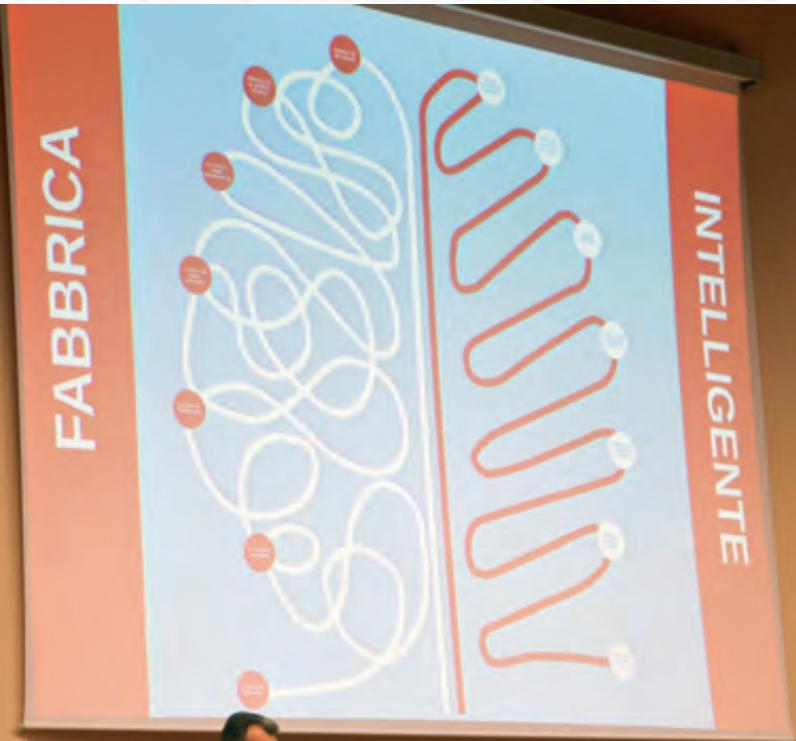


€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



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



COME AFFRONTARE L'EVOLUZIONE DIGITALE

CARLO MEARELLI
Sistema logistico ed economia: serve un' "accelerazione"

INTERSCAMBIO PALLET
SharePal, l'innovativo progetto Nolpal di logistica condivisa

MATERIAL HANDLING
Mercato in risveglio, le case offrono nuovi prodotti

Due mondi, un'idea.

METTERE INSIEME IL MEGLIO DI DUE MONDI. QUESTA È L'IDEA DI BAOLI.

Un'opportunità unica e innovativa nel mondo dei carrelli elevatori. Per la prima volta insieme l'economicità e la massima garanzia di affidabilità, la semplicità e l'efficienza delle tecnologie più avanzate.

Questo è Baoli: l'energia di una nuova realtà industriale e la forza di un grande gruppo multinazionale.
www.baoli-mh.it



Baoli

La forza. Del pensiero.

IL PERICOLO DELLE DUE VELOCITÀ : quella di Delrio e quella della burocrazia ...

PIÙ VOLTE ABBIAMO SOTTOLINEATO SU EUROMERCI CHE L'ATTUALE MINISTRO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI GRAZIANO DELRIO HA, PER USARE UNA FRASE ABUSATA, MA ALMENO CHIARA, "CAMBIATO PASSO" NELL'AFFRONTARE LE TANTE PROBLEMATICHE DEL NOSTRO SISTEMA LOGISTICO NAZIONALE. LA RECENTE AFFERMAZIONE DI DELRIO CHE "LE MERCI DEVONO ESSERE LA NOSTRA OSSESSIONE" SPIEGA L'IMPORTANZA CHE IL MINISTRO DÀ AL SETTORE, SE SI CONSIDERA CHE IN REALTÀ SONO SEMPRE STATE CONSIDERATE UN PROBLEMA, AMMESSO CHE LO FOSSE, DI SECONDO PIANO. INOLTRE, I CONTENUTI DEI DOCUMENTI EMANATI, L' AVER INTRODOTTO UN NUOVO METODO DI ANALISI CHE PARTE DALLA CONSTATAZIONE DEI LIMITI EVIDENTI DEL NOSTRO SISTEMA, LE CONSULTAZIONI AVVIATE, IL CONSIDERARE FINALMENTE LA LOGISTICA COME UN "INSIEME" E NON COME LA "SOMMA" NON SOLO DELLE VARIE MODALITÀ, MA ANCHE DEI SINGOLI INTERESSI CHE SI CELANO DIETRO OGNUNA (SPESSO STORICAMENTE INTOCCABILI E INATTACCABILI, A PARTIRE DA QUELLI "LOCALISTICI"), L' AVER POSTO REALMENTE IN PRIMO PIANO (ED ERA ORA ...) L' IMPORTANZA DELL' INTERMODALITÀ E DELLO "SCOMPARSO" CARGO FERROVIARIO, SONO ALCUNI DEGLI ASPETTI POSITIVI DELLA POLITICA DEL MINISTRO. IN UN PAESE, DEFINIAMOLO "DI GOMMA" COME IL NOSTRO, DOVE TUTTO SPESSO "RIMBALZA", AVVIARE UNA POLITICA È UNA COSA, VEDERLA NEGLI ATTI CONCRETI, VEDERLA APPLICATA NELLA REALTÀ È BEN ALTRA. E', AD ESEMPIO, PREOCCUPANTE CHE TANTI IMPORTANTI NOSTRI PORTI SIANO ANCORA SENZA PRESIDENTE E, QUINDI, "MONCHI" IN UN MOMENTO COME L' ATTUALE DOVE DOVREBBERO ESSERE BEN AGGRESSIVI PER DIFENDERE E PROVARE A SVILUPPARE IL SETTORE DEL TRASPORTO MARITTIMO, FERMO IN ITALIA DA TEMPO E MINACCIATI DAI PROGRESSI (QUESTI SÌ AGGRESSIVI) DELLA CONCORRENZA MEDITERRANEA. UN ESEMPIO DEL PERICOLO DI AVERE "DUE VELOCITÀ": RECENTEMENTE UN COMUNICATO DELLA UIL HA DENUNCIATO, A PROPOSITO DELLE FS, "IL TRASFERIMENTO DI PERSONALE ALTAMENTE PROFESSIONALIZZATO IN LOMBARDIA AD ALTRE ATTIVITÀ, A DISCAPITO DEL TRASPORTO MERCI SU FERRO NELLA REGIONE CHE È, A OGGI, UN' IMPORTANTE REALTÀ, CON TUTTE LE CONSEGUENZE NEGATIVE IN CONTROTENDENZA AGLI INTENTI DICHIARATI DA TUTTI GLI STAKEHOLDERS INTERESSATI". NON ENTRIAMO NEL MERITO DELLA QUESTIONE, MA POTREBBE ESSERE UN PICCOLO SEGNALE DI UNA VOLONTÀ CHE VA DA UNA PARTE E DELLA REALTÀ CHE VA DA UN' ALTRA.

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
e-mail: redazione@euromerci.it

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

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

Economia 2016

**L'ISTAT PREVEDE
UNA CRESCITA MODERATA**

8

Cover

**"FABBRICA 4.0": STATO DELL'ARTE
E TENDENZE SECONDO INCAS SPA**

10

Interscambio pallet

**SHAREPAL, L'INNOVATIVO PROGETTO
NOLPAL DI LOGISTICA CONDIVISA**

30

Intervista a Mearelli

**SISTEMA LOGISTICO ED ECONOMIA,
SERVE UN' "ACCELERAZIONE"**

33

Immobiliare

**LE OFFERTE DEL GRUPPO BASSO AL PASSO
CON LE ESIGENZE DELLA LOGISTICA**

36

Primo Piano

**XPO LOGISTICS, SOLUZIONI
SU MISURA PER OGNI CLIENTE**

38

Primo Piano

**LPR ITALY STA CRESCENDO
INSIEME AL PALLET POOLING**

40

Focus Material Handling

**RISVEGLIO DEL MERCATO: LE CASE
OFFRONO NUOVI PRODOTTI**

42

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

13

DALLE AZIENDE

16



In un'intervista, Carlo Mearelli, presidente di Assologistica, affronta i temi del sistema logistico e della nostra economia: per entrambi occorre che il governo "cambi marcia" e con urgenza (il servizio a pag. 33)



XPO Logistics, uno dei primi dieci provider al mondo di soluzioni logistiche, punta sulla flessibilità e sulla capacità di trovare risposte "su misura" alle varie problematiche dei clienti (il servizio a pag. 38)



LOT 64

EURO

BRITISH POUND

US DOLLAR

JAPANESE YEN 3.

HONG KONG DLR

CONVERSIONS APP

AUCTION
& SONS

PARIS - LONDON

La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

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

GEFCO

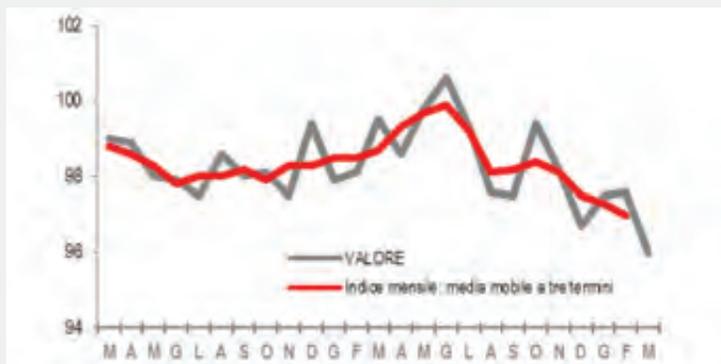
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

Industria: ordinativi e fatturato in calo

Fatturato e ordinativi dell'industria

Fonte: ISTAT

(fatturato: mar. '14-mar. '16, indici destagionalizzati e media mobile a tre termini)



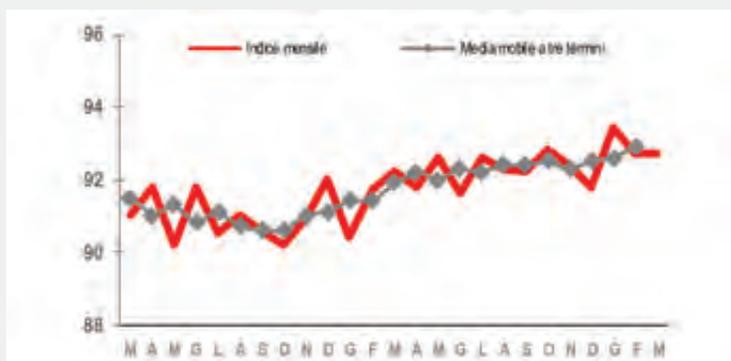
(ordinativi: mar. '14-mar. '16, indici destagionalizzati e media mobile a tre termini)



Produzione industriale

Fonte: ISTAT

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



Marzo ha segnato una battuta d'arresto sul fronte della nostra industria: rispetto al mese precedente, gli ordinativi sono calati, secondo i dati Istat, del 3,3% e il fatturato dell'1,6%. La contrazione degli ordinativi si è verificata sia sul mercato interno (meno 1,5%) sia, e in maniera molto più sensibile, su quello estero, con un meno 5,8%, mentre quella del fatturato è la sintesi di un decremento sul mercato interno del 2,6% e un molto lieve aumento su quello estero (più 0,1%). Considerando la dinamica dei primi tre mesi dell'anno, i dati per il fatturato non migliorano: rispet-



to al trimestre precedente, si è avuto complessivamente un calo dell'1,1% (meno 1,2% per quello interno e meno 0,9% sul fronte estero). Peggio, ed è un evento preoccupante, va il confronto con i primi tre mesi del 2015: infatti, il fatturato interno è calato del 4,4% e quello estero del 2,2%. Per quanto concerne gli ordinativi, invece, il confronto con marzo 2015 è leggermente favorevole, con un più 0,1%. Dato che si deve esclusivamente alla forte crescita registrata nel settore degli autoveicoli, più 30,7%, mentre la metallurgia e la fabbricazione di prodotti in metallo hanno segnato una forte perdita: ,

nolpal
NOLEGGIO
PALLETS

Il primo pool italiano
**di noleggio e gestione
del parco pallets**



NolPal srl

www.nolpal.it
info@nolpal.it

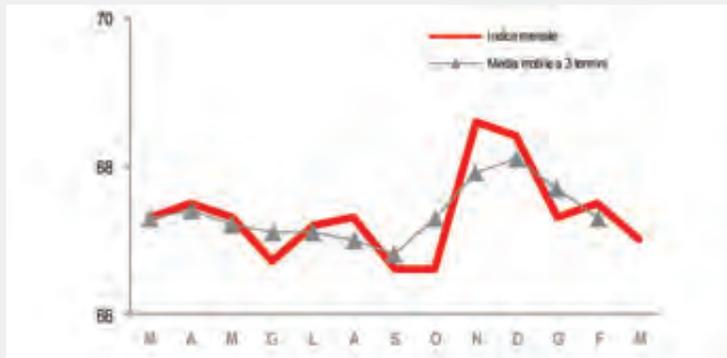
Via Vittime Civili di Guerra, 5
48018 Faenza - Italy

Tel. +39 0546 794296
Fax +39 0546 794297

Produzione nelle costruzioni

Fonte: ISTAT

(mar. '15-mar. '16, media mobile a tre termini)



meno 13,2%. E' poco rassicurante anche l'andamento della produzione industriale che a marzo è rimasta ferma rispetto a febbraio (quando era calata su gennaio, mese che aveva segnato un andamento positivo in confronto a dicembre 2015). Il risultato del primo trimestre 2016 è che l'indice è salito dello 0,7% rispetto agli ultimi tre mesi dell'anno scorso (incremento dovuto esclusivamente all'exploit di gennaio). Comunque, fra le cose positive, vedendo il "bicchiere mezzo pieno", c'è da sottolineare l'incremento registrato dal primo trimestre 2016 su quello del 2015, pari all'1,5%. Anche nel settore delle costruzioni il dato di marzo è ne-



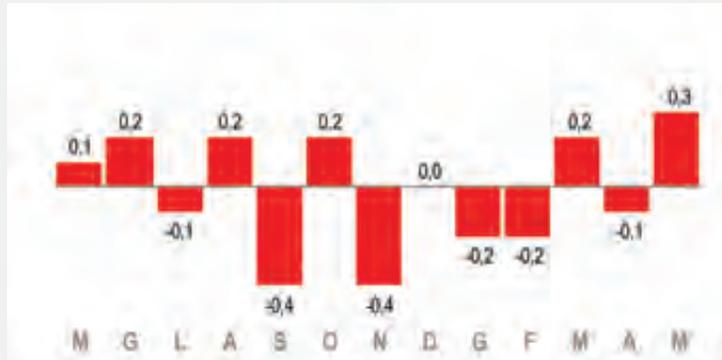
gativo: su febbraio il calo è dello 0,7% (mentre in termini tendenziali, quindi su marzo 2015, la flessione è stata dello 0,4%). Le speranze di una "vera" ripartenza del settore, alimentate dal dato favorevole registratosi in ottobre-novembre 2015, si sono andate quindi "sfumando".

Continuano, inoltre, a persistere dinamiche deflazionistiche: i prezzi al consumo a maggio sono aumentati sul mese precedente dello 0,3%, ma solo per effetto della crescita del costo dei tabacchi, mentre su maggio dell'anno scorso sono calati dello 0,3%.

Prezzi al consumo

Fonte: ISTAT

(indice NIC*: mag. '15-mag. '16, variazioni % sul mese precedente)



(indice NIC*: mag. '15-mag. '16, variazioni % sullo stesso mese dell'anno prec.)



*Indice NIC: prezzi al consumo per l'intera collettività al lordo dei tabacchi

quando
l'affidabilità
è tutto...

È l'ora della svolta?

Nuovo retrattile **SENSIA**: la crisi si batte con la produttività e l'efficienza!

Un magazzino, per essere efficiente, deve impiegare carrellisti professionali e deve disporre di carrelli di altissima qualità. Mitsubishi presenta il nuovo retrattile SENSIA: il carrello che contribuirà a migliorare le Vostre prestazioni nel magazzino.

Ben 12 nuovi modelli e una scelta di tre modalità di performance: c'è un SENSIA per tutti i lavori. Dispone di ampio spazio e comfort per l'operatore, grazie anche al sistema di controllo futuristico.

La rete di concessionari Mitsubishi è formata da persone esperte e preparate, che mettono il cliente al centro delle proprie attività. Finanziamenti, leasing, noleggio a breve o lungo termine, programmi di manutenzione, garanzie a 24 mesi, ricambi entro 24 ore, carrelli nuovi o usati: sono solo alcune delle nostre proposte per aiutarVi a raggiungere i Vostri obiettivi.



SENSIA

Per ulteriori informazioni:
mitsubishicarrelli.com



Qualità | Affidabilità | Value for Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS

L'Istat prevede una crescita moderata

Secondo l'Istat, la stima preliminare del Pil per il primo trimestre 2016 (più 0,3%) ha confermato, seppure con intensità moderata, il proseguimento della fase espansiva dell'economia italiana. Alcuni dei fattori a supporto della crescita quali il basso livello dei prezzi dell'energia, la riduzione dei tassi di interesse e il graduale miglioramento della fiducia tra gli operatori sono attesi produrre i loro effetti nel corso dell'anno. Le prospettive di breve termine suggeriscono una prosecuzione della ripresa dei ritmi produttivi, con un rafforzamento atteso nel secondo semestre; in media d'anno l'aumento del Pil è previsto accelerare rispetto alla dinamica del 2015 (più 1,1%). La domanda interna al netto delle variazioni delle scorte dovrebbe contribuire positivamente per 1,3 punti percentuali, supportata dalla crescita dei consumi privati. La domanda estera fornirebbe un contributo negativo per un decimo di punto percentuale, in miglioramento rispetto alla dinamica dell'anno precedente. Anche per le scorte è atteso un apporto negativo alla crescita del prodotto pari a un decimo di punto percentuale.

Crescita dei consumi. La progressiva ripresa della spesa delle famiglie residenti registrata nel corso del 2015 (più 0,9% in media d'anno) dovrebbe consolidarsi nel 2016. La dinamica positiva dell'occupazione e l'incremento delle retribuzioni, che si accompagna alla fase di decisa riduzione dei prezzi, dovrebbero sostenere il potere d'acquisto delle famiglie anche nell'anno in corso.

La ripresa degli investimenti nel 2015 ha concluso una lunga e profonda fase di contrazione iniziata nel 2008. Al recente progresso ha contribuito in misura determinante la componente dei mezzi di trasporto mentre sia i macchinari e attrezzature sia le costruzioni hanno manifestato primi segnali di recupero. In un contesto di politica



Secondo l'Istat i consumi delle famiglie dovrebbero crescere nel corso dell'anno

monetaria fortemente accomodante e di un miglioramento delle condizioni di accesso al credito delle imprese, il graduale rafforzamento della ripresa economica e i provvedimenti di politica fiscale a livello europeo e nazionale costituiranno i principali elementi di stimolo al processo di accumulazione del capitale. Nel corso del 2016, si prevede una progressiva accelerazione della crescita degli investimenti (più 2,7%) trainata principalmente dalla componente delle macchine e attrezzature cui si accompagnerà la graduale ripresa del ciclo delle costruzioni.

