA DIFFICOLTÀ PER LE IMPRESE DI ACCEDERE AL CREDITO E LA FLESSIONE DEI CONSUMI. CRITICITÀ CHE NON PAIONO MIGLIORARE. C’È UNA VIA DI USCITA? QUAL È LA SUA SENSAZIONE A TALE PROPOSITO?**

■ È vero che non ci sono grossi cambiamenti al riguardo ma è altrettanto vero che, per quanto riguarda gli investimenti, quello che oggi fa veramente la differenza è il “credit profile” del cliente; un buon cliente in una location interessante troverà sempre uno sviluppatore ed un investitore pronto a finanziare il proprio progetto logistico. Al riguardo della flessione dei consumi, direi che siamo anche qui nel punto più basso della curva e tutto lascia pensare che un qualche miglioramento ci sarà già a partire dalla fine di questo anno. Senza voler sottovalutare il profondo stato di difficoltà che milioni di famiglie italiane e sud-europee in generale stanno vivendo, dobbiamo anche qui pensare che nel medio-lungo periodo molti indicatori macroeconomici rimarranno positivi in un mercato globale in cui l’Europa potrà riscoprire e rivalorizzare le sue immense risorse umane e industriali.

**IN TERMINI PRATICI, LA CRISI DELL’AUTOTRASPORTO E LA MANCANZA DI UNA**



**STRATEGIA SUL SISTEMA LOGISTICO NAZIONALE STANNO AVENDO CONSEGUENZE SULL'IMMOBILIARE LOGISTICO, LO STANNO PENALIZZANDO ULTERIORMENTE?**

■ Storicamente assolutamente sì, nel senso che troppo spesso le varie amministrazioni comunali hanno consentito uno sviluppo disorganizzato e non omogeneo delle aree logistiche piuttosto che limitarle (interporti a parte) a "locations" adatte e specifiche. Ultimamente, per fortuna direi, il concetto di parco logistico in prossimità dei caselli autostradali, con infrastrutture di accesso ad hoc, con una gestione dei flussi di mezzi pesanti che eviti il contatto con paesinze residenziali, comincia a divenire uno standard richiesto dagli operatori logistici come dall'investitore che vede in ciò una maggiore possibilità di monetizzare il proprio investimento. Devo dire che i parchi logistici di Prologis, il primo operatore privato a realizzare in Italia moderni parchi logistici, rispondono pienamente alle necessità operative degli utilizzatori che ricercano sinergie e fa-

cilità di collegamento alle principali autostrade italiane.

**LE IMPRESE PRODUTTRICI, LOGISTICHE E DI DISTRIBUZIONE COME STANNO REAGENDO? IN PARTICOLARE A LIVELLO DEI MAGAZZINI, DELLA LORO LOCALIZZAZIONE E ORGANIZZAZIONE?**

■ Stiamo assistendo a una forte richiesta di consolidamento da parte principalmente dei maggiori operatori retail, food e non food, così come da parte dei principali 3PL, tutti mossi dalla necessità di fare economie di scala e ridurre i propri costi fissi. Ciò si traduce nella richiesta di grossi spazi logistici, dai 30 km<sup>2</sup> anche a 60-80 km<sup>2</sup>, idealmente all'interno di un parco logistico, in immobili dotati di tutte le ultime innovazioni in termini di risparmio energetico e di riciclabilità dei materiali. A livello di locations, l'area di Milano resta "prime" per il mercato italiano ma stiamo assistendo ad un trend assolutamente positivo anche per Roma, città ancora agli albori per quanto riguarda la logistica moderna.

**Il concetto di parco logistico si sta oggi affermando**

**PROLOGIS, IN TUTTO IL MONDO E ANCHE IN ITALIA, È UNO "SVILUPPATORE" D'IMMOBILI LOGISTICI. NEL CONTESTO ATTUALE, NEL NOSTRO PAESE IN PARTICOLARE, CIÒ È UN HANDICAP O CONTINUA A ESSERE UN ELEMENTO POSITIVO?**

■ L'Italia è e sempre resterà un mercato su cui investire e scommettere nel lungo periodo. L'Italia ha ancora oggi un deficit di immobili moderni per la logistica rispetto ai suoi vicini europei pur avendo livelli di consumo e ricchezza pro capite simili. Più in generale, l'Europa è ancora molto lontana dai livelli di metri quadrati di logistica moderna per abitante degli Stati Uniti. Tutto ciò ci rende molto fiduciosi sul fatto che l'Italia possa tornare, anche molto rapidamente, a un mercato immobiliare dove anche gli operatori esteri vogliono essere presenti e investire.

**UN'ULTIMA DOMANDA. LA VOSTRA AZIENDA È PRESENTE IN TUTTA EUROPA: IN TERMINI LOGISTICI, IL GAP ITALIANO IN CONFRONTO AGLI ALTRI GRANDI PAESI SI STA ALLARGANDO?**

■ Non direi, l'Italia dispone di fondamentali economici ancora molto buoni se comparati alla media degli altri paesi europei. Fondamentali che, se sommati al deficit di immobili moderni per la logistica dove rilocalizzare business esistenti o nuovi business, stanno cominciando a mettere nuova luce su un'economia generale che ha senz'altro bisogno di essere rivitalizzata e riorganizzata, ma che dispone anche di tante risorse che andrebbero unicamente utilizzate. ■

# LA VOSTRA LOGISTICA VI STA STRETTA?

Se il vostro attuale centro di distribuzione vi sta un po' stretto, Prologis vi può aiutare. Disponiamo di terreni e magazzini moderni in locations strategiche della dimensione che cercate.