Rallentamento del commercio estero. Nel 2015, il volume delle vendite all'estero di beni e servizi ha registrato un incremento, sostenuto dal marcato deprezzamento dell'euro nei confron-

ti del dollaro. Nell'anno in corso tale tendenza è prevista in attenuazione in corrispondenza del rallentamento del commercio mondiale. Nel 2016, le esportazioni di beni e servizi aumenteranno dell'1,7%, rimanendo tuttavia al di sotto della crescita della domanda potenziale di prodotti italiani. Le importazioni complessive continueranno a registrare una dinamica più vivace (più 2,4%), seppur in marcato rallentamento rispetto all'incremento registrato lo scorso anno.

Segnali positivi dal mercato del lavoro. Dopo la crescita dell'occupazione osservata nel 2015, nel primo trimestre dell'anno il mercato del lavoro ha continuato a mostrare tendenze moderatamente favorevoli: l'occupazione ha registrato un'espansione contenuta, mentre il tasso

di disoccupazione ha segnato un'ulteriore diminuzione (dall'11,6% a gennaio all'11,4% a marzo). I dati di flusso (riferiti all'ultimo trimestre del 2015) hanno evidenziato come questi miglioramenti si siano tradotti in una diminuzione nella permanenza nello stato di disoccupazione a favore dell'aumento delle transizioni verso l'occupazione o l'inattività. Nel 2016, l'occupazione, espressa in termini di unità di lavoro, è stimata in aumento (più 0,8% rispetto al 2015) sostenuta dalla crescita dell'attività economica. L'incremento dell'occupazione è atteso beneficiare in parte degli sgravi contributivi per le nuove assunzioni, la cui intensità si è significativamente ridotta nell'anno corrente. Il tasso di disoccupazione è previsto diminuire nei prossimi mesi attestandosi all'11,3% in media d'anno. ■

LES ECHOS

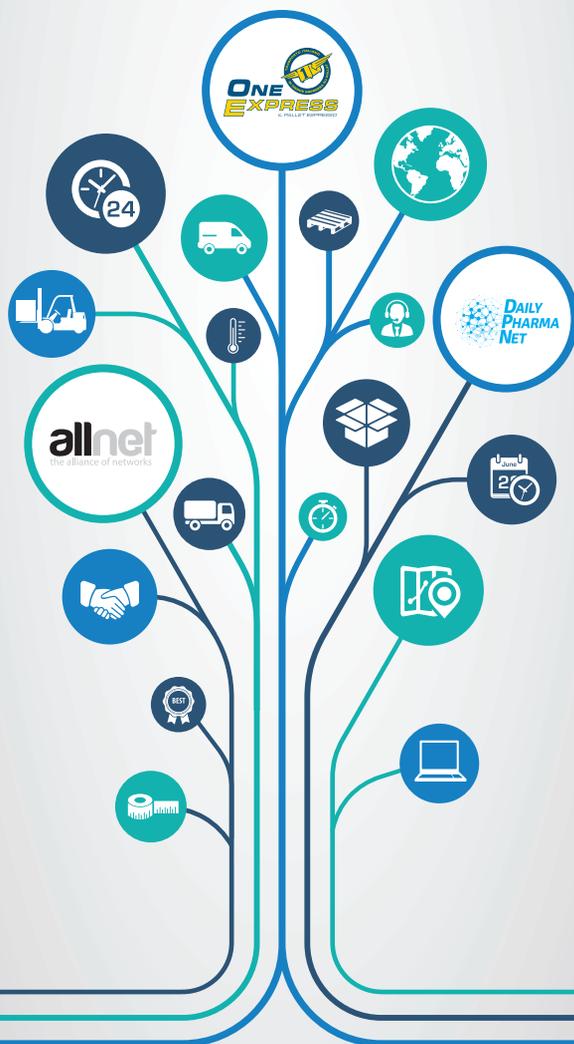
Francia: a marzo cala la disoccupazione

Per Francois Hollande, che recentemente si è sbilanciato, annunciando che “la Francia sta migliorando la sua economia”, è giunta una buona notizia: a marzo si è registrata una forte diminuzione della disoccupazione, infatti si è avuto un calo di 60 mila iscritti alle liste di categoria C, ossia di quelle che riguardano lavoratori che non hanno trovato un’occupazione negli ultimi 30 giorni. Un dato che non si registrava dal settembre 2000. Ne hanno usufruito in primo luogo i giovani sotto i 25 anni, ma anche gli over 50. Altro dato positivo si è avuto per quanto riguarda i disoccupati di lunga durata, che non sono aumentati, come recentemente era sempre accaduto.



Certamente, se all’andamento della disoccupazione della categoria C si aggiunge anche quello delle categorie B e C, che riguardano lavoratori che nell’ultimo mese hanno trovato qualche impiego, la flessione della disoccupazione si ridimensiona a 8.400 unità. Il ministero del Lavoro ha puntualizzato a questo proposito: “Un ‘rimescolamento’ tra le diverse categorie di disoccupati è un fenomeno classico dei periodi di ripresa”. Anche i dati che riguardano le agenzie del lavoro interinale sono per marzo positivi, con una crescita di quasi il 6%. C’è da aggiungere che, complessivamente, i disoccupati sono diminuiti nel primo trimestre del 2016 di circa 50 mila unità, evento che non si registrava dal 2010, e che l’Across, l’organismo che raccoglie le quote della previdenza sociale, nello stesso periodo, ha registrato 1,87 milioni di dichiarazioni d’impiego per contratti con una durata superiore a 30 giorni. Tutto ciò pare avvalorare la tesi che si stia registrando, almeno sul fronte del lavoro, un certo miglioramento. Secondo il ministero del Lavoro, “la flessione della disoccupazione è il risultato di un graduale miglioramento dell’attività economica, dovuto anche agli effetti del Patto di responsabilità e di solidarietà che nel periodo 2015-2017 prevede aiuti alle imprese per 41 miliardi di euro nell’intento di spingerle ad assumere e a investire”.

4PL Service Partner



“Fabbrica 4.0”: stato dell’arte e tendenze secondo INCAS S.p.A.

In un workshop svoltosi nella speciale cornice della Certosa di Pavia, il system integrator ha affrontato, presenti esperti e docenti universitari, temi di grande attualità nel rapporto tra supply chain ed economia digitale.

a cura di **Ornella Giola**



larità per adattare la propria capacità produttiva alle condizioni esterne, di decentramento su periferiche in grado di prendere decisioni e capacità di produrre e analizzare i dati in tempo reale, confrontandoli con modelli virtuali.

E quali le risposte del mondo produttivo? Come il mondo industriale, tendenzialmente conservativo, adotterà queste nuove linee di sviluppo e saprà coglierne le opportunità? Di questo ha parlato Ermanno Rondi, amministratore delegato di Incas spa nel suo intervento “Industria 4.0: la trasformazione digitale leva competitiva per la Supply Chain” in cui ha illustrato i vantaggi dell’implementazione di un Manufacturing Flow Management System, modello organizzativo semplice che prevede di eseguire in modo automatico e sincronizzato i flussi di materiali e informazioni, integrandosi in maniera graduale con la struttura della fabbrica tradizionale.

Soluzioni logistiche e IT, le più adatte al cambiamento in atto. Al convegno è poi intervenuto Gino Marchet del Politecnico di Milano che, dopo un’analisi sulla trasformazione del punto vendita, delle abitudini d’acquisto e la conseguente parcellizzazione degli ordini, si è concentrato sulle soluzioni logistiche e IT in grado di rispondere a quest’evoluzione: picking, magazzini verticali,

Possiamo affermare di stare attraversando la quarta rivoluzione industriale? La domanda è stata posta alla platea del workshop “Fabbrica 4.0”, tenuto alla Certosa di Pavia lo scorso 7 aprile e organizzato da INCAS S.p.A., azienda di riferimento nell’ambito delle soluzioni per la logistica, per esplorare i nuovi scenari che si preparano a disegnare il futuro del sistema manifatturiero e distributivo.

Quali le tendenze emergenti? Il meeting pavese ha illustrato chiaramente quanto sta accadendo nel mondo produttivo-economico: la produzione centralizzata cede il passo a una pro-

gressiva decentralizzazione non più sollecitata da logiche di riduzione dei costi, ma da logiche competitive d’integrazione con i mercati, per tempi di risposta rapidi e feedback real time. Anche la natura della produzione cambia: il prodotto non è più processato, ma, grazie a tecnologie abilitanti, integrato con macchine che si adattano alla domanda, secondo richieste sempre più forti verso la customizzazione. L’“artigianalità” industriale e le logiche on demand si sostituiscono alla produzione standardizzata in grande serie. La Fabbrica 4.0 che si delinea all’orizzonte ha caratteristiche d’interoperabilità tra strutture fisiche e digitali, di modu-

miniload, multishuttle, boxtech, robot e molto altro sono stati analizzati nell'intervento "Logistica domani: accompagnare il processo di trasformazione verso reattività e resilienza".

Una manifattura sempre più smart. Luca Fumagalli, del Politecnico di Milano, ha allargato ulteriormente l'orizzonte in ambito internazionale, partendo dai dati dell'Osservatorio Smart Manufacturing, modello destinato a diventare paradigma della manifattura del futuro, ha analizzato le strategie di sviluppo nazionale di diversi paesi e illustrato l'affermarsi dei CPS (Cyber Physical System), sistemi informatici che, interagendo continuamente con il sistema fisico in cui operano, realizzano il concetto di Internet of Things all'interno delle fabbriche, migliorandone note-

volmente i processi operativi.

Il caso Germania e tante case history anche italiane. Christian Mazzocco del Fraunhofer Institute ha presentato un interessante excursus sull'impatto determinato da Industry 4.0 sulla catena del valore in Germania e sulla logistica. Attraverso casi industriali specifici, da Adidas ad Audi, ha semplificato i cambiamenti prodotti dall'economia digitale e le implicazioni sulla produzione e la supply chain. Non solo informazione tecnica, ma scenari, best practices e soluzioni operative. Paolo Farinella di Incas ha infine illustrato numerose case history di aziende che, insieme a Incas, hanno realizzato impianti e soluzioni con cui rispondere al meglio all'evoluzione digitale dell'industria e della distribu-

zione, modelli realisticamente percorribili oggi, in linea con lo sviluppo della digital economy e compatibili con il ritorno dell'investimento atteso.

Un ruolo attivo nel creare cultura. Gli interventi si sono conclusi con una tavola rotonda - coordinata da Filippo Astone di Radio24 - che ha animato il dialogo tra operatori della produzione industriale, rappresentanti della ricerca, fornitori di soluzioni per la supply chain e la platea del settore presente al workshop. Con questo convegno e questo momento di confronto, Incas prosegue il proprio impegno come operatore di riferimento nell'ambito della logistica integrata e della supply chain automation, nel promuovere attivamente la formazione, il confronto e la cultura della propria industry.

Intervista a **Ermanno Rondi**



ERMANNORONDI

Con l'amministratore delegato di Incas abbiamo approfondito a parte alcuni dei temi trattati nel corso del convegno. Ecco cosa ha risposto alle nostre domande.

IL VERO GAP PER LE IMPRESE NON SONO GLI INVESTIMENTI, MA LA NECESSARIA CULTURA CHE IL CAMBIAMENTO INNESCATO DALLA RIVOLUZIONE DIGITALE RICHIEDE PER ESSERE REALIZZATO. CONDIVIDE QUESTA OPINIONE? E CHE FARE, ANCHE DAL VOSTRO PUNTO DI OSSERVAZIONE, PER OVVIARE A QUESTO GAP CULTURALE?

Il L'innovazione connessa alla nuova "Fabbrica" non è tanto un bene acquistabile "comprando" una tecnologia, quanto il frutto di un percorso organizzativo che prevede conoscenza delle tecnologie, ma specialmente dei modelli organizzativi. Accompagnare e gestire questo cambiamento portandolo in linea con le richieste del mercato, ma compatibile con strutture e investimenti interni alle

aziende, non è compito facile. Tradizionalmente la manifattura è un ambiente "conservativo", che rinnova con innovazioni incrementali; le scelte verso Fabbrica 4.0 sono invece dirompenti, in particolare sostituiscono all'organizzazione basata su reparti, spesso autonomi, quella basata sui flussi in cui ogni area operativa è integrata in tempo reale con il monte e il valle. Un cambio culturale di gestione da governare con un percorso utile a modificare l'organizzazione senza troppi traumi. Una Fabbrica 4.0 non si ottiene con un salto decisionale investendo nell'acquisto di una infrastruttura digitale fatta calare dall'alto, ma con un processo che parte dalle esigenze prospettive del mercato e che evolve per fasi.

QUALE PUÒ ESSERE IL CONTRIBUTO DI UNA REALTÀ COME INCAS S.P.A. DA QUESTO PUNTO DI VISTA?

La nostra proposta è di sfruttare la logistica per intervenire sul layout produttivo, organizzando i magazzini interoperazionali prima, gestendo una schedulazione della produzione dei centri di lavoro più a valle operando su un semplice "Gantt" informatizzato e inserendo infine un monitoraggio della produzione per poter sincronizzare il flusso dei materiali in alimentazione ai punti di lavoro secondo il piano impostato, ma conoscendo le reali necessità. Un percorso semplice e graduale che consente di inserire

ta la cenerentola nel mondo della supply chain. Con l'avvento della sensibilità green, di una nuova dimensione del consumo, più attenta e sensibile alla vita del prodotto e infine della "rottamazione" assistita del manufatto si apre un nuovo ciclo operativo. Riparare significa raccogliere i prodotti

guasti dal consumatore, gestire i percorsi di riparazione e ritornarli nel più breve tempo possibile. E' evidente come non sia sufficiente allestire un efficiente centro di assistenza se non si ha a disposizione una altrettanto efficiente logistica, magari integrata con i punti vendita. Stesso tema per chiudere il cerchio della nuova manifattura: produzione, riparo, recupero. Recuperare in modo efficace significa gestire il ritorno del prodotto e poterlo

processare, non buttare il prodotto nella spazzatura indifferenziata. Quindi, anche in questo caso, serve una nuova cultura e una nuova organizzazione corroborata da una reverse logistic efficiente.

COME VEDE IL FUTURO DEI MAGAZZINI ALLA LUCE DI QUANTO I NUOVI



TREND, CAPITANATI DALLA RIVOLUZIONE DIGITALE, STANNO INCIDENTO IN MANIERA PERVASIVA IL MODO DI ESSERE E LAVORARE DELLE AZIENDE?

La digital economy modifica nel profondo abitudini di consumo e di conseguenza manifattura e distribuzione. L'eCommerce ha portato il consumatore a essere arbitro assoluto delle scelte, eliminando la sensazione di spazio e tempo; nel web tutto è disponibile in tempo reale in qualunque parte del mondo il prodotto si trovi. Inevitabile che la gestione fisica dei beni debba affrontare un'evoluzione rapida e non semplice. Il magazzino è un po' il cuore di questa rivoluzione in quanto la garanzia di velocità, precisione e servizio nasce qui, ma deve sposarsi con il trasporto e questo è certamente un punto non ancora ben focalizzato dalle imprese. Non è sufficiente consegnare a un corriere, occorre seguire la spedizione fino a casa del cliente e, se possibile, verificare la soddisfazione. In questo caso il sistema di Transport Management (TMS) integrato con la gestione operativa di magazzino (WMS) sono un aiuto importante.



un nuovo modello organizzativo crescendo anche le competenze.

QUALE PUÒ ESSERE IL VOSTRO CONTRIBUTO RISPETTO ALL'ALTRO IMPORTANTE TREND DELLA CIRCULAR ECONOMY: PRODUCO, RIPARO, RECUPERO?

La reverse logistic è sempre sta-

Fusione Anas-FS: il governo sta studiando

Il ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Graziano Delrio, intervenendo alla camera, si è soffermato sulla fusione tra Anas e Ferrovie dello Stato. "Abbiamo dato mandato - ha dichiarato - sia alle due aziende sia al ministero dell'Economia di studiare tutte le caratteristiche e i potenziali vantaggi economici, anche in termini di sviluppo delle infrastrutture italiane, che potrebbero scaturire da questa 'alleanza'. Entro la fine dell'estate avremo le risultanze di questa analisi su benefici, vantaggi o problemi che potrebbero insorgere dalla creazione di un'unica azienda che si occupi di infrastrutture. E' una proposta perfettamente in linea con la filosofia

che ho sempre applicato durante il mio mandato. Una filosofia basata sul principio che noi dobbiamo occuparci dei problemi di mobilità delle persone, e non semplicemente di strutture, di ferro, di gomma, di mare. Quindi, dobbiamo guardare al cittadino e alle sue esigenze di mobilità. Le potenziali sinergie sono evidenti: quando si programmano ferrovie, si programmano anche strade comple-

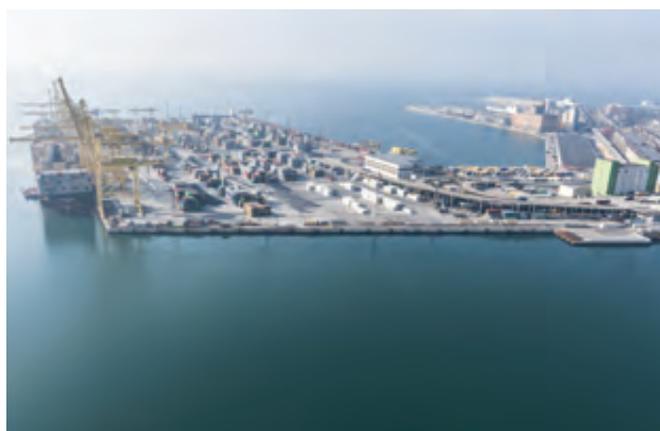
mentari. Ferrovia e strada vanno spesso insieme. Non solo, credo anche che possano sorgere notevoli possibilità di lavoro guardando fuori dai nostri confini, ad esempio nelle collaborazioni che abbiamo con altri grandi paesi, come l'Iran, che chiedono ingegneri, capacità ingegneristica su strade e ferrovie. Abbiamo appena cominciato, il parlamento verrà informato puntualmente su tutti i dati che verranno sottoposti all'attenzione del governo. I tempi e le modalità di fusione so-

no da valutare e, ovviamente, da sottoporre alle commissioni parlamentari competenti. Ci siamo dati due mesi di tempo per valutare a fondo le problematiche e tutti gli indicatori per poi prendere una decisione trasparente e congiunta, governo e parlamento".

Il presidente della Baviera visita il porto di Trieste

A Trieste, il presidente della Baviera Horst Seehofer ha sottoscritto con la presidente della Regione Friuli Venezia Giulia Debora Serracchiani un'intesa di collaborazione su temi quali i trasporti, la competitività e la formazione. Tale intesa è giunta dopo un "percorso" comune tra la Baviera e la Regione Friuli iniziato un anno fa con un incontro a Monaco. La presidente Serracchiani ha sottolineato che "l'intesa sottoscritta non rappresenta una prima tappa o un punto di arrivo, ma una sorta di road map, con l'auspicio che in futuro il rapporto di collaborazione possa estendersi anche ad altre aree tematiche. E' importante che in un momento nel quale il concetto di Europa sta incontrando difficoltà, gli Stati e le Regioni dell'Unione non si facciano fermare dalle crisi in atto". Il presidente Seehofer, sempre accompagnato dalla Serracchiani e dall'assessore regionale alle Infrastrutture Mariagrazia Santoro, ha anche visitato il porto, dove

Porto di Trieste. Veduta del terminal container



il commissario Zeno D'Agostino ha fatto gli onori di casa. Durante la visita sono state illustrate all'ospite tedesco in particolare le attività che interessano la multimodalità, con specifico riferimento ai terminal dedicati al traffico Ro.Ro e a quello dei container. Il presidente del Land bavarese ha >

anche assistito alle movimentazioni sulla banchina del Molo VII su una nave da 12 mila teu e si è soffermato sull'attività del terminal Siot-Gruppo Tal, il cui oleodotto copre l'intero fabbisogno petrolifero del sud della Germania. "La Baviera inizia qui", ha riconosciuto il presidente, osservando "che il nostro Land mezzo secolo fa era ancora uno stato agricolo e il suo cammino per diventare quella che è oggi, ossia una grande regione industriale, è iniziato grazie alla pipeline che parte da Trieste". Al termine della visita, Seehofer ha detto di aver avuto "un'impressione fantastica" dell'efficienza del porto e che "da oggi qualsiasi altro porto per noi potrebbe finire in secondo piano. Esportiamo molto negli Usa e nel Far East, quindi, per noi è essenziale stabilire la partnership portuale più favorevole. Il porto di Trieste per noi è di interesse cruciale e intendiamo rafforzare la collaborazione nei prossimi anni, per cui puntiamo a superare rapidamente quelli che sono gli ostacoli attualmente presenti".

Apprezzamento del Consiglio di Stato per la riforma porti

Il Consiglio di Stato ha espresso "apprezzamento circa gli obiettivi della riforma dei porti, che si propone di 'riorganizzare' la struttura e 'semplificare' organi e procedimenti". Par-



ticolarmente apprezzato è stato anche il taglio innovativo della relazione illustrativa, che "fornisce la visione strategica e la logica non giuridica, ma socio-economica dell'intervento: in un'era di globalizzazione delle merci, occorre rendere più agile il governo dei nostri porti e connetterli con il mondo

economico e sociale, per fare del 'sistema mare' il motore di uno sviluppo economico che rilanci il ruolo dell'Italia di naturale protagonista del collegamento tra oriente ed Europa". Secondo il parere, la riforma si inquadra in quella "rinnovata visione dell'amministrazione pubblica, che il Consiglio di Stato sostiene e incoraggia", secondo cui "lo Stato è chiamato non solo a esercitare funzioni autorizzative e gestionali, ma anche a promuovere crescita, sviluppo e competitività", con strumenti moderni e multidisciplinari. Proprio per assicurare il raggiungimento degli obiettivi strategici, il Consiglio ha rilevato che "i soli interventi di 'riorganizzazione' della governance e di 'semplificazione', ancorché necessari, non sono da soli sufficienti a ridare slancio economico al settore. E' fondamentale avere una visione che non si limiti a una mera riduzione dei vertici territoriali di governo dei porti e alla istituzione di 'tavoli' di coordinamento a livello locale e nazionale, ma sia di vero rilancio della portualità sulla base della pianificazione nazionale e dell'apertura al mondo della logistica e dell'intermodalità. Inoltre, è importante che il governo curi anche qui - come negli altri settori - l'ulteriore fase attuativa, attraverso iniziative sia 'normative' (i decreti correttivi), ma anche (e soprattutto) 'non normative' di formazione, di comunicazione istituzionale, di informatizzazione, di monitoraggio delle prassi, insomma di 'manutenzione' costante del funzionamento della riforma". Il Consiglio ha segnalato, infine, l'esigenza di accompagnare la riforma in esame, in tempi brevi, con iniziative ulteriori su temi quali l'istituzione sul territorio nazionale di ambiti logistici di area vasta, che coinvolgano soggetti pubblici e privati e, in particolare, i gestori delle altre infrastrutture, ferroviarie, stradali, aeroportuali; la possibilità di estendere alle aree retroportuali i regimi fiscali e doganali applicati ai porti; l'intervento sulle regole di dragaggio.

Gian Enzo Duci nuovo presidente della Federagenti

L'assemblea nazionale della Federagenti, svoltasi recentemente a Trapani, ha nominato presidente della federazione Gian Enzo Duci, che è così subentrato a Michele Pappalardo, giunto alla fine del suo mandato, iniziato nel 2012. Il presidente uscente, nel suo intervento, ha affrontato con decisione sia il tema della riforma portuale sia quello della nomina dei nuovi presidenti che - ha detto - "non può e non deve rispondere a un nuovo manuale Cencelli". "Oggi - ha proseguito - siamo consci di non poter abbassare la guardia. Non sugli accorpamenti e sulla loro necessità, sulla fine dei

Gian Enzo Duci



comitati portuali e quindi della nostra estromissione dalle politiche decisorie e altro ancora, ma specialmente perché la partita che si gioca non può essere unicamente una partita

politica. In ballo non c'è uno scontro fra poteri che ha per protagonisti governo e Regioni. In ballo, non dimentichiamolo, c'è il futuro dei porti italiani e quindi la capacità di fare dei porti e della logistica un valore aggiunto e non un disvalore per il paese. Un errore fatale sarebbe quello di immolare nuovamente i porti agli interessi della politica scegliendo presidenti sbagliati, frutto di logiche di spartizione vecchie e nuove oppure di una improvvisazione figlia di slogan a volte anche solo anagrafici. Aggiungiamo con forza che danni forse maggiori delle scelte sbagliate potrebbe produrre la politica dei rinvii". Su una linea di assoluta continuità si è collocato il neo-eletto Duci, che ha espresso "grande fiducia sul ministro Delrio e la sua squadra", fiducia che ha trovato conferma - ha sottolineato - anche nel riconoscimento del ruolo degli agenti marittimi nella formulazione italiana della Maritime Labour Convention. ■

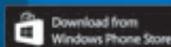


TimoCom.

Mai vista una roba del genere!

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

Ora anche in versione mobile!



www.timocom.it

La Continental e il futuro del trasporto su strada

Fondato nel 1871 con sede ad Hannover, Germania, il Gruppo Continental ha chiuso il 2015 con un fatturato globale di 39,2 miliardi di euro, 208 mila dipendenti in tutto il mondo, 430 sedi in 55 paesi. Come sottolinea un comunicato, “L’attenzione rivolta alle attività di ricer-



ca e sviluppo ha portato l’azienda a essere sempre più consapevole delle esigenze dei consumatori, lavorando sugli scenari futuri e sulle soluzioni in ambito business, operando sugli aspetti dell’innovazione e dando forma ai trend dell’industria automotive”. Un trend sembra sicuro ed è quello della guida automatizzata. A tale proposito, Continental sottolinea: “La roadmap in questo ambito appare chiara: nel 2016, parziale automatizzazione; nel 2020, elevata automatizzazione; nel 2025: completa automatizzazione. I veicoli del futuro saranno sempre più intelligenti, semplici da guidare e confortevoli, ma il contributo di Continental vuole essere un valore aggiunto per la sicurezza stradale e per la sostenibilità, con l’obiettivo di ridurre l’incidentalità e salvaguardare l’ambiente”. “Siamo convinti che la guida automatica sarà un elemento chiave della mobilità del futuro, in quanto aumenterà ancora di più la sicurezza, l’efficienza e il comfort della mobilità individuale”, ha dichiarato Nicola Comes, Head of Regional Sales Organization Italy di Continental Automotive. “L’automazione porterà a una significativa diminuzione del numero di vittime della strada e permetterà agli utenti di utilizzare il loro

tempo in macchina diversamente, e quindi in modo più efficiente. Il nostro concetto Simplify your Drive combina le nostre competenze in connettività, HMI (interfaccia uomo-macchina) e integrazione di sistemi”, ha aggiunto Comes, “grazie all’accorpamento delle funzioni nei profili del veicolo, Simplify your Drive riduce le emissioni di CO2, offrendo al contempo piacere di guida e comfort migliore”. “I nostri centri di ricerca&sviluppo sono presenti in 147 sedi in 35 nazioni nel mondo, principalmente in corrispondenza dei nostri clienti”. Ogni anno, la Continental investe circa il 6% del fatturato in progetti di ricerca e innovazione, con particolare focalizzazione su progetti pionieristici legati al settore automotive del Gruppo.

Bonduelle sceglie i pallet Chep per la distribuzione

Bonduelle, leader nel mercato delle verdure, ha esteso la collaborazione con l’azienda di pallet pooling Chep per la distribuzione sul territorio italiano dei prodotti freschi



e conservati, riconoscendo i vantaggi della soluzione già adottata in precedenza limitatamente ad alcune delle sue spedizioni. La decisione di Bonduelle è stata presa in considerazione dei risultati ottenuti: i “pallet blu”, realizzati in legno certificato FSC e PEFC, sono resistenti e gestiti attraverso un network che permette importanti ottimizzazioni di trasporto e riduzioni nelle emissioni di CO2. In precedenza, Bonduelle utilizzava pallet a perde-

re per la divisione fresco e pallet in interscambio per la divisione dei conservati. Grazie al nuovo servizio, secondo quanto certificato dal calcolatore dell'impatto ambientale LCA (Life Cycle Analysis) a disposizione dei clienti Chep per quantificare i benefici rispetto ad altre tipologie di gestione dei pallet, le spedizioni in pooling di Bonduelle permettono una riduzione annua pari a 358 tonnellate di CO2, 809 metri cubi di legno e 125 tonnellate di rifiuti in discarica. Giovanni Brenna, direttore della supply chain Bonduelle, ha commentato la collaborazione con Chep dichiarando: "Per la nostra azienda la qualità, la sicurezza alimentare e la sostenibilità sono principi imprescindibili. Il prodotto che arriva sui banchi di vendita deve essere fresco, integro e proveniente da una filiera che offra garanzie di controlli accurati in ogni passaggio. All'interno della stessa filiera riteniamo fondamentale adottare soluzioni che assicurino il rispetto per l'ambiente e nello stesso momento portino efficienza per tutti gli attori coinvolti. Abbiamo scelto Chep come partner proprio perché si sposa appieno con il nostro modus operandi. La possibilità di utilizzare il servizio Chep anche per le spedizioni internazionali massimizza i benefici della soluzione adottata".

Nuovi uffici per la filiale italiana di **DKV Euro Service**

La filiale italiana di DKV Euro Service, dopo un triennio di grande crescita, ha "festeggiato" gli ottimi risultati conseguiti regalandosi nuovi, moderni uffici presso la zona milanese del Monumentale. La nuova sede è in via Messina, 38, presso il Procaccini Center, Torre C, 20154 Milano. Una scelta quella compiuta dall'azienda che mira anche a rafforzare l'immagine del marchio sul mercato nazionale, che va oltre il successo dei servizi prestati: rifornimento del carburante, pagamento dei pedaggi italiani ed europei, rimborso Iva e recupero delle accise, assistenza stradale H24 e servizi online e a valore aggiunto per il totale controllo del parco veicolare. I recapiti telefonici, fax ed email restano, ovviamente, invariati al fine di permettere a tutti i clienti di raggiungere i propri abituali referenti del customer service DKV, vero fiore all'occhiello della filiale italiana. La nuova sede contribuirà alla >



ENGEL & VÖLKERS **COMMERCIAL**

**La nostra missione
nel Real Estate:
soluzioni logistiche su misura**

Engel & Völkers Commercial, con oltre 70 uffici in tutto il mondo, è una realtà fondata su solide basi: il team che vi seguirà è forte di una vasta esperienza, di una capillare conoscenza del territorio e di un network globale.

I nostri servizi coprono tutto lo spettro, dall'analisi del territorio e del mercato, alla selezione delle migliori opportunità immobiliari alla negoziazione e stipula del contratto.

Con il nostro supporto sarete in grado di affrontare al meglio le più importanti scelte strategiche.

Contattateci, insieme faremo grandi cose.

Engel & Völkers Commercial Milano
Via dei Bossi 7 · 20121 · Tel. +39 02 944 393
www.engelvoelkers.com/milanocommercial
milano.logistics@engelvoelkers.com



L'edificio a Milano della nuova sede di DKV Euro Service

continua crescita dell'azienda, fondata sull'efficienza, come sottolinea Marco Berardelli, Country Manager Italia: "Abbiamo clienti che si affidano al nostro servizio da oltre 30 anni. Secondo un'indagine di mercato condotta da un istituto di ricerca indipendente, i due terzi dei nostri clienti ci riconosce migliori rispetto ai nostri competitor e il 70,8% consiglierebbe DKV a chi ancora non ci conosce". "Ogni giorno i clienti DKV ricevono consulenze personalizzate da parte di personale altamente qualificato, veri e propri partner commerciali di fiducia", continuano Lorenzo Sbrana e Alessandro Gerini, rispettivamente Customer Service Manager e Telesales & Marketing Manager di DKV Italia. "Acquisizione di nuovi clienti e consolidamento dei rapporti con quelli storici, sempre nell'ottica di un life cycle di lungo termine, sono le basi su cui il Gruppo DKV fonda la garanzia di un futuro business di successo per i suoi partner. Ciò si realizza attraverso il continuo mix di servizi essenziali, consulenza tailor made e la capacità di anticipare i fabbisogni del mercato".

GLS: un valido alleato dello sviluppo eCommerce

La crescita dell'eCommerce non si arresta: lo scorso anno, in Italia, il giro d'affari del settore è aumentato del 15% e ha superato i 15 miliardi di euro. Una tendenza che anche un corriere espresso come GLS Italy conferma, dal momento che le sue spedizioni B2C costituiscono circa il 20% del volume totale nel nostro paese. L'azienda, quindi, sta guardando a questo particolare settore con molta attenzione, elaborando

servizi dedicati. Infatti, GLS ha presentato la sua fitta rete europea e le sue moderne soluzioni di spedizione per l'eCommerce al Netcomm eCommerce Forum di Milano, la fiera più importante del settore. "Il crescente numero di spedizioni a privati rappresenta per noi corrieri una sfida sempre nuova, poiché spesso i destinatari non sono in casa", ha spiegato



Klaus Schädle, amministratore delegato di GLS Italy. "Così abbiamo sviluppato diversi servizi per venire incontro ai clienti che acquistano online". Nell'area di Milano, dal 2014, i mittenti possono prenotare una consegna il giorno stesso con GLSPrime. Inoltre, il servizio E-ComService offre ai destinatari la possibilità di effettuare un secondo tentativo di consegna concordando la data e l'orario. Prenotando il servizio InfoService, il destinatario riceve da GLS un SMS o un'email che gli comunica il giorno e l'ora previsti per la consegna. "Con la nostra rete capillare europea aiutiamo commercianti e produttori a crescere nel settore on-line", ha aggiunto Schädle. In Europa i mittenti possono contare su brevi tempi di resa, compresi tra le 24 e le 96 ore, e su percentuali di perdite e danni molto basse.

Palletways annuncia una nuova proprietà

Palletways, il più grande fornitore in Europa di servizi di distribuzione espresso di merce su pallet, ha annunciato

che Imperial Holdings Limited ha acquisito il pacchetto di controllo dall'attuale azionista, Phoenix Equity Partners. Imperial è un gruppo internazionale, con sede in Sudafrica e quotato alla borsa di Johannesburg, al quale fanno capo diverse società specializzate nella logistica di consumo e industriale. Imperial intende avvalersi dell'attuale management di Palletways per dare continuità alla strategia di crescita e allo sviluppo del business. Tale strategia prevede nuovi investimenti nell'espansione geografica, lo sviluppo di prodotti e servizi e della piattaforma tecnologica di Palletways. Le competenze di Imperial nel settore della logistica aiuteranno a rafforzare la presenza di Palletways sui mercati esistenti e a creare opportunità in nuovi paesi. James Wilson, Chief Executive Officer di Palletways, ha dichiarato: "Vorremmo ringraziare Phoenix per tutto il supporto che ci ha dato. Siamo lieti di iniziare a lavorare con Imperial nel momento in cui stiamo



passando alla prossima fase dello sviluppo di Palletways, che prevede l'espansione in nuovi mercati aumentando le opportunità per i concessionari e per i clienti. Il management di Palletways condivide la visione strategica d'Imperial e rimane pienamente concentrato sul business, per perseguire una strategia di ulteriore sviluppo". ■

XPOLogistics

Aggiungi valore
alla tua supply chain
per il settore
Fashion



CONTATTATECI:
+39 02 92 00 3346
commerciale@xpo.com

VIENI A TROVARCI SU:


it.xpo.com

#1
LEADER
della logistica
dell'e-commerce

SOLUZIONE SU MISURA:
CO-PACKING, REVERSE
LOGISTICS, PROCESSI
MANUALI, MECCANIZZATI
ED AUTOMATIZZATI

XPOLogistics

L'avvento del Bail-in

di Franco De Renzo*

Diversi aspetti sono da tener presenti per evitare dispendiosi problemi bancari dopo l'avvento del Bail-in. Ne esaminiamo di seguito alcuni (da fonte Abiservizi).

- Dal 1° gennaio 2016 abbiamo regole differenti per gestire i peggiori problemi bancari partendo da un nuovo presupposto: il costo dell'eventuale crisi deve essere sostenuto principalmente all'interno della banca stessa, come accade per le altre imprese, secondo modalità specifiche. Nel corso degli ultimi tempi, sono state introdotte diverse Bail-in misure di vigilanza prudenziale allo scopo di rendere più difficile e raro il manifestarsi di nuove crisi.
- Le nuove regole mirano a limitare il rischio di una crisi bancaria e, nel caso si manifesti, a risolverla con rapidità ed efficienza. A tal fine, sono state rafforzate le misure preventive cui ogni banca dovrà attenersi, anche in assenza di segnali negativi. Tra queste, rientra la predisposizione di un dettagliato e aggiornato Piano di Risanamento, che prevede cosa una banca deve fare qualora si realizzino eventi avversi, evitando così di dover prendere decisioni affrettate in emergenza. Inoltre, le autorità potranno intervenire per sollecitare l'attuazione dei Piani di Risanamento, sostituire gli organi amministrativi e di controllo, avviare l'amministrazione straordinaria.



- Se, nonostante il rafforzamento dell'attività preventiva, la crisi di una banca dovesse comunque manifestarsi, le autorità di risoluzione preposte al controllo e alla gestione della crisi (Banca centrale europea e Banca d'Italia), avranno a disposizione un insieme di misure articolato, calibrato in funzione della gravità della situazione, che prevede, quale ultima istanza, l'avvio della cosiddetta procedura di "risoluzione". Tra i vari strumenti di risoluzione è previsto il Bail-in, o salvataggio interno.