Possiamo consegnarvi un magazzino nuovo e ecosostenibile con un semplice contratto standard di locazione. Inoltre, potete risparmiare nel tempo sui costi delle utenze. E non sentire la crisi!



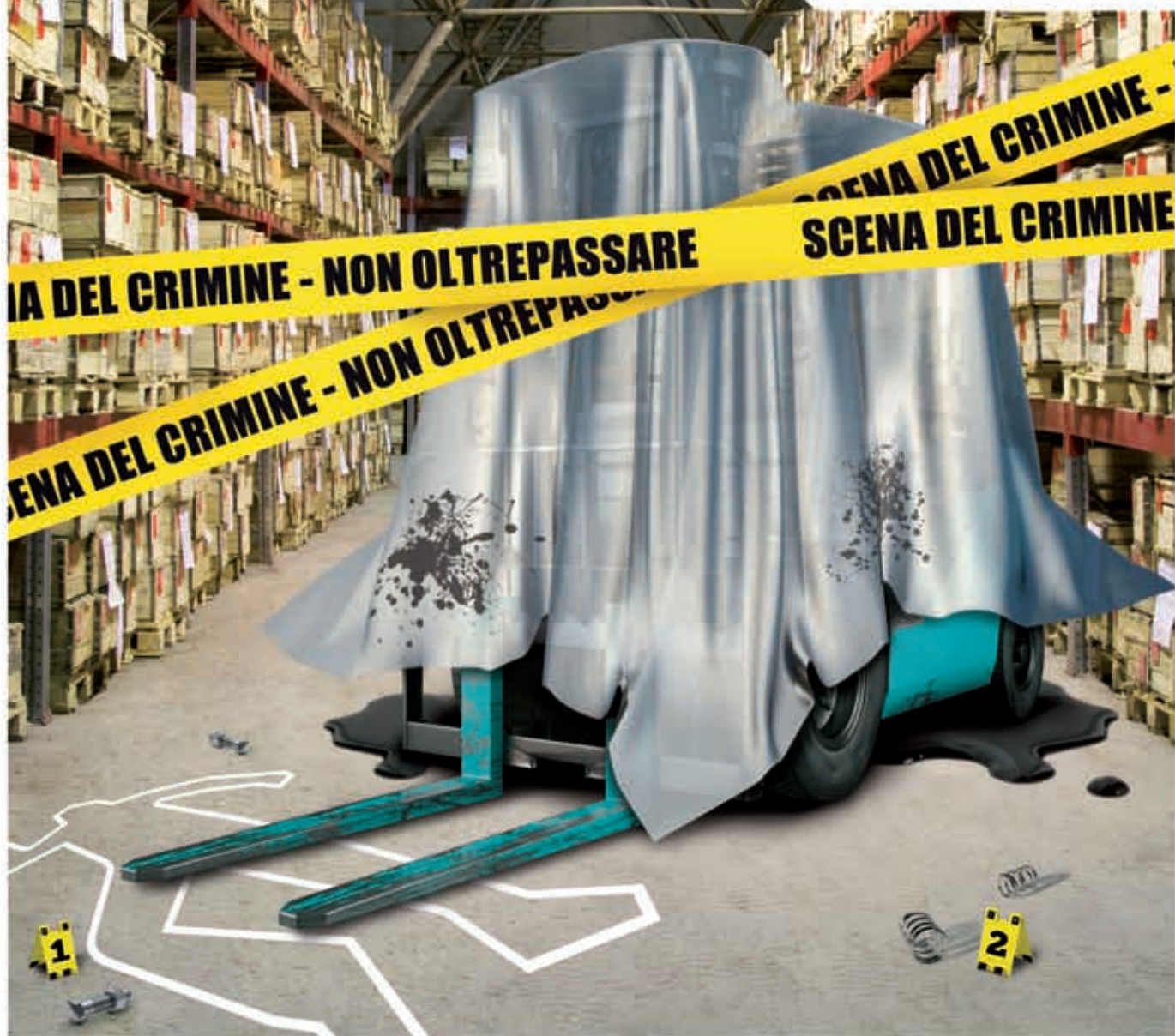
Il vostro partner locale per il commercio globale



Prologis è il leader tra i fornitori d'immobili per il commercio globale con oltre 51 milioni di metri quadrati in proprietà e in gestione, in 21 paesi di 4 continenti.



**PROLOGIS.**



## UNA MANCANZA NEI CONTROLLI È STATA FATALE

SERVIZIO DI MANUTENZIONE PROGRAMMATA. MEGLIO NON CORRERE RISCHI.

La sicurezza è un requisito da tenere sempre sott'occhio nel lavoro. SicuraMente è un progetto voluto da aziende leader nel settore per promuovere il corretto utilizzo dei carrelli elevatori e la manutenzione delle macchine nei

tempi e nei modi previsti dalla legge. Perché la mancanza di controlli può portare conseguenze che lasciano il segno. Pensaci. Per conoscere meglio i pericoli e le responsabilità: [sicuramente.org](http://sicuramente.org)

Un progetto voluto e promosso da:

**DUNGEINRICH**  
Machines. Ideas. Solutions.

**Linde**

**OM STILL**

**TOYOTA**  
MATERIAL HANDLING

Tutte le indagini del progetto

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