- Il Bail-in prevede che gli azionisti, e in casi particolarmente gravi anche altri investitori in possesso di strumenti finanziari emessi dalla banca, contribuiscano con i propri fondi a risolvere la crisi della banca stessa, nel caso in cui questa possa avere ripercussioni sulla stabilità del settore bancario e finanziario. Con il Bail-in il capitale della banca in crisi è ricostituito mediante l'assorbimento delle perdite da parte di azioni e altri strumenti finanziari posseduti dagli investitori della banca: questi ultimi titoli finanziari potrebbero subire una riduzione, anche totale, oppure una conversione in azioni, come nel caso delle obbligazioni subordinate. Se tale riduzione non bastasse, analogo trattamento potrebbe essere riservato alle obbligazioni non garantite. In ogni caso, è importante osservare che l'eventuale perdita per i creditori della banca non sarà mai superiore a quella che si avrebbe nel caso di liquidazione (chiusura) della stessa.
- Il principio base del Bail-in è che chi detiene strumenti finanziari più rischiosi, contribuisca, in misura maggiore, all'eventuale azione di risanamento. Con questo nuovo sistema, infatti, gli azionisti sono i primi chiamati a intervenire. Solo a seguire, e solo se il contributo degli azionisti non fosse sufficiente, sarà chiamato a contribuire chi detiene altre categorie di strumenti, secondo un prefissato schema di priorità di intervento. Le categorie di strumenti finanziari emessi dalla banca che sono interessate dal Bail-in sono: azioni e altri strumenti finanziari assimilati al capitale; titoli subordinati senza garanzia; i crediti non garantiti; depositi superiori ai 100 mila euro delle persone fisiche e delle piccole e medie imprese (per la parte eccedente ai 100 mila euro), per ogni intestatario.
- In caso di Bail-in, ai depositi fino a 100 mila euro non succede assolutamente nulla: fino a questa soglia, infatti, sono da tempo tutelati dai fondi di Garanzia dei Depositi ai quali aderiscono tutte le banche operanti in Italia. La garanzia riguarda, oltre ai conti correnti, i conti deposito (anche vincolati), i libretti di risparmio, gli assegni circolari e i certificati di deposito nominativi, fino a 100 mila euro per depositante. I depositi oltre tale cifra non sono coinvolti automaticamente nel Bail-in ma possono esserlo solo nel caso in cui il contributo richiesto agli strumenti più rischiosi (azioni, obbligazioni subordinate, titoli senza garanzia e così via) non fosse sufficiente a risanare la banca.
- La garanzia del Fondo non riguarda il conto ma è stabilita per ogni singolo depositante e per banca. In caso di un conto cor- >



Con il Bail-in le banche che falliscono dovranno trovare i fondi necessari al proprio interno e non pesare, come prima, sullo Stato e quindi sulla collettività



rente cointestato a due persone, quindi, l'importo massimo garantito è pari a 200 mila euro mentre nel caso di conti intestati alla stessa persona presso la stessa banca l'importo garantito è comunque pari a 100 mila euro.

- Oltre ai depositi fino a 100 mila euro sono esclusi dal Bail-in: le obbligazioni bancarie garantite; i titoli depositati in un conto titoli (se questi titoli non sono stati emessi dalla banca coinvolta nel Bail-in); le disponibilità della clientela in custodia presso la banca (ad esempio, il contenuto delle cassette di sicurezza); i debiti della banca verso dipendenti, fornitori, fisco ed enti previdenziali ovvero quanto riguarda retribuzioni, prestazioni pensionistiche e servizi essenziali per il funzionamento della banca.
- In caso di crisi di una banca, il Bail-in si può applicare anche agli strumenti finanziari già in possesso del cliente prima di tale data. ■

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

You drive, we care.



Fare rifornimento di carburante
e pagare i pedaggi?

**Giocati la carta vincente.
Con DKV Euro Service!**

DKV Euro Service è la società n. 1 nel settore dei trasporti:

- » Fai rifornimento senza l'utilizzo di denaro contante nelle oltre 39.000 stazioni di servizio in tutta Europa
- » Usi un servizio completo per pagare i pedaggi in autostrada, trafori e ponti
- » Aumenta la liquidità dell'azienda con il rapido servizio di rimborso I.V.A.
- » Tieni sempre sotto controllo i tuoi costi grazie all'utilizzo del DKV Maps, comprensivo del calcolatore dei pedaggi
- » Usa la carta più sicura mediante l'utilizzo esclusivo del codice PIN

www.dkv-euroservice.com

L'obbligo di pesare i container

di **Marco Lenti***

Dal 1° luglio 2016 sarà obbligatorio procedere alla pesatura di ogni container destinato all'esportazione. Lo stabilisce la regola VI/2 della Convenzione Solas 74, come emendata dalla risoluzione MSC. 380(94) del 21 novembre 2014, secondo cui, allo scopo di garantire la sicurezza delle navi e del personale navigante, del carico e, più in generale, la sicurezza della navigazione, lo speditore è responsabile della verifica della massa lorda dei container imballati e chiusi ("packed container"); lo speditore è anche obbligato a comunicare al vettore marittimo il peso lordo verificato nelle polizze di carico con sufficiente anticipo per consentire ai comandanti o ai loro rappresentanti la predisposizione dei piani di carico delle navi. In assenza di tale comunicazione, il container non può essere caricato sulla nave, a meno che il comandante (o un suo rappresentante, ovvero il terminal) non abbia proceduto alla verifica diversamente. Allo scopo di definire un approccio comune nell'applicazione dell'obbligo di pesatura, l'IMO, con la risoluzione MSC.1/circ. 1475 ha adottato le "Linee guida relative alla massa lorda verificata del contenitore" approvate in Italia attraverso il decreto dirigenziale n. 447/2016 del 5 maggio 2016, adottato dal Comando generale del Corpo delle capitanerie di porto.

L'obbligo di pesatura, come detto, grava sullo shipper. Tuttavia, nelle linee guida dell'IMO per "shipper" si intende la persona giuridica o la persona fisica come tale indicata nella polizza di carico o nella sea waybill o documento di trasporto multimodale, ovvero il soggetto che stipula (o a nome o per conto del quale è stipulato) il contratto di trasporto con una compagnia di navigazione; nel citato decreto dirigenziale, invece, si fa riferimento allo "spedizioniere" che, nel nostro ordinamento, non coincide con lo shipper. Ad ogni buon conto, ai fini dell'individuazione del soggetto obbligato alla verifica della pesatura si dovrà fare riferimento principalmente al dato documentale, ricavando la qualifica di shipper/spedizioniere in capo a colui che come tale è indicato nel documento di trasporto. Ai fini della verifica della massa lorda, lo shipper può optare per uno dei due metodi descritti dalle linee guida dell'IMO e fatte proprie (con alcune precisazioni) dal decreto dirigenziale. Non è consentita la stima dei pesi.

Metodo 1:

lo shipper, a caricazione conclusa, pesa il contenitore chiuso e imballato/chiuso con strumenti regolamentari, ovvero ricava la massa del contenitore dalla documentazione di pesatura, fornita da una terza parte che l'abbia parimenti determinata con strumenti regolamentari.

Metodo 2:

- procede alla pesatura dei singoli colli - carico con strumenti

regolamentari (o la desume attraverso la documentazione di pesatura fornita da terzi, purché sia determinata con strumenti regolamentari);

- procede alla pesatura dei materiali di rizzaggio e imballaggio con strumenti regolamentari (o la desume attraverso la documentazione di pesatura fornita da terzi, purché determinata con strumenti regolamentari);
- determina la tara del contenitore, facendo riferimento al dato indicato sul contenitore medesimo;
- somma i pesi ottenuti secondo le verifiche precedenti.

I metodi di pesatura devono essere certificati e approvati dall'autorità dello Stato in cui l'imballo e la sigillatura dei contenitori viene completata, e tale certificazione può riguardare sia la procedura di pesatura sia la parte che vi procede. In proposito



il decreto stabilisce che possono accedere al tale 2° metodo solo gli spedizioniere che siano dotati di un sistema di gestione per la qualità certificato da enti accreditati, oppure siano qualificati come operatori economici autorizzati. In caso di groupage, responsabile per la verifica della massa del contenitore rimane in ultima analisi lo shipper. Quale che sia il metodo prescelto, la pesatura deve essere eseguita attraverso strumenti calibrati e certificati, e lascia alle autorità dei singoli paesi il compito di individuarli: in proposito il decreto dirigenziale indica quali strumenti "regolamentari" quelli in possesso dei requisiti stabiliti dal dl 517/1992 (attuazione della direttiva 90/384/Cee per l'armonizzazione degli strumenti di pesatura) dal dl 22/2007 (attuazione della direttiva 2004/22/Cee, relativa all'armonizzazione >

degli strumenti di misura) e dal R.D. 226/1902 (regolamento per la fabbricazione di pesi e misure).

Sebbene le linee guida dell'IMO non facciano riferimento a tolleranze, il decreto dirigenziale stabilisce che in sede di controlli e verifiche effettuati dopo la pesatura, è ammessa per ciascun contenitore una tolleranza del 3% della massa lorda verificata. Inoltre, per il periodo dal 1° luglio 2016 al 30 giugno 2017 potranno essere utilizzati anche strumenti diversi da quelli "regolamentari" purché l'errore massimo di tali strumenti sia pari a due volte e mezzo quello previsto per la stessa tipologia di strumenti approvato, con analoghe caratteristiche metrologiche, e comunque non sia superiore a +/- 500kg.

Le linee guida dell'IMO, infine, stabiliscono diverse altre regole correlate alla verifica della massa lorda. In particolare si evidenzia che in caso di discrepanze tra la massa dichiarata e quella verificata, la seconda prevale, e tra la massa verificata dallo ship-

per e quella verificata al terminal portuale prevale quella eseguita in terminal. Allo stato non sono previste sanzioni in caso di mancata indicazione della massa lorda verificata. Si può tuttavia ipotizzare che si profileranno nuove responsabilità degli spedizionieri e degli operatori di logistica sia verso i vettori marittimi ai quali non vengano forniti dati di pesatura, o non vengano forniti correttamente, sia verso i committenti che possano subire ritardi nelle spedizioni dovute alla mancata o negligente pesatura dei contenitori. ■

*** Studio legale Mordiglia**

20121 Milano – via Agnello 6/1

Tel. 02 36576390

16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 – mail: mail@mordiglia.it www.mordiglia.it



Dal 1975 nella logistica e nei trasporti

STI è partner veronese dei più importanti marchi italiani e internazionali in 150.000 mq di strutture logistiche.

Essere un vostro partner, fare la strada con voi è il nostro impegno.

Norme sì, ma il buon senso?

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

“La giustizia è coscienza, non di un solo individuo, ma dell'umanità tutta. Coloro che sanno ascoltare la voce della coscienza sanno ascoltare anche la voce della giustizia”, ha scritto Solzenicyn. Lo scrittore russo, molto appassionato e coinvolto dal tema dell'umanità, con queste parole sempre attuali ci ricorda che il senso di giustizia e la coscienza siano un binomio indissolubile. Sempre, in tutte le branche della vita, ad una azione seguono ben determinate conseguenze: a questo si deve dar conto.

Enormi navi da container, con a bordo, oltre a tonnellate di merci, soprattutto vite umane, hanno iniziato ad andare incontro a incidenti, talvolta dall'esito tragico, sempre più spesso: perché? La questione, qui, prima di essere affrontata dal punto di vista regolamentare, deve essere, appunto, oggetto di un puntuale esame di coscienza. L'iter delle merci era sostanzialmente così strutturato (prima dell'entrata in vigore del decreto dirigenziale 447/2016): Tizio, imprenditore-esportatore, con sede di produzione a Torino, vuol fare arrivare le sue merci a Singapore. I container con le merci di Tizio arrivano al porto di Genova, dove vengono contestualmente imbarcate su navi container, che le porteranno a destinazione. Ora, anche il più neofita dei lettori avrà intuito il punctum dolens dell'intera questione: gli operatori portuali incaricati al carico delle merci sulla nave controllavano a questo punto la polizza di carico, nella quale figurava (ma continuerà a figurare) la massa lorda dei container da caricare in nave. Errori di mero fatto in questa fase, o, forse, talvolta volute false dichiarazioni sul peso del carico, possono tradursi in incidenti catastrofici. Cupiditas pecuniae homines occidit, se non c'è coscienza!

Ecco che allora, a fronte di allarmanti statistiche, entrano in gioco i nostri benamati, moraleggianti burocrati e tecnocrati, che, viste le linee guida dettate per la sicurezza in mare nella Convenzione SOLAS 74, emanano il decreto 447/2016. Archiviato il discorso sulla moralità, ora la questione verte su legge e buon senso (e senso soprattutto pratico).

Beninteso, gli emendamenti apportati alla Convenzione SO-

LAS, i quali introducono fondamentalmente l'obbligo di pesatura dei container tramite strumenti di pesatura regolamentari, al fine di incrementare la sicurezza in mare, sono senza dubbio da vedersi positivamente (anche se costitutivi di una reazione obbligata a una imbarazzante, scandalosa mancanza di responsabilità - o di scrupoli - di alcuni operatori): il problema è come questi emendamenti trovino applicazione tramite la nostra cara legge italiana. Di seguito un'analisi dei principali fattori problematici.

Il decreto dirigenziale 447/2016 impone un sistema di misurazione della massa lorda dei container destinati al carico in nave che in prima facie prevedeva l'obbligo, a decorrere dal 1 luglio 2016, di utilizzare strumenti di pesatura regolamentari (dalla legge italiana, s'intende). Quali sono? La normativa in questione, nel nostro Bel Paese, fa riferimento

a un decreto legislativo risalente a ben 24 anni fa, nel quale, tra riferimenti a strumenti di pesatura estremamente eterogenei (pesatura di pazienti, farmaci, masse delle analisi di laboratori medici), compaiono anche i container. Questi strumenti, alla lettera della obsoleta norma in questione, sono identificati in pese a raso (e non in strumenti dinamici, i quali, invece, sono adottati come regolamentari in mezzo mondo). Queste pese a raso sono molto poche nei porti italiani, fattore che potrebbe facilmente portare a una situazione di congestione dei traffici marittimi, proprio nei periodi di punta. Inoltre, il decreto presenta una grave contraddizione: com'è possibile che preveda un margine di errore di pesatura pari a +/- 20

Kg, quando nel resto del mondo, grazie all'adozione di strumenti di pesatura dinamici, il margine di errore è (comprensibilmente, dati i margini di tolleranza previsti dalle specifiche delle stesse navi) molto più ampio? Da questo interrogativo discende la decisione, alquanto bizzarra, di introdurre un periodo di transizione, di 12 mesi, in cui, oltre a essere possibile l'utilizzo di strumenti dinamici (che, come detto, nel resto del mondo sono già considerati strumenti regolamentari), l'errore massimo possibile sarà di 500 Kg... E poi? A voi le debite conclusioni. ■



Donne ed economia del mare

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

In occasione del trentennale dell'European Women's Management Development-EWMD, si è tenuta a La Spezia, il 27 maggio, una tavola rotonda dedicata all'economia del mare: "Crescita blu nel Mediterraneo. Esperienze e prospettive nel lavoro di 5 donne". L'evento si è collocato nell'ambito della manifestazione Seafuture 2016, l'evento dedicato al mare - giunto alla sua quinta edizione - che ha reso La Spezia una delle capitali dell'economia legata a questo settore. Il network EWMD è una rete internazionale che ha, tra i compiti istituzionali, lo sviluppo delle potenzialità di leadership delle donne e la visibilità delle figure femminili che hanno raggiunto l'eccellenza nel mondo del lavoro e dell'arte, perché possano essere un riferimento anche per le nuove generazioni. Per questo motivo hanno partecipato con interesse all'evento anche 40 allieve dell'Istituto nautico della Spezia, impegnate quotidianamente - in base al percorso curricolare scelto - nello studio di materie legate al mare: l'evento è stato occasione anche per loro di un punto di vista diverso, prospettico, e soprattutto orientato ad approfondire le future opportunità occupazionali. Scopo del network è infatti quello di incentivare e promuovere le donne nell'ambito delle professioni. Nell'evento spezzino è stato realizzato un focus legato all'economia marittima, attraverso la testimonianza e il confronto tra 5 donne che operano professionalmente in diversi ambiti della "crescita blu": Claudia De Cesare, T.V della Marina militare italiana, che ha affrontato nella presentazione aspetti di sicurezza e security del mare; Irene Di Girolamo, funzionaria del ministero dell'Ambiente e della Tutela del territorio e del mare, che ha approfondito aspetti di salute del mare; Genziana Giacomelli, direttore della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, prima scuola di formazione in Italia a occuparsi specificamente dello sviluppo delle risorse umane dell'economia portuale e logistica; Chiara Lombardi, ricercatrice ENEA (Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile), che ha presentato un punto di vista specifico sulla biodiversità e sui rischi specifici del Mediterraneo legati al clima e alla conservazione dell'ambiente; Anna Karina Santini, manager di Royal Caribbean Cruises che ha portato la propria testimonianza rispetto alle opportunità

dettate dallo sviluppo crocieristico. La tavola rotonda è stata moderata dalla giornalista Nicoletta Salvadori, professionista nel mondo dell'editoria, docente presso il corso di laurea in Informatica umanistica, alla facoltà di Lettere e Filosofia dell'Università di Pisa. L'evento è stato introdotto da Franca Guidotti, presidente della delegazione La Spezia di EWMD, che ha espresso soddisfazione rispetto alle numerose presenze in sala e presentato gli scopi del network, giunto a una



e promuovere le donne nell'ambito delle professioni. Nell'evento spezzino è stato realizzato un focus legato all'economia marittima, attraverso la testimonianza e il confronto tra 5 donne che operano professionalmente in diversi ambiti della "crescita blu": Claudia De Cesare, T.V della Marina militare italiana, che ha affrontato nella presentazione aspetti di sicurezza e security del mare; Irene Di Girolamo, funzionaria del ministero dell'Ambiente e della Tutela del territorio e del mare, che ha approfondito aspetti di salute del mare; Genziana Giacomelli, direttore della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, prima scuola di formazione in Italia a occuparsi specificamente dello sviluppo delle risorse umane dell'economia portuale e logistica; Chiara Lombardi, ricercatrice ENEA (Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile), che ha presentato un punto di vista specifico sulla biodiversità e sui rischi specifici del Mediterraneo legati al clima e alla conservazione dell'ambiente; Anna Karina Santini, manager di Royal Caribbean Cruises che ha portato la propria testimonianza rispetto alle opportunità

tappa molto importante. In sintesi, la tavola rotonda ha inteso essere un'occasione di valorizzazione e confronto di esperienze eccellenti al femminile nel settore dell'economia del mare, contribuendo a un processo di crescita in grado di coniugare sviluppo occupazionale ed economico e sviluppo sostenibile. Questo diventa particolarmente urgente per territori, quale quello della Spezia, in grado di coniugare diverse vocazioni e comparti marittimi. Sul territorio si concentrano e convivono infatti numerose specificità: porto mercantile, marina militare, cantieristica navale e nautica, diportismo, enti di ricerca, turismo crocieristico, aree marine protette, pesca, mitilicoltura, luoghi patrimonio dell'umanità, università di progettazione e design nautico, dieta mediterranea. Eventi quale la tavola rotonda promossa da EWMD costituiscono un'occasione per valorizzare il ruolo delle donne, nell'ambito delle proprie competenze e delle professioni svolte, rispetto a questi rilevanti obiettivi di crescita e integrazione. ■

catani@scuolatrporti.com

Open Innovation: un nuovo

di **Enzo Provedel**

Consigliere di SOS Logistica

Open innovation è un termine che si sta diffondendo con grande velocità in Italia per significare la nuova frontiera dell'innovazione. In una recente survey 2015-2016 che ho condotto su una quarantina di casi italiani di iniziative denominate "open innovation" c'è un fattore invariante ed è la connessione open innovation - start up. La start up è il soggetto beneficiario di queste iniziative ed è legato a filo doppio con l'innovazione "aperta". I promotori di queste iniziative sono banche, in testa Banca Intesa SanPaolo; grandi aziende come Finmeccanica (ora Leonardo), Enel, Edison, Telecom Italia; Fondazioni come Golinelli, Marzotto, Politecnico di Milano; incubatori come H-Farm e Poli-Hub. Un'analisi dei fatti internazionali rilevanti ci permetterà di individuare la relazione tra Open Innovation e logistica sostenibile.

Il nuovo paradigma di Open Innovation si sviluppa a partire dall'anno 2000 grazie a tre personaggi che è utile ricordare: C.K. Prahalad, professore alla Michigan University; Lafley, presidente di Procter & Gamble; Henry Chesbrough, professore alla Berkeley University, California. Il cambiamento che tutti e tre promuovono riguarda la co-creazione di valore: l'innovazione, di prodotti e processi manifatturieri, non è più confinata alla Ricerca & Sviluppo interna alle aziende, ma si apre a contributi esterni all'azienda, si sviluppa anche in luoghi nuovi, coinvolgendo nuovi attori nel processo creativo. Dunque cambiano i luoghi del "fare innovazione".

Secondo il modello sviluppato da C. K. Prahalad, l'innovazione nasce in diversi luoghi e a diversi livelli:

Livello 1: l'azienda. Le soluzioni vengono prodotte con i dipendenti che ricoprono ruoli attinenti allo sviluppo del prodotto e del processo, come i tecnici progettisti, gli esperti di marketing, i tecnici di fabbrica e di logistica.

Livello 2: la rete "estesa" dei fornitori. Il prodotto è sviluppato in collaborazione con gli attori della supply chain e i broker di tecnologie.

Livello 3: la rete dei clienti-utilizzatori. Le esigenze specifiche vengono soddisfatte catturando le richieste del mercato attraverso focus group con i clienti e co-creando soluzioni con gli utilizzatori innovatori (i lead user) o in rete con tantissimi soggetti, quello che oggi chiamiamo "crowd-sourcing". Il confronto con tutti questi nuovi attori può offrire quindi un'ampia gamma di contributi in ottica green:

- fornitori: il co-design caratterizzato da criteri



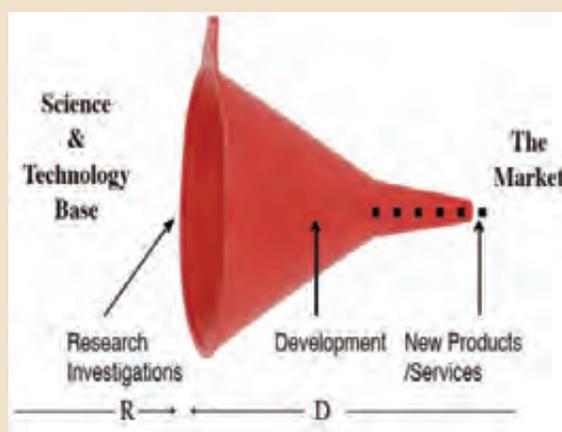
sito: www.sos-logistica.org email: segreteria@sos-logistica.org

di sostenibilità, abilita la creazione di prodotti a minor impatto ambientale, migliori prestazioni energetiche durante la produzione e l'uso;

- partner logistici: la loro collaborazione permette l'ottimizzazione intermodale;
- utenti-innovatori: la ricezione di proposte sostenibili genera idee per soluzioni green, nonché il miglioramento di quei prodotti valutati scarsi in quanto a prestazioni energetiche.

L'innovazione dai dipendenti. Un'altra risorsa di valore inaspettato risiede nei collaboratori aziendali, nei dipendenti. La metodologia del miglioramento continuo (Kaizen), sviluppata negli anni Settanta in Giappone, sta portando oggi ad attivare i dipendenti sulla filiera della logistica sostenibile. Ad esempio, i manutentori, i tecnici post-vendita e i progettisti possono apportare il loro contributo di competenze per tro-

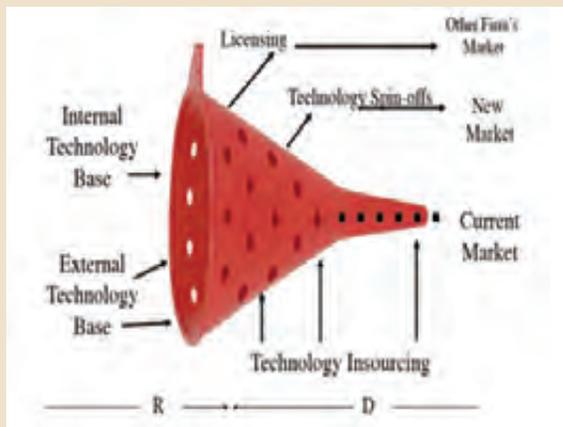
L'INNOVAZIONE "chiusa"



Fonte: Henry Chesbrough

paradigma “sostenibile”

L'INNOVAZIONE “aperta”



Fonte: Henry Chesbrough

vare nuove soluzioni creative ai problemi relativi a tre macro aree:

- smaltimento: nuove modalità di smontaggio e recupero (refurbishing) dei componenti, nuove applicazioni per ricambi obsoleti, riciclaggio, industrializzazione del ri-uso;
- retroazione di esperienza verso il design del prodotto e la produzione: possibilità di standardizzazione, ottimizzazione dei processi di fabbricazione e assemblaggio a minor consumo energetico;
- distribuzione: ottimizzazione delle attività di magazzino, trasporti interni ed esterni, riduzione degli imballi.

L'utilizzatore innovatore. Circa il 40% delle soluzioni che si producono nel settore industriale sono cross-innovation, ossia sviluppate attraverso collaborazioni esterne. Un esempio riguarda i consumatori con specifiche esigenze prestazionali che i prodotti disponibili sul mercato non soddisfano. Molti di questi consumatori posseggono le competenze necessarie per risolvere le mancanze e diventano perciò lead user innovator ossia promotori o ideatori di prodotti prima inesistenti. Ad esempio, negli sport estremi, la percentuale di utilizzatori leader che progettano soluzioni self-made è pari al 38%. La seconda percentuale più alta riguarda la componentistica meccanica (36%), a seguire

sistemi informativi, CAD e circuiti stampati (24%).

Un paradigma dell'innovazione collaborativa. Attraverso l'open innovation l'azienda apre i cancelli alle competenze esterne, servendosi anche di broker, nuovi soggetti imprenditoriali che fanno da collegamento tra le aziende e i milioni di “solutori”: PMI, innovatori, inventori, altre aziende, ecc. Fino agli anni 90 vigeva il modello di “innovazione chiusa”: l'innovazione era creata dalla funzione R&D o attraverso la collaborazione con università ed enti di ricerca. Solo nel 2000 nasce il concetto di open innovation con la decisione della multinazionale P&G di affidarsi a fonti esterne per l'ideazione dei nuovi prodotti.

Un business case: NineSigma (www.ninesigma.com), che è un'azienda broker, leader internazionale, che collega oltre due milioni di solutori (“solution provider”) ai committenti (“seeker”) che elaborano le richieste di soluzione di problemi tecnici, tecnologici o di riduzione dei costi. Il modello operativo di NineSigma

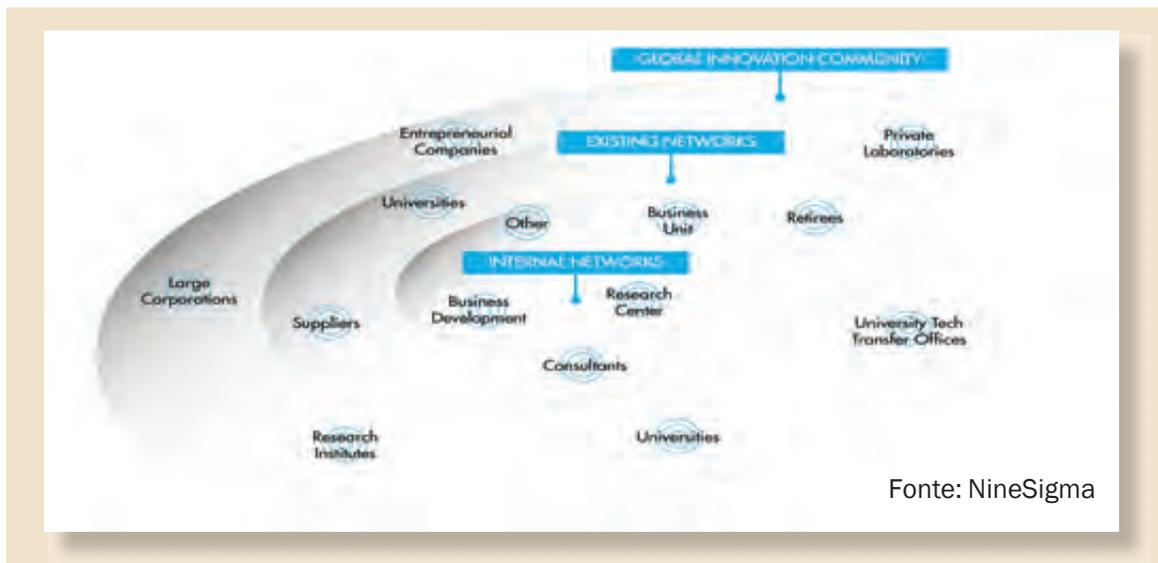
è organizzato in tre fasi:

- il committente esprime la sua esigenza attraverso una richiesta, denominata “Request For Proposal”, in cui vengono esplicitati i requisiti e i criteri di scelta, il budget, la tempistica;



- la richiesta viene distribuita ai solutori nel mondo, che hanno a disposizione quattro settimane per rispondere;
- il Program Manager di NineSigma prepara un quadro sinottico delle proposte di soluzione ricevute che aiuti il Committente a scegliere la soluzione più promettente. >

LA RETE DELL'INNOVAZIONE



Nuove soluzioni e nuove idee possono scaturire sia dalla rete interna all'azienda sia da quella esterna

Un caso di open innovation istituzionale: 'Energy Challenge del governo americano. Esempi di open innovation non mancano anche all'interno di istituzioni ed enti pubblici. Nel 2011 il governo americano, con il progetto Launch, ha richiesto l'aiuto della comunità internazionale per individuare dieci innovazioni per rendere il sistema energetico attuale più sostenibile, attraverso tecnologie e sistemi educativi orientati al buon uso dell'energia, e a nuovi modelli di business e di finanziamento. Tra i progetti vincitori si ritrovano proposte per la promozione dell'energia solare (The Solar Lantern Initiative in Kenya), sistemi di refrigerazione per le aree rurali e la creazione di un innovativo materiale che applicato alle finestre permette di controllarne l'isolamento termico e luminoso.



Cosa cambia per il Supply Chain Manager (SCM)? Cosa significa per il manager della logistica adottare un approccio Open Innovation? È il problem solving a ricevere i maggiori benefici. Infatti il SCM può contare, attraverso un approccio Open Innovation, sulle competenze e le esperienze esterne all'azienda in qualunque settore o paese queste si trovino. Il cambiamento maggiore per lui sta nell'analisi del problema, che deve essere completa, accurata e ben espressa per essere capita da chiunque posseda una soluzione tecnologica adatta a risolvere il problema con i vincoli di prestazione, costo e rapidità esecutiva richiesti. Open Innovation è un'estensione e un potenziamento delle capacità di problem solving. Cambiano i valori e le competenze del SCM? Il paradigma Open Innovation implica una nuova visione che si può descrivere attraverso due affermazioni, due "credo":

- la soluzione può essere trovata al di fuori della "mia" attuale organizzazione interna. Si deve superare la sindrome del "not invented here" e vedere questa attività esterna

come un in-sourcing di conoscenze e capacità e non come out-sourcing;

- la soluzione può arrivare da settori e soggetti non ovvi, non appartenenti alla mia filiera. Se mi occupo, ad esempio, di automobili potrei ricevere una soluzione da un soggetto che opera nel settore alimentare. Conoscenze e capacità sono così diffuse e orizzontali nel mondo, tanto che sono consapevole del valore della cross-innovation. ■

Questo articolo è la sintesi, autorizzata dall'editore Franco Angeli, del capitolo 17 del libro "Logistica sostenibile - un'occasione di sviluppo&innovazione" scritto da Giulio Aguiari, fondatore di SOS Logistica e premio logistico dell'anno 2015 alla memoria, e da Renzo Provedel, attuale consigliere di SOS Logistica. Il libro è acquistabile online nel sito www.francoangeli.it. SOS Logistica ringrazia Studi e Ricerche per il Mezzogiorno, nella figura del consigliere scientifico Alessandro Panaro, per il contributo alla sintesi.



Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano

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

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

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

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

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

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

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

oppure

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

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

SharePAL, l'innovativo progetto NolPal di logistica condivisa

Il progetto, evoluzione del precedente FrozenPAL, è stato messo a punto insieme alle società Orogel, Gruppo Cevico Vini di Romagna e Kimbo con notevoli vantaggi, anche ambientali, per tutti i partecipanti.

La sede Nolpal

“SharePAL” di NolPal (società specializzata nel noleggior pallet) è un'evoluzione di “FrozenPAL”, innovativo progetto di gestione dei pallet da interscambio Epal che nell'anno 2015 ha ricevuto una “menzione speciale” nell'ambito della rassegna “Il Logistico dell'Anno 2015”. Coinvolti in SharePAL - oltre ovviamente a NolPal - sono le società Orogel, il Gruppo Cevico Vini di Romagna, il noto produttore di caffè Kimbo e i rispettivi logistics manager, ovvero Gianni Sintucci per Orogel, Daniele Capra per il Gruppo Cevico e Francesco Langella per Kimbo.



Angelo Mancuso

Un passo indietro. Per comprendere il funzionamento del nuovo progetto occorre fare un passo indietro e spendere qualche parola su “FrozenPAL”, progetto di “pallet sharing” tra NolPal e la nota azienda produttrice di surgelati Orogel. Un progetto che altro non è che l'evoluzione naturale dell'interscambio del pallet Epal. Come? Un innovativo sistema di pooling aperto consente l'approvvigionamento di pallet di prima qualità e con le migliori certificazioni (Epal in primis), nella quantità e nei tempi desiderati, abbattendo costi di acquisto, gestione, stoccaggio e recupero dei pallet vuoti. Il servizio comprende produzione dei pallet Epal; trasporto presso l'IDM

attraverso vettori certificati NolPal; servizio amministrativo efficiente (il pallet è seguito in ogni sua fase, con soluzione a ogni problematica o contenzioso); sicurezza che il pallet non venga mai rifiutato per non conformità; recupero del pallet vuoto presso i clienti Orogel; selezione del pallet vuoto al fine di procedere con la riparazione, laddove sia possibile, o lo smaltimento.

Punto di forza di NolPal è la sua rete distributiva: si compone di una serie di punti su tutto il territorio nazionale che effettuano carico e scarico dei bancali e consentono al cliente di richiederne l'invio da ogni parte di Italia e per ogni città italiana, nonché



la restituzione in qualsiasi altro luogo su tutto il territorio europeo. Ciò genera un'ottimizzazione e una certezza del costo per l'azienda utilizzatrice, Orogel in questo caso, dato dal fatto che NolPal attua distribuzione e recupero dei pallet in un'ottica di



Paolo Casadei

ottimizzazione dei costi di trasporto, contribuendo altresì a una riduzione delle emissioni di CO2.

SharePAL: versione 2.0 di FrozenPAL. “Da FrozenPAL siamo partiti per poi ampliare il progetto e favorire il dialogo tra supply chain di differenti tipologie di produzione industriale, al fine di ottimizzare la gestione dei pallet Epal per più attori contemporaneamente con un corollario di conseguenze positive, anche da un punto di vista ambientale”, spiega il general director di NolPal Angelo Mancuso.

Di qui SharePAL, che si basa su due pilastri: l'innovazione tecnologica e la sostenibilità ambientale. Se il primo progetto (FrozenPAL) partiva dalla ne-

cessità del cliente Orogel di avere forniture di pallet efficienti e idonee sotto il profilo igienico sanitario, trattandosi di prodotti della filiera del freddo destinati anche all'esportazione, SharePAL è a tutti gli effetti la versione 2.0 di quel progetto che sfrutta appieno le caratteristiche del bancale da interscambio riutilizzabile: un utilizzo virtuoso del pallet Epal è possibile nel ciclo di vita dello stesso, consentendo di mitigare l'effetto serra e sottraendo all'ambiente fino a 18,4 chili di CO2 equivalente. “Con il progetto SharePAL si è fatto di più - spiega Mancuso - oltre ai benefici intrinseci della gestione virtuosa del pallet Epal, si è riusciti a far 'dialogare' industrie di filiere differenti (Orogel: filiera del freddo; Gruppo Cevico: filiera vitivinicola; Kimbo: filiera del caffè), le quali, con la regia di NolPal, hanno avuto la possibilità di dare forma ai principi di logistica condivisa mirata a utilizzo razionale degli imballaggi per la movimentazione merce (pallet), risparmio energetico e riduzione di CO2 (per via della gestione del pallet a Km 0). Il tutto mediante l'impiego di sistemi IT innovativi ed ecologici sviluppati e realizzati da NolPal (B2B.NolPal) che consentono di far viaggiare le informazioni digitalmente e riducono al minimo la movimentazione di pallet 'vuoti', esaltando così il concetto di logistica sostenibile (ovviamente tenendo come focus il pallet)”.

Come si è realizzato il progetto.

Partendo dall'analisi dei flussi distributivi di ciascun cliente (indispensabi-

le durante la fase di sviluppo di qualsiasi progetto di noleggio), mediante l'utilizzo del software di analisi (B2B.NolPal) realizzato dall'IT manager Paolo Casadei internamente all'Ufficio di ricerca e sviluppo NolPal, è stato possibile tracciare un dettagliato profilo per ciascun cliente. Spiega ancora Mancuso: “Si sono così messi in evidenza tutti i punti di forza e di debolezza di ciascuna filiera (anche in considerazione dell'operatività dei propri stakeholder quali operatori logistici, punti della distribuzione, ecc.). In tal modo, grazie alla collaborazione attiva delle 3 IDM (Orogel, Gruppo Cevico e Kimbo) e alla continua regia di NolPal, è stato possibile incrociare le tre differenti supply chain e, mediante la contrattualizzazione dei vettori di ciascun cliente da parte di NolPal (che li ha resi parte attiva del progetto seguendo il principio del win-win), abbiamo ottenuto un vero e proprio 'strumento di distribuzione' sia per i tre clienti che per la nostra azienda, portando all'industria carichi completi di pallet selezionati per conto di NolPal e riportando a NolPal i pallet della distribuzione che necessitano di specifica attività di cernita e ricondizionamento”.

Le triangolazioni ottenute, utilizzando molto spesso gli stessi vettori, hanno portato numerosi benefici sia sotto il profilo ambientale (ottimizzazione dei carichi) che economico (riduzione dei costi per tutti gli attori). E' evidente che aumentando il numero degli attori coinvolti aumentano i benefici per tutti, un'efficienza tipica della logistica condivisa.

I vantaggi del progetto

Ne parla Alessandra Rubino, amministratore delegato di Kimbo

QUALI LE MOTIVAZIONI DI FONDO CHE HANNO SPINTO KIMBO AD ADERIRE AL PROGETTO "SHAREPAL"?

La Kimbo, primaria azienda nel settore di caffè torrefatto, ha l'esigenza di movimentare le proprie merci lungo la filiera in ambito sia nazionale sia internazionale. Negli anni ci siamo resi conto che il costante approvvigionamento di pallet ci ha creato un importante immobilizzo di capitale per un'attività indispensabile ma non "core". Inoltre le quotidiane difficoltà operative nella gestione dei resi dai nostri clienti/vettori sia in termini di qualità - con relative criticità sulle linee di produzione automatizzate - sia in termini di quantità, ci hanno spinto a ripensare alle vecchie modalità di gestione. Abbiamo quindi iniziato a dialogare con NoiPal per ricercare, con un approccio win-win, una soluzione ai nostri problemi. Col tempo abbiamo avuto modo di conoscere altre aziende - leader nei rispettivi settori - che già lavoravano

in maniera stabile con NoiPal (Orogele e Cevico, ndr), condividendo con loro i punti di forza e i punti di debolezza del progetto e concordando insieme

le azioni correttive atte a migliorarne l'attività. Abbiamo dunque deciso di aderire al progetto.

QUALI I VANTAGGI FIN QUI REALMENTE OTTENUTI?

Siamo ancora in fase di lancio del progetto, ma in termini economici ci aspettiamo un evidente risparmio sui costi di gestione (circa il 35% rispetto

alla precedente gestione dei pallet che avevamo a cespite). Inoltre, con l'accordo siglato con NoiPal abbiamo anche ceduto interamente il nostro parco pallet, generando un flusso di cassa considerevole. In termini di sostenibi-

lità ambientali non abbiamo ancora dati significativi da poter trasmettere, ma possiamo tranquillamente dire che diminuiranno drasticamente i viaggi di pallet vuoti, con evidenti vantaggi in termini di CO2. La nostra azienda è molto attenta e fortemente impegnata sul fronte della sostenibilità ambientale, quindi non potevamo che essere soddisfatti di questo modus operandi.

SE LA SENTIREBBE DI SPONSORIZZARE QUESTA SOLUZIONE PRESSO ALTRE REALTÀ PRODUTTIVE, SE SÌ, IN QUALI TERMINI?

Ovviamente sì, in quanto siamo fortemente motivati e convinti della bontà del progetto. Riteniamo che il futuro

della logistica debba puntare a generare benefici per tutti gli attori della filiera e la logistica associata al pallet non potrà essere da meno.



Logistica ed economia: serve un'“accelerazione”



Per il presidente di Assologistica, il ministro Delrio ha avviato iniziative positive per il “sistema logistico nazionale”, ma occorre tradurle in realtà, così come il governo deve varare finalmente una politica industriale.

di **Paolo Giordano**

L'economia italiana sta faticando: nel primo trimestre di quest'anno la crescita del Pil, rispetto al trimestre precedente, è stata dello 0,3% e dell'1% nei confronti del primo trimestre del 2015. Un dato che ci pone per lo stesso trimestre sotto la media della crescita dell'eurozona (pari allo 0,6% sul trimestre precedente e dell'1,6% su base annua) e dietro alla Spagna (più 0,8%), alla Germania (dove il Pil, un po' a sorpresa, ha avuto un incremento dello 0,7%), Francia (più 0,5%), Regno Unito (più 0,4%). Anche la fase deflattiva non ci abbandona: la domanda interna (che invece sta dando

slancio all'economia tedesca, in difficoltà sul lato delle esportazioni) continua a languire. Euromerci ha sempre sottolineato che un intervento teso a dare efficienza al nostro sistema logistico potrebbe migliorare la nostra economia, specialmente sul fronte dell'export, che è la “stampella” sulla quale più o meno ci reggiamo. Su questi due temi, economia e sistema logistico, e non solo, ci siamo intrattenuti con il presidente di Assologistica, Carlo Mearelli, che è stato inserito con altri sei esperti nel gruppo di lavoro “Analisi degli scenari”, presieduto dal vice ministro dei Trasporti Riccardo Nencini, con il compito di interpretare gli at-

tuali scenari geoeconomici, tecnologici e infrastrutturali per permettere il miglior utilizzo delle risorse in chiave logistica e per valorizzare la “piattaforma Italia” in un'ottica europea e mondiale.

PRESIDENTE, PARTIAMO DALLA LOGISTICA. SEMBRA CHE OGGI SIAMO DI FRONTE AL TENTATIVO DEL MINISTRO DELRIO DI “RIVITALIZZARE” IL SISTEMA, AMMESSO CHE TALE VERBO SIA QUELLO GIUSTO. QUAL È IL SUO PARERE?

Non ci dobbiamo scordare che il nostro paese è al secondo posto in Europa, dietro alla Germania, per la manifattura. Un dato importante, al quale, però, fa da >

contrattare, fatto altrettanto significativo, ma negativamente, un forte deficit logistico: secondo la World Bank noi siamo in questo settore al ventesimo posto nel mondo, preceduti non solo da Germania, Olanda, Belgio, Regno Unito, che sono i quattro paesi che guidano la classifica, ma, in Europa, anche da Svezia, Norvegia, Lussemburgo, Irlanda, Francia, Svizzera, Danimarca e Spagna. E' evidente che "non ci siamo", che occorre intervenire, analizzando le ragioni di tale gap nei confronti dei paesi europei più importanti. Ragioni che gli operatori, e parlo come presidente di Assologistica, conoscono bene in quanto vi si debbono confrontare tutti i giorni nello svolgere la loro attività. Per entrare nel merito della sua doman-



CARLO MEARELLI

da, credo che il ministro Delrio oggi stia tentando di modificare questo quadro fortemente negativo.

SOFFERMIAMOCI SU QUESTO PUNTO ...

■ In estrema sintesi, credo che la logistica nazionale sia ben lungi da essere un "sistema", ma sia frazionata in tanti "rivoli", chiamiamoli così, non allineati con le esigenze dell'industria, dei distretti produttivi e delle grandi aree di consumo. In tutto ciò bisogna rimettere "ordine", in termini anche infrastrutturali, costruendo una rete coerente tra produzione, distribuzione e consumo che



"L'Italia è al ventesimo posto al mondo per efficienza logistica, preceduta in Europa da tutti i paesi più importanti. Un dato che dobbiamo correggere se vogliamo competere a livello globale", sottolinea Mearelli

abbia connessioni efficienti anche a livello internazionale. Solo così è possibile ottenere "masse critiche" di merci e qualità nei servizi logistici. Non dimenticando che, contemporaneamente, bisogna agire a livello della semplificazione delle procedure e dei regolamenti.

UNA LOGISTICA "FRAZIONATA", SECONDO LEI, È STATA ANCHE UNA CONSEGUENZA DELLA DELEGA ALLE REGIONI IN MATERIA INFRASTRUTTURALE?.

■ Una scelta sciagurata, costata non solo molte risorse, ma che principalmente ha fatto a pezzi, come dicevamo, la politica nazionale logistica e una sua visione, come si suole dire, "di sistema". Su questo punto occorre intervenire immediatamente, come si sta facendo, per riportare "al centro" la guida delle scelte e delle strategie in materia logistica.

UNA "BELLA" SFIDA. "BELLA" QUANTO COMPLICATA, NON CREDE?

■ Può essere così, ma se vogliamo competere in Europa, e nel mondo, non possiamo esimerci da un simile impegno. Il ministro Delrio, ripeto, ci sta provando, almeno sta mettendo in evidenza gli errori e le "dimenticanze" del passato. Occorre cambiare metodo, abbandonare sia logiche di campanile, che oltretutto hanno comportato enormi sprechi di danaro pubblico e inefficienze, sia la prassi di non scegliere priorità per non

scontentare qualcuno. Per non parlare dell'amministrazione pubblica che ha penalizzato il paese con prassi e regole spesso prive di buon senso e che hanno rappresentato un limite allo sviluppo. Il risultato di tutto ciò è stato che il paese ha perso posizioni, possibilità di attrarre capitali e che il "respiro" logistico è rimasto confinato a livelli regionali, costringendo, ad esempio, molti operatori e produttori a scegliere la via dei porti del nord Europa, anziché usare i nostri, con danni economici notevoli in primis per il paese.

PARLIAMO DI PRIORITÀ. ME NE ENUMERA QUALCUNA?

■ Non le metto in ordine d'importanza, perché sono tutte assolutamente rilevanti e necessarie. Trasporto merci su ferro e intermodalità: due elementi centrali nelle politiche logistiche in Europa e due elementi sempre più trascurati negli anni da quella italiana, fino quasi al collasso. Delrio ha messo su questi punti in moto una "macchina" che mira nei prossimi anni, dando anche degli obiettivi, ad aumentare in maniera notevole la loro incidenza sul totale del trasporto merci nazionale. Bisogna riuscirci, anche controllando le FS e le scelte di RFI. Riforma portuale: al di là dei temi che riguardano la governance, pure importanti, bisogna scegliere un numero molto limitato di porti, che devono diventare i veri gateway nazionali, collegandoli ai network

europei e globali. Bisogna anche ripensare ruoli: il porto di Taranto è stato massacrato. Ed è stato un errore grave, perché è lo scalo che più facilmente può “dialogare” con Suez, che ha fondali profondi, che ha vasti spazi retroportuali, che ha strutture ferroviarie adeguate alle attuali esigenze e collegamenti efficienti con il nord attraverso la dorsale adriatica. E’ un porto che va rilanciato: appare in tutta la sua evidenza l’utilità di tale scelta. Inoltre, la vicinanza allo scalo dell’aeroporto di Grottaglie potrebbe rappresentare, diventando parte integrante del sistema “Gateway sud Europa”, un’ulteriore possibilità di dare valore a

do l’Istat, il 40% del valore totale delle merci trasportate, è costato al paese per introiti doganali e fiscali decine di miliardi di euro. Senza contare l’assurdità che oltre il 50% delle merci gestite dai vettori aerei lasciano l’Italia in camion per usare aeroporti come Monaco, Francoforte, Parigi, Zurigo, Amsterdam. Il cargo aereo va “ripensato”: credo che l’area bresciana, con l’aeroporto di Montichiari e quello, oggi militare, di Ghedi, potrebbe divenire una piattaforma aerea cargo molto più coerente rispetto a Malpensa data la sua prossimità con i maggiori centri produttivi e di consumo del paese. Infine, c’è il problema dell’industria ...

FRONTARE MEGLIO, IN TERMINI DI POLITICA ECONOMICA?

▮ Premetto che siamo in un momento decisivo: l’imminente referendum in Gran Bretagna sulla permanenza nell’Unione europea potrebbe cambiare totalmente le carte in tavola e rimettere in discussione anche l’euro. Certamente, l’Italia è stata schiacciata dalla politica europea centrata principalmente sugli interessi tedeschi e dell’Europa dell’est. A ciò si sono aggiunti i nostri limiti strutturali, come le dimensioni aziendali troppo ridotte, i sempre più ridimensionati investimenti in ricerca e sviluppo, l’abbandono da parte dello Stato di settori importanti. Risultato: un’Italia “nana”, seppur con alcune eccellenze. Il governo, al di là di proclami e delle buone intenzioni, non ha “scelto”, non ha investito, non ha fatto una seria politica industriale, favorendo anche la creazione di “reti” d’imprese. Su questo terreno serve un’iniziativa governativa importante.

UN ULTIMO ARGOMENTO: ASSOLOGISTICA. LEI STA CONCLUDENDO IL SUO SECONDO MANDATO COME PRESIDENTE. COME VEDE L’ASSOCIAZIONE, OGGI?

▮ Non sta a me dirlo, ovviamente, ma credo che abbiamo fatto un buon lavoro. Abbiamo portato avanti le nostre proposte con un lavoro costante sulle istituzioni di governo e con successo, come dimostra, ad esempio, la forte attenzione che il ministro della Sanità sta rivolgendo a quanto abbiamo proposto sulla possibilità di ridurre nel settore ospedaliero le spese logistiche e distributive. A livello più generale, le nostre istanze affinché lo Stato iniziasse a prendere in considerazione la leva logistica per lo sviluppo economico mi pare abbiano fatto breccia. Oggi nei tavoli aperti al ministero, dove siamo presenti, si sta discutendo di quanto noi andiamo affermando da tempo. Il punto di vista di Assologistica, mi pare, si stia tenendo in considerazione. Questo è un buon segnale anche per i nostri soci. ■



“L’industria produttrice di beni, per ‘quadrare’ i conti, sta tagliando i costi logistici, costringendo le aziende del settore a una concorrenza al ribasso. Alla fine, ciò penalizzerà tutti”, sostiene Mearelli

quelle merci che richiedono il trasporto aereo. Quest’ultima modalità rappresenta l’anello più debole della nostra organizzazione logistica. Abbiamo pagato a caro prezzo sia l’annoso, assurdo dilemma tra Fiumicino e Malpensa in qualità di hub nazionale sia l’abbandono da parte dell’Alitalia del settore merci, delegato all’Air France e alla KLM, quando le tre società erano in pool, sia la scelta errata di puntare per il cargo su Malpensa. Tale scelta, data la posizione decentrata dell’aeroporto milanese, ha finito con l’avvantaggiare altri aeroporti europei. L’aver trascurato il trasporto aereo, che ha bassi volumi, ma che esprime, secon-

COSA INTENDE?

▮ Ribadisco quanto le ho sottolineato già altre volte, ossia che la logistica è messa all’angolo da un sistema industriale che continua a giocare al ribasso sui costi logistici, costringendo le imprese del settore a una concorrenza suicida. Un aspetto insostenibile e che, alla fine, risulterà dannoso per tutti perché abbasserà la qualità dei servizi. Certo, la crisi economica è una delle cause di quanto sta avvenendo, ma non è una giustificazione: non si possono recuperare margini a scapito di altri operatori.

PARLANDO DELLA CRISI, SI POTEVA AF-

Le offerte del Gruppo Basso al passo con le esigenze della logistica

Il sales manager Alessandro Badesso illustra le strategie della società.

a cura di **Ornella Giola**



ALESSANDRO BADESSO

Gruppo Basso è una società, con sede a Treviso, attiva nel settore immobiliare già dal lontano 1930 ed è specializzata nella realizzazione, commercializzazione e promozione di immobili a destinazione commerciale, direzione e industriale. Caratteristiche e peculiarità di tali strutture ci vengono presentate dal responsabile commerciale del gruppo immobiliare, Alessandro Badesso.

PUÒ CHIARIRE IL RAPPORTO TRA LEFIM E GRUPPO BASSO? LEFIM È IL SOLO BRACCIO COMMERCIALE DEL GRUPPO O SVOLGE ALTRE FUNZIONI?

Lefim è il marchio con il quale il gruppo ha firmato ogni suo immobile di proprietà, sviluppato nel corso degli oltre 85 anni di storia. Operazioni immobiliari ideate, progettate e realizzate dalla

struttura manageriale interna, sulla base di attente analisi di mercato e di ricerche di location idonee ad accogliere poli logistici e anche transit-point. Lefim non vuol dire solo "sviluppo" ma è, inoltre, sinonimo di "commercializzazione". Con questo marchio, infatti, Gruppo Basso pone sul mercato tutte le proprietà immobiliari, offrendole in locazione e vendita. Teniamo a sottolineare come, negli ultimi anni, il mercato abbia rivolto il proprio interesse anche agli immobili a reddito, tipologia di domanda che il gruppo è in grado di soddisfare grazie ai 290 mila mq locati e tenuti in proprietà.

LA VOSTRA ZONA DI ELEZIONE GEOGRAFICA È IL CENTRO-NORD DELL'ITALIA: DOVE SIETE PRESENTI CON I VOSTRI MAGAZZINI E CENTRI LOGISTICI?

Nel corso della propria storia Lefim ha sviluppato immobili a destinazione logistica nelle regioni Veneto, Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Toscana ed Emilia Romagna. Come per tutti gli immobili del Gruppo Basso, si è partiti dall'individuazione delle più strategiche zone nelle quali concretizzare ogni singola iniziativa immobiliare. Con il contributo di preziosi professionisti del settore immobiliare, infatti, sono state selezionate e rilevate aree nelle più attive province del centro-nord Italia e nelle quali sono stati sviluppati immobili concepiti per accogliere i più esigenti operatori della logistica. A pochi minuti dall'uscita Prato Est della A11 Firenze-Mare, ad esempio, è presente

una struttura di 9.300 mq circa, in grado di accogliere ben 50 banchine di carico. Nato come centro distributivo realizzato in base alle esigenze di Barilla, oggi è invece occupato da Cecchi, uno dei principali operatori della logistica del nord-Italia. Stesso destino per un fabbricato ubicato a circa 7 chilometri dall'uscita dell'autostrada A4 Venezia-Trieste e a circa 10 dall'uscita dell'A28 Pordenone-Portogruaro, divenuto sede della Ri.Trans, operatore logistico per conto della O-I, multinazionale attiva nella realizzazione di packaging in vetro. A oggi sono disponibili alcuni immobili concepiti per accogliere aziende della logistica; ad Orcenico di Zoppola, nell'hinterland pordenonese, in Friuli Venezia Giulia, è disponibile un fabbricato di 12.300 mq circa, munito di 9 banchine di carico (implementabili) e di un piazzale recintato e illuminato di circa 10.500 mq. Ulteriori plus, sono l'altezza interna, che raggiunge i 17 m e la posizione, data la vicinanza alla A28 Pordenone -Conegliano-Portogruaro. Con l'intento di diversificare l'offerta, Lefim ha scelto la provincia di Bologna - per la precisione lungo la Trasversale di Pianura, nel comune di Medicina - per realizzare un parco industriale costituito da 3 fabbricati (in fase di realizzazione) di circa 3.800 mq ciascuno e che distano circa 10 chilometri dall'uscita di Castel San Pietro e 13 chilometri dall'uscita Bologna San Lazzaro della A14 Bologna-Taranto, nonché 15 chilometri dall'uscita Bologna Interporto della A13 Bologna-Padova.

IN CHE COSA LE VOSTRE STRUTTURE LOGISTICHE SI DIFFERENZIANO DALLA CONCORRENZA?

Il Gruppo Basso si distingue non solo per l'alta specializzazione nella realizzazione di immobili per l'impresa, ma anche per la capacità di individuare i migliori terreni nei quali sviluppare l'iniziativa. Nel processo di acquisizione di aree destinate alla logistica vengono analizzati i due fattori principali: la location (valutandone la vicinanza ai caselli autostradali e l'assenza di una viabilità locale poco fluida) e l'omogeneità dei lotti di terreno, caratteristica questa che ha permesso la realizzazione di immobili versatili e facilmente adattabili all'operatività dei più moderni ed esigenti player della logistica. A testimonianza della validità dei nostri prodotti immobiliari c'è la fiducia riservatoci da prestigiosi clienti, quali Barilla, Bauli, Coca-Cola Italia, Conad, Fercam, Gruppo Despar, Aspiag Service, Gruppo La Perla, LIDL Italia, ministero della Difesa e Poste Italiane.

QUALI SERVIZI GARANTITE A UN OPERATORE CHE CERCA UN IMMOBILE LOGISTICO?

Sono diversi i servizi che da sempre offriamo ai nostri clienti, in base a specifiche esigenze. Per quanto riguarda gli immobili già realizzati posti sul mercato, la nostra struttura è in grado di supportare l'inquilino nell'individuazione delle formule contrattuali migliori, garantendo, inoltre, assistenza tecnica per l'espletamento delle pratiche e il successivo insediamento nel fabbricato. Fa parte di Gruppo Basso la Costruzioni Generali Basso Cav. Angelo Spa, impresa generale di costruzioni, la quale è in grado di assistere i clienti nella personalizzazione dei locali, come nella realizzazione di un immobile ad hoc in qualità di general contractor. Inoltre l'inquilino potrà usufruire dei servizi di Sogecom, società di facility



management che fornisce servizi di progettazione, di engineering, amministrativo-finanziari, manutenzioni immobiliari, della cura e della tutela del patrimonio immobiliare stesso, non solo nella gestione e amministrazione ma anche nelle operazioni di marketing, fornendo un concreto supporto per l'eventuale commercializzazione degli asset in fase di dismissione. Dunque la formula del gruppo è stata, fin dalla sua fondazione, quella di assistere in ogni fase dell'acquisizione dell'immobile, garantendo un supporto globale.

DELLE AREE CHE ATTUALMENTE COMMERCIALIZZATE QUALE O QUALI MERITANO UNA SPECIALE MENZIONE PER LE CARATTERISTICHE CHE PRESENTANO?

Sono diverse le aree pronte ad accogliere attività della logistica: ne indicheremo solo alcune nella quali riscontriamo un particolare interesse da parte del mercato. Nella provincia di Bologna disponiamo di un'area ubicata all'uscita del casello di Imola (Bologna) della A14 BO-TA. Si tratta di un terreno di 171 mila mq ideale per aziende che necessitano non solo di accessibilità alla viabilità ad alto scorrimento, ma anche di ampia visibilità. L'importanza che il gruppo dà alla location è evidente e lo si evince anche dalle posizioni in cui sono ubicate le aree disponibili anche in Toscana. A Sesto Fiorentino

(Firenze), nella zona di intersezione tra la A1 MI-ROMA e l'autostrada A11 Firenze-Mare e lungo la Nuova Perfetti-Ricasoli sono disponibili 42 mila mq circa di terreno, nei quali realizzare 25 mila mq di spazi logistici; nella stessa regione, ma spostandosi a Pisa, all'incrocio tra la A11 Firenze-Mare e la A12 Genova-Livorno, un terreno di 77.200 mq circa si presta per la realizzazione di 30 mila mq circa. Nel nord-est, sono disponibili diverse aree ma tra le più rilevanti per vicinanza ai raccordi autostradali, ai porti e ai confini nazionali, c'è quella di San Giorgio di Nogaro (Udine). Si tratta di 31 mila mq nei quali poter realizzare fino a quasi 13.800 mq di immobili.

PUÒ TRACCIARE UN BILANCIO DEL 2015 E DI COME SI STA PROSPETTANDO IL MERCATO IMMOBILIARE LOGISTICO NEL 2016?

Il 2015 è stato l'anno di una timida, seppur costante, ripartenza. Il settore è stato segnato da anni di crisi, ma la ripresa del suo dinamismo è riscontrabile da una nuova ricerca di immobili logistici da parte degli operatori. Il trend positivo sta proseguendo nel 2016, anche grazie a un riordino dell'operatività degli operatori della logistica che sono alla ricerca di soluzioni snelle e in grado di adattarsi alle dinamiche del mercato. ■

XPO Logistics, soluzioni su misura per ogni settore

Una realtà internazionale di successo e in continua evoluzione in grado di fornire soluzioni integrate e all'avanguardia per la gestione della logistica dei propri clienti.



UBE GASPARI

XPO Logistics è uno dei primi dieci provider mondiali di soluzioni all'avanguardia per la supply chain e vanta una rete altamente integrata con 1.440 sedi e circa 87 mila dipendenti in 33 paesi che servono oltre 50 mila clienti in tutto il mondo. In questa realtà globale, il nostro paese gioca un ruolo importante con 42 siti uniformemente distribuiti lungo tutta la Penisola, con circa 700 mila metri quadrati di aree di deposito per la logistica contrattuale e 3.000 dipendenti, come ci racconta Ube Gaspari, amministratore delegato di XPO Logistics in Italia.

DOTTOR GASPARI, QUALI SONO I PRINCIPALI SERVIZI CHE OFFRITE AI VOSTRI CLIENTI?

▮ XPO Logistics offre soluzioni com-

plete per logistica, trasporto, global forwarding, depositi doganali ed e-Commerce. Uno dei nostri punti di forza è la flessibilità: siamo una realtà in grado di adattarsi perfettamente alle richieste e alle necessità dei nostri clienti e dei loro prodotti. In Italia, serviamo soprattutto clienti nei settori GDO, food&beverage, retail, tessile e luxury goods, farmaceutico, chimico e High Tech. Studiamo per ogni cliente un progetto ad hoc che integri la nostra expertise con il processo logistico e gli obiettivi di business dell'azienda con la quale ci rapportiamo, fornendo un servizio efficiente, sicuro e di qualità.

QUALI SONO LE MAGGIORI ESIGENZE DEI VOSTRI CLIENTI?

▮ Nel corso degli ultimi anni c'è stata un'evoluzione del ruolo delle imprese di logistica, legata sicuramente anche al cambiamento delle esigenze dei clienti. Mentre prima le aziende erano alla ricerca di semplici "gestori di magazzino", oggi hanno la necessità di veri e propri "consulenti" dell'intero processo di supply chain. Aziende che, inoltre, si interfacciano ogni giorno con un mercato sempre più competitivo e in cui la differenziazione del prodotto è complessa ma essenziale al fine di distinguersi. In questo scenario, l'efficienza dei processi logistici (tracciabilità, sicurezza e velocità) fa

sicuramente la differenza. XPO Logistics può rispondere a tutte queste esigenze vantando performance di successo, proprio perché il nostro obiettivo primario è rimasto da sempre quello di assecondare i bisogni dei nostri clienti, cercando di offrire loro un servizio che li faciliti nel raggiungimento dei propri obiettivi e di quelli dei loro consumatori finali.

QUALE RUOLO GIOCA LA TECNOLOGIA NEL VOSTRO LAVORO?

▮ Sono due gli aspetti principali nei quali la tecnologia ha già segnato, e



continuerà a segnare nei prossimi anni, una svolta per il settore della logistica: l'automazione di alcuni processi interni ai nostri magazzini e l'uso di sistemi informatici avanzati per la gestione delle informazioni e della tracciabilità delle merci. In particolare, quello dell'innovazione rappresenta per XPO Logistics un aspetto strate-

gico sul quale l'azienda sta investendo molto. A livello globale sono circa 1.400 i professionisti XPO Logistics del settore IT che studiano e svilup-



pano sistemi informatici all'avanguardia e su misura per i nostri clienti. Va detto però che l'innovazione e la tecnologia non sostituiscono il valore imprescindibile dei nostri dipendenti, ma rappresentano sicuramente uno strumento in grado di velocizzare e organizzare al meglio il loro lavoro, a vantaggio del servizio offerto ai clienti.

QUALI SONO PER VOI LE MAGGIORI OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PRESENTI NEL SETTORE DELLA LOGISTICA?

La prima opportunità è rappresentata dalla crescente volontà da parte delle aziende di esternalizzare la gestione della logistica e la distribuzione dei propri prodotti. In questo senso, XPO Logistics si posiziona senza dubbio come società tra i leader del mercato, in grado di progettare soluzioni specifiche per tutte le tipologie di esigenze dei clienti e come un "unico operatore logistico" con il quale poter pianificare e concentrare tutti i servizi legati alla supply chain. Un'altra opportunità di business è sicuramente legata allo sviluppo dell'eCommerce.

Ogni venditore sta cercando, infatti, di catturare l'attenzione dei propri consumatori anche sul web, ricreando online l'esperienza del punto vendita fisico e garantendo servizi di consegna e resi della merce in tempi sempre più competitivi. Recenti dati confermano che il mercato dell'eCommerce continuerà a crescere a doppia cifra (dal 18 al 21% ogni anno) a livello globale almeno fino al 2018. XPO Logistics sta investendo risorse e tecnologie per cogliere queste opportunità e supportare i clienti in questo processo di evoluzione.

QUALI SONO I SETTORI SUI QUALI STATE PUNTANDO?

Il nostro know-how, frutto di anni di esperienza in molti settori, ci permette di poter gestire, come già detto, diverse tipologie di clienti. In Italia i settori sui quali stiamo puntando in modo particolare sono quelli del retail e dell'eCommerce. Inoltre il settore della moda sempre più connesso a quello dell'eCommerce, con grandi aziende e firme che ampliano la propria offerta anche con servizi di shopping-online, rimane uno dei nostri focus principali. La nostra competenza in questo settore è ormai nota: a livello europeo il 65% del bu-

siness eCommerce di XPO Logistics proviene proprio da clienti del settore fashion&tessile.

QUALI SONO LE STRATEGIE DI CRESCITA DELL'AZIENDA PER IL FUTURO E QUALI GLI ASPETTI CHE VI DIFFERENZIANO DAI VOSTRI COMPETITOR?

I punti di forza della strategia di crescita di XPO Logistics a livello globale sono rappresentati dalla nostra capacità di offrire servizi integrati e multimodali per la supply chain e dalla nostra cultura aziendale basata da sempre sull'importanza della qualità del servizio offerto al cliente. I rapporti che abbiamo con i nostri clienti sono oggi sempre più solution-oriented e il nostro approccio è quello di sviluppare e integrare soluzioni innovative e personalizzate che supportino i clienti nel generare valore per il mercato. Per farlo dobbiamo conoscere a fondo la supply chain alla base del business dei nostri clienti, diventando parte integrante del loro sistema in un rap-



porto di scambio continuo che ci permette di migliorare continuamente il servizio offerto. ■

LPR Italy sta crescendo insieme al pallet pooling

In un'intervista il direttore generale Fabio Benazzo e il sales manager Paolo Cipriani fanno il punto sui passi avanti di questo sistema.

La Palette Rouge-LPR, fondata nel 1992 e divisione del Gruppo Euro Pool System, è presente in Europa con otto filiali, situate in Francia, Spagna, Portogallo, Benelux, Regno Unito, Germania, Polonia e Italia, con risultati molto positivi: a livello europeo ha movimentato l'anno scorso 70 milioni di pallet e ha raggiunto un fatturato di 180 milioni di euro. LPR offre, quindi, un servizio completo di consegna e raccolta pallet in tutta l'Europa occidentale grazie a una rete di circa 100 depositi in 11 paesi e 20 mila punti di raccolta. Annovera fra i propri clienti i più importanti produttori di beni di largo consumo, fra i quali Nestlé, Kimberly-Clark, Lucart, Coca Cola, Heineken, Cadbury, ecc. oltre ai principali attori della grande distribuzione. Nel nostro paese è direttamente attiva dal 2010, con sede a Milano. La gamma che offre LPR comprende tutti i tipi di pallet utilizzati dai produttori di beni di largo consumo e dalla grande distribuzione. Abbiamo fatto il punto sull'attuale sviluppo del pallet pooling nel nostro paese con Fabio Benazzo, direttore generale della filiale italiana, e Paolo Cipriani, sales manager.

INIZIALMENTE, LO SVILUPPO DI LPR CI PARE ABBAIA AVUTO DIFFICOLTÀ A PRENDERE PIEDE IN ITALIA, A DIFFERENZA DI ALTRI PAESI EUROPEI. COM'È LA SITUAZIONE ATTUALE?

■ **Cipriani:** i risultati raggiunti ci stanno dando ragione sulla scelta di impegnarci direttamente nel nostro paese: siamo partiti nel 2010, con la nostra presenza diretta grazie all'apertura della filiale milanese, con una movimentazione di 250 mila pallet. Nel 2015, siamo saliti a due



PAOLO CIPRIANI

milioni. Un risultato che all'interno dell'azienda è stato molto apprezzato. Quanto avvenuto testimonia che il mercato nazionale sta guardando con sempre maggiore interesse al tipo di servizio che offriamo, apprezzandone la flessibilità e l'efficienza. Lo dimostra il fatto che alcuni clienti, che avevano iniziato il rapporto con noi con piccoli numeri, hanno poi decuplicato l'impegno, arrivando a movimentare centinaia di migliaia di pallet l'anno. Un segnale positivo è arrivato anche dall'edizione 2016 di Marca, la fiera bolognese per noi di riferimento. Molte aziende, che prima non pensavano di poter prendere in considerazione il pallet pooling, hanno chiesto informazioni e dettagli. Il mercato, quindi, nella sua globalità, ci sta considerando come un interlocutore affidabile.

COME SPIEGA, ALLORA, LE DIFFICOLTÀ INIZIALI DELLA CRESCITA DI LPR?

■ **Cipriani:** non dobbiamo dimenticare un aspetto importante: se un'azienda,

poniamo il caso di un produttore di acque minerali, fa la scelta del pooling, compie un passo importante. Se infatti liquidasse la sua dotazione di pallet e dovesse poi ripensarci, si troverebbe in gravi difficoltà. Quello che voglio dire è che spesso si tratta di una scelta senza ritorno o con ritorni molto, molto costosi. Da qui la grande attenzione, e diciamo pure la difficoltà, di fare un passo così rilevante. Come però dicevo, l'interesse per il nostro lavoro, è in forte sviluppo. Crediamo,



inoltre, che ci sia ancora molto spazio per crescere, anche perché i vantaggi per le aziende, specialmente della produzione di beni di largo consumo e per tutti i prodotti che entrano nel giro della grande distribuzione organizzata, sono decisamente sensibili rispetto alla storica pratica dell'interscambio. Per un



FABIO BENAZZO

produttore, avere i pallet significa dover mettere in piedi un'organizzazione che li segue e li gestisce, con spese importanti sul versante amministrativo. Penso anche che l'incremento del ricorso al pooling stia creando notevoli criticità alla prassi dell'interscambio. Sempre in ambito di interscambio, la restituzione sta diventando sempre più complessa e si sta riducendo la qualità del reso. In definitiva, il funzionamento del sistema mostra limiti e costi notevoli, basti pensare che quando i pallet "tornano" in azienda occorre verificarli, selezionarli, e spesso ripararli prima di rimetterli in circolazione. Tutto ciò crea problematiche alle aziende.

VOI PERÒ NON COPRITE ANCORA IN ITALIA L'INTERO MERCATO DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE, CONSIDERA QUESTO UN LIMITE?

Benazzo: è vero, dobbiamo ancora superare completamente questo scoglio. Ritengo che questo aspetto verrà risolto, anche perché stabilire un regime di aperta concorrenza è nell'interesse di tutti, sia nostro sia della grande distribuzione sia dei produttori sia del servizio. In primo luogo, i produttori potrebbero scegliere, potrebbero confrontare efficacia ed efficienza delle offerte, e infine fare le loro valutazioni. Per noi sarebbe importante perché una copertura totale ci permette-

rebbe di rispondere a tutti i tender, nazionali ed europei e ci consentirebbe di avere ulteriori possibilità di business. Inoltre, risolverebbe una serie di problematiche organizzative anche per alcuni dei nostri clienti che guardano alla grande distribuzione organizzata, e che attualmente devono distinguere, per retailer, dove usare LPR e dove questo non è possibile. Ciò, ovviamente, rappresenta una complicazione. Auspico, e ho buone speranze, che tale scoglio verrà rapidamente superato. Ripeto, giocare la "partita" su un mercato aperto conviene a tutti.

LPR, LAVORANDO SUI BENI DI LARGO CONSUMO, RAPPRESENTA UN BUON PUNTO DI OSSERVAZIONE, UN BUON TERMOMETRO SULL'ANDAMENTO DEL MERCATO INTERNO. QUAL È LA SUA SENSAZIONE A TALE RIGUARDO? LA DOMANDA



STA CRESCENDO O CONTINUA A STAGNARE?

Cipriani: la nostra sensazione, supportata dai dati a nostra disposizione, è positiva. Nell'ambito alimentare e delle bevande, assistiamo a un incremento dei volumi, e le prospettive ci sembrano buone. In merito all'incremento dei volumi occorre però precisare che crescono le marche private, mentre i prodotti brand

presentano qualche "erosione". Sono i costi a fare la differenza. Permane infatti una forte attenzione a questo aspetto. Del resto, spesso l'acquirente si trova davanti prodotti di pari qualità, con una differenza di prezzo dovuta alle maggiori spese promozionali del prodotto brand.

UN'ULTIMA DOMANDA GLIELA FACCIO SUL SISTEMA LOGISTICO DEL NOSTRO PAESE. COME VEDE IL FUTURO DEL SETTORE?

Benazzo: a livello politico mi sembra che oggi nel nostro paese il settore goda di un'attenzione che in precedenza è sempre mancata. Anche l'approccio ad affrontarne le problematiche sembra innovativo. Ad esempio, nell'attuale tentativo di trovare soluzioni all'intermodalità mare-strada-rotaia, oppure nel tentativo di rilanciare il cargo ferroviario che negli

anni, in Italia a differenza di altri paesi europei, si è virtualmente "spento". Sarà poi importante vedere l'incidenza che tutto ciò avrà sul reale, nel concreto. E' indubbio che i problemi sono molti, e che abbiamo un "arretrato" molto pesante, a iniziare dalla dimensione delle aziende di molti settori: troppo piccole e parcellizzate, e che rischiano nel tempo di non stare più in piedi. ■

La produzione Linde guarda al futuro

L'azienda tedesca ha presentato a Francoforte la sua visione dell'avvenire della logistica e, in stretta correlazione, i suoi nuovi prodotti.

di **Paolo Giordano**

L'area industriale di Aschaffenburg, nei pressi di Francoforte, Germania, colpisce per il suo straordinario ordine, con tanto verde e spazi. Vi sorge, perfettamente inserita nell'ambiente circostante, una fabbrica della Linde Material Handling, società del gruppo Kion, tra i leader mondiali nella produzione di carrelli elevatori. L'organizzazione dello stabilimento, i ritmi di lavoro, scanditi da pannelli che in tempo reale danno i dati sul progredire della produzione giornaliera, lo scorrere preciso delle linee di montaggio, i coordinati movimenti degli operai, tutti con la tuta rossa, colore che richiama quello istituzionale dell'azienda, paiono tradurre in realtà l'impegno guida della Linde: "guardare al futuro". A Offenbach, altro centro vicino a Francoforte, durante l'evento "World of Material Handling", organizzato per la stampa dalla Linde, questo "impegno guida" acquista contorni molto credibili e convincenti con la rappresentazione in ologramma 3D di merci che si muovono autonomamente, carrelli elevatori che producono più energia di quella che consumano, un deposito merci che "vive", si muove, "pulsava" grazie al fatto di essere completamente connesso in rete. Proprio quest'ultimo tema, la connessione in rete, diventerà centrale, secondo la Linde, nella gestione della logistica e dell'intralogistica del futuro. Il vice presidente Sales&Service, Marketing&Operations, Massimiliano Sammartano lo ha così spiegato: "Il nostro mondo si avvia ad avere una nuova architettura: l'architettura dei

dati. In un futuro prossimo ci troveremo a gestire una quantità di dati che oggi sembrano enormi, dati che avranno un impatto non solo sulla nostra vita quotidiana, ma che influenzeranno anche la logistica e il modo in cui le merci verranno movimentate. Infatti, le merci comunicheranno con gli operatori e

ranno sempre più valore, da un lato, altre due tendenze, l'automazione e l'individualizzazione, mentre, dall'altro, la questione dell'energia". Su tale ultimo aspetto, Sammartano ha precisato: "Il consumatore diventerà produttore. Ci sono innumerevoli possibilità di produrre energia durante i processi: in



Nelle foto, interni dello stabilimento Linde di Ashaffenburg, Francoforte

contribuiranno, quindi, all'intero flusso di movimentazione. Grazie alla connessione in rete, i carrelli elevatori agiranno in maniera sempre più autonoma, adattandosi a livelli variabili e personalizzati sia alle indicazioni dell'operatore sia alle mansioni assegnate. Anche la manutenzione e l'assistenza saranno coinvolte, perché non ci saranno più guasti. In questo scenario, acquiste-

molto casi viene generata come effetto collaterale naturale".

Durante l'evento di Offenbach, la dimostrazione sulle grandi potenzialità della "connessione in rete" non si è limitata all'ologramma, ma è stata reale. Infatti, Linde, ha presentato una nuova tecnologia di localizzazione che consente di rilevare la posizione di carrelli elevatori o unità di carico all'interno dei magaz-

zini e capannoni di produzione in tempo reale con precisione quasi millimetrica. Queste informazioni consentono un ventaglio di applicazioni che migliorano notevolmente l'efficienza e la sicurezza dei processi operativi: "Il ponte tra il mondo reale e quello digitale è già stato costruito. Sulla base di questo sistema di localizzazione in tempo reale, estenderemo la funzionalità della nostra famiglia di prodotti connect e svilupperemo nuove applicazioni che vanno oltre il settore della gestione flotta", ha chiosato Sammartano.

A questo punto, con un'offerta sempre crescente di carrelli elevatori che si muovono ed eseguono le proprie mansioni di sollevamento autonomamente, il confine tra manuale e completamente automatico diventa sempre più sfumato, per annullarsi in quella che Linde chiama la "smart factory", la fabbrica intelligente del futuro. Nella quale, come sottolinea Tobias Zierhut, Head of Product&Service, "Le funzioni del trainare, trasportare, immagazzinare avranno tutte una soluzione automatizzata. L'interazione completamente automatizzata di diversi tipi di carrelli elevatori sarà uno dei temi del futuro, soprattutto nel collegamento tra produzione e magazzino, inclusa una connessione al sistema Warehouse Management, in cui vengono analizzati i dati, generati i comandi di movimento e con il quale i collaboratori hanno sempre il controllo della posizione di tutti i carrelli elevatori e delle merci".

In questa ottica futura si muove la produzione dei carrelli Linde automatizzati: a Offenbach è stato presentato in anteprima il carrello combinato K-Matic, mentre il nuovo Linde Robotics "driven by Balyo" arriverà sul mercato a fine anno. Il carrello combinato presentato durante l'evento è il quinto modello della flotta Linde Robotics, che comprende già due stoccatore (L-Matic), un trattore (P-Matic) e un transpallet (T-Matic).

"L'automazione offre ai nostri clienti la possibilità di operare con maggiore efficienza. Corridoi stretti, alta densità di carico e altezze di sollevamento di 12 metri e oltre rappresentano l'ambiente ideale per il nuovo Linde K-Matic", sottolinea Zierhut. E' da sottolineare che la particolarità dei carrelli Linde Robotics è rappresentata dalla geo-navigazione, grazie alla quale i veicoli sono in grado di orientarsi in qualsiasi punto dello spazio senza ulteriori infrastrutture. Altri vantaggi della flotta Matic sono l'alto potenziale di connessione in rete con macchine e impianti, l'elevata sicurezza di marcia grazie a componenti come sensori, scanner e videocamere, nonché la possibilità di passare in qualsiasi momento dal funzionamento automatico al controllo manuale. A questo proposito osserva Zierhut: "Da parte del cliente è forte l'interesse per soluzioni automatizzate che possano essere progressivamente integrate nella logistica operativa esistente. E a tal fine Linde offre la soluzione più adatta".

Altro punto di forza di Linde è l'efficienza energetica. La disponibilità dei mezzi di trasporto è di fondamentale importanza nella logistica perché riguarda direttamente l'efficienza dei processi. Inoltre, il sistema energetico svolge un ruolo centrale, soprattutto nei carrelli elevatori a trazione elettrica: tempi di ricarica, manutenzione e sostituzione della batteria richiedono tempo. Sistemi alternativi permettono una ricarica o un rifornimento rapido e una migliore efficienza energetica. Linde ha presentato a Offenbach sviluppi innovativi per la tecnologia agli ioni di litio e a cella a combustibile: oltre ai carrelli da magazzino, anche i primi carrelli elevatori frontali Linde con batteria agli ioni di litio e i carrelli elevatori alimentati a idrogeno già utilizzati, ad esempio, da DB Schenker, Daimler e Bmw. Entrambe le tecnologie aumentano l'efficienza e

per tanto la produttività nell'intralogistica.

Infine, Linde offre di serie il più ampio portafoglio di prodotti e servizi nel settore: i clienti in tutto il mondo possono scegliere tra 85 serie prodotte e oltre 6.000 varianti di allestimento. Nessun



carrello elevatore è uguale all'altro e il numero di varianti possibili continua a crescere. Un esempio è il Linde Roadster, un carrello elevatore elettrico a contrappeso con eccezionale visibilità, presentato a Offenbach. La visuale libera sul percorso e sull'ambiente circostante è garantita dall'eliminazione del montante anteriore. Anche i nuovi transpallet elettrici con pedana di guida offrono la massima flessibilità. Per ogni applicazione, Linde presenta la soluzione più adatta: i nuovi transpallet Linde T14 S - T25 S con posizione di guida trasversale rispetto alle forche, volante e concetto di comando innovativi, oppure i carrelli T20 SF e T25 SF con posizione di guida frontale rispetto alle forche o il doppio stoccatore Linde D12 S/SF. ■

Hyster festeggia il 35° anniversario dello stabilimento di Craigavon

La fabbrica nord irlandese esporta carrelli elevatori dall'Europa alla Russia, al Medio Oriente, all'Africa. Un lungo cammino che ha coniugato efficienza e alta qualità delle prestazioni.

di **Carlotta Valeri**

A Craigavon, a due passi da Belfast, capitale dell'Irlanda del Nord, dall'aprile del 1981, data della sua apertura, è situato lo stabilimento Hyster, produttore di carrelli elevatori. Quest'anno è stato festeggiato dall'azienda il 35° anniversario. Un evento importante, come ha dimostrato la presenza del primo ministro, la signora Arlene Foster, che nel suo intervento alla cerimonia ha dichiarato: "Quest'azienda è un vero esempio di eccellenza produttiva e di produzione a livello mondiale. Hyster-Yale si è conquistata, con pieno diritto, un'ottima reputazione di esperienza e dedizione. Voglio complimentarmi con l'intero personale per l'impegno dedicato al continuo miglioramento e all'innovazione". La visita del primo ministro nord irlandese ha fatto seguito a quella avvenuta nel novembre del 2012 da parte del premier britannico David Cameron, che aveva sottolineato anch'egli il valore dello stabilimento: "Una delle industrie manifatturiere che dimostrano come la Gran Bretagna abbia la capacità di competere e di avere successo nella competizione sui mercati globali".

L'anniversario è stato anche un momento per ricordare la storia e il cammino dello stabilimento. Alan Little, vicepresidente Manufacturing&Logistics, ha ad esempio ricordato: "Quando iniziamo a lavorare i carrelli erano meno sofisticati, ma i principi che applicavamo per la ge-



Il primo ministro nord irlandese Arlene Foster è intervenuta ai festeggiamenti per il 35° anniversario della fabbrica

stione complessiva della qualità in tutto il processo produttivo erano gli stessi. Negli anni '80, affidabilità, robustezza e bassi costi di esercizio erano alcuni dei principali obiettivi della progettazione e della costruzione, e questo vale ancora oggi. In tutta la nostra storia, approfondite indagini con i clienti hanno contribuito a definire gli obiettivi di progettazione di ciascun carrello, per garantire che ci concentriamo sempre sui reali desideri ed esigenze degli operatori. Oggi, abbiamo un'enorme scelta di carrelli elevatori e di soluzioni correlate a sostegno di una vasta gamma di aziende, in grado di soddisfare ogni esigenza".

All'inizio, al momento della sua apertura, lo stabilimento contava su una superficie di 26 mila metri quadrati tra officine e uffici, oggi questo spazio è arrivato a oltre

141 mila metri quadrati: è il più grande stabilimento di carrelli controbilanciati della Gran Bretagna, da dove provengono tutti i carrelli Hyster destinati ai mercati europei, sia carrelli elevatori elettrici controbilanciati da 1,3 a 3,5 tonnellate sia carrelli elevatori controbilanciati a combustione interna da 1,6 a 5,5 tonnellate con pneumatici. La maggior parte dei prodotti costruiti a Craigavon, che è anche il fornitore mondiale per specifiche serie di cilindri di sollevamento, viene esportata in Europa, Russia, Africa e Medio Oriente. Con procedure sempre migliori, lo stabilimento ha definito lo standard della qualità Hyster in tutto il mondo. Inoltre, Craigavon ha potuto beneficiare dell'esperienza e delle risorse di un'organizzazione globale, di un Gruppo presente in tutto il mondo con 12 unità produttive

Un operaio al lavoro all'interno dello stabilimento



che fabbricano componenti di qualità e assemblano carrelli elevatori. Il metodo Demand Flow Technology, ad esempio, è stato introdotto per la prima volta nella fabbrica di Craigavon nel 1995 e ora viene utilizzato in tutti gli stabilimenti del Gruppo. Questo innovativo sistema trasformò il modo di lavorare, consentendo di produrre qualsiasi modello in qualsiasi giorno, in base alla domanda del cliente. Inoltre con questo sistema i controlli di qualità sono diventati parte integrante del processo di assemblaggio, introducendo il concetto della qualità integrata. Ciò è avvenuto anche perché lo stabilimento ha beneficiato negli anni di investimenti ingenti in nuove tecnologie. Nel 2004, un nuovo sistema di verniciatura a polvere ha incrementato notevolmente il numero di carrelli verniciati giornalmente,

riducendo il costo per il cliente, migliorando la qualità di finitura e la durata oltre a salvaguardare l'ambiente. In seguito sono stati effettuati altri investimenti in aree quali i centri di tornitura di aste e tubi che si avvalgono di robot e di misurazione laser per ridurre ulteriormente le possibilità di errore e un banco di prova olio che consente la produzione di cilindri di qualità.

Un anno importante fu, però, il 2003, quando venne varato un ulteriore programma di investimenti che trasformò lo stabilimento in un centro produttivo di livello mondiale. All'epoca, Alan Little, dichiarò che la qualità dei suoi dipendenti aveva dato il maggior contributo al mantenimento della competitività dello stabilimento di Craigavon: "Abbiamo creato una forza lavoro estremamente qualifica-

ta e motivata che è riuscita ad adattarsi rapidamente alle strategie per il miglioramento aziendale e a garantire alti livelli di produttività." Toccò quindi alla serie Fortens raggiungere la linea di produzione e diventare la serie più rappresentativa del marchio nell'ultimo decennio, offrendo ai clienti un'ampia gamma di soluzioni. La gamma di carrelli a combustione interna (IC) offre una validissima opzione idonea per qualsiasi applicazione, con qualsiasi modello, dal compatto H1.6-2.0FTS al modello H4.0 -5.5FT. Nel 2009, Craigavon divenne uno stabilimento misto per la produzione sia di prodotti a combustione interna che a batteria, con un radicale cambiamento del layout dello stabilimento per ospitare la produzione di entrambe le linee. L'introduzione delle serie XN e XNT di carrelli elettrici nel 2008 consolidò l'immagine di Hyster come fornitore di livello mondiale di carrelli a basso consumo energetico, con limitate esigenze di manutenzione, costi di esercizio contenuti e zero emissioni. In occasione del 35° anniversario dello stabilimento, è stata presentata la nuova serie Hyster H2.0-30XT che è stata così definita da Karen Calver, Product Strategy Manager di Hyster in Europa: "E' una serie perfettamente in grado di rispondere a tutte le esigenze e siamo sicuri che avrà un forte successo perché coniuga potenza, affidabilità e costi limitati". ■

UN CARRELLO STORICO

Una locandina che reclamizza il carrello Hyster H40-60 XL (con portata di 2-3 tonnellate), famoso in tutto il mondo. "Questo carrello è stato il primo prodotto costruito a Craigavon", spiega David Rowell, Product Launch Manager di Hyster. "All'epoca era un carrello particolarmente apprezzato dalle aziende nei settori della produzione e distribuzione di alimenti e bevande. Ha dettato i parametri di qualità, robustezza e funzionalità. Mai in passato una così alta qualità era stata offerta a prezzi così contenuti". Nei primi 20 mesi di produzione, ne vennero costruiti circa tremila e il carrello divenne il numero uno per unità esportate tra i carrelli britannici. L'azienda iniziò presto a costruire altri modelli nello stabilimento, comprese le serie S25, 30, 35 XL (con gomme cushion) e H25, 30, 30 XL (con pneumatici) da 1,25 a 1,75 tonnellate, dotate di servosterzo e trasmissione completamente automatica di serie.



Degrocar “nuovi” carrelli

Il distributore esclusivo di Mitsubishi per l'intero territorio nazionale punta a rinnovare i mezzi per metterli nelle condizioni di essere sempre al passo con le nuove esigenze dei clienti.

Carrelli della gamma Mitsubishi

La Degrocar, con sede ad Arzignano, Vicenza, ha quarant'anni di esperienza nel settore della commercializzazione dei carrelli elevatori e ha legato il suo nome a Mitsubishi già nel lontano 1997, diventandone il distributore per l'area settentrionale del nostro paese. Poi, nel 2007, la casa giapponese ha affidato a Degrocar la gestione esclusiva di tutte le sue attività commerciali sull'intero territorio nazionale. Con ottimi risultati. Oggi, quindi, l'azienda vicentina è referente esclusivo per l'Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori, che fa capo a Mitsubishi



Il direttore commerciale Enrico Marcato

Caterpillar Forklift Europe-MCFE.

In un mercato come quello attuale che sta dando dei segnali di risveglio, il direttore commerciale Enrico Marcato, entrato in azienda nel 2013, sottolinea che “la parola d'ordine di Degrocar, quando si parla di un carrello ‘nuovo’, è quella di intendere tale termine non solo nel suo senso letterale, ma

di usarlo anche quando si tratta di un carrello ‘rinnovato’, ossia potenziato e aggiornato per rispondere anche ai micro cambiamenti e ai bisogni che un mercato in continua trasformazione come la logistica - legata a doppio filo alla produzione e alla distribuzione in ogni campo - impone in termini di sicurezza, comfort, risultato, per chi sui carrelli lavora e per chi con i carrelli lavora”.

In questa ottica Degrocar - leggi Mitsubishi - persevera in una logica di rinnovamento introducendo nei propri mezzi nuove componenti che ne incrementano l'affidabilità e le prestazioni. Stiamo parlando del restyling dell'EDiA EM 48 VOLT, di cui a luglio sono previste le prime consegne. “E dove sono state recepite - anticipa Enrico Marcato - molte innovazioni”. A partire dalla possibilità di avere i comandi per il cambio di direzione di marcia con il doppio pedale,

lo stesso che oggi viene montato sulla serie carrelli EDiA EX 80 Volt, miglioramento dell'estrazione laterale della batteria, incremento della stabilità del montante ad altezze superiori ai 5,5 metri, comandi tramite finger type che oggi viene montato sulla serie carrelli EDiA EX 80 Volt e sul carrello retrattile SENSiA RB14-25. Oltre al fatto che, come rileva Marcato, “ci sono nuovi accorgimenti sull'assemblaggio che rendono il carrello più robusto nelle situazioni di maggiore difficoltà”. Il direttore commerciale dell'azienda è molto fiducioso: “Con questa politica, che è di lungimiranza, mettiamo i nostri dealer, e le aziende che su loro fanno affidamento, nelle condizioni di essere continuamente al passo con i bisogni degli operatori. Parliamo di macchine sempre più all'avanguardia e sempre meno ingombranti”.

OM Still: prodotto a Luzzara il carrello numero 250 mila

Lo stabilimento, situato nella provincia di Reggio Emilia, è stato totalmente rinnovato e ampliato e ha triplicato i volumi di produzione in pochi anni.

OM Still ha consegnato a Glaxo-SmithKline, azienda farmaceutica che da molto tempo è suo cliente, un nuovissimo carrello EXV 10. Ciò che rende tanto speciale questa for-

lo stabilimento è stato infatti scelto come centro di competenza mondiale per la produzione delle macchine da magazzino per il gruppo Still, uno dei principali player internazionali in ambito logistico

con oltre 8.000 dipendenti in tutto il mondo. In seguito a questo nuovo ruolo, l'impianto è stato oggetto di importanti investimenti. Sotto la guida di Meinhard Braun, direttore dello stabilimento dal 2010 e Ceo di OM Carrelli Elevatori da fine 2014, è stato completamen-

te rinnovato, ampliato e ammodernato. Per garantire la massima flessibilità ed efficienza sono state completamente ridisegnate le linee di montaggio, ed è stato installato un modernissimo impianto di verniciatura, automatizzato e altamente ecologico. Grazie a questi interventi, in pochi anni, Luzzara ha quasi triplicato il proprio volume di produzione e oggi rappresenta un perfetto esempio di come il connubio tra saper fare italiano e ingegneria tedesca possa dare vita a prodotti avanzatissimi e apprezzati dal mercato. A Luzzara vengono infatti ideate e realizzate le più avanzate soluzioni che contribuiscono a ridefinire le frontiere tecnologiche in ambito intralogistico, come l'iGo Neo CX 20, primo commissionatore robotizzato di serie al mondo che è in grado di seguire autonomamente l'operatore durante il commissionamento.

“In pochi anni - ha spiegato Meinhard Braun, direttore dell'impianto e Ceo di OM Still con delega alla gestione delle O-

perations della società - abbiamo completamente rivoluzionato lo stabilimento, triplicando i volumi produttivi e ampliando la gamma di mezzi prodotti. Grazie

a questi cambiamenti riusciamo a produrre senza soluzione di continuità sia >

La consegna della chiave del carrello numero 250 mila, da sinistra Meinhard Braun, amministratore delegato di OM Still e direttore dello stabilimento di Luzzara, Marco Malaguti, amministratore delegato GlaxoSmithKline, Angelo Zanotti, amministratore delegato OM Still, e Andrea Costa, sindaco di Luzzara.

natura è che si tratta del carrello numero 250 mila prodotto nello stabilimento di Luzzara.

Ma facciamo un passo indietro. L'impianto di Luzzara ha una lunga esperienza nella progettazione e realizzazione di macchine da magazzino, la sua storia inizia addirittura negli anni '60 quando tra le sue mura nacque la Piccola Industria Meccanica Sul Po, denominata “Pimespo”, un nome che ancora molti ricordano. Da allora l'impianto è cresciuto moltissimo, ampliando il suo raggio d'azione dal fiume Po al mondo intero. Nel 2011,



Un altro momento della cerimonia della consegna del carrello iGo Neo CX 20 alla GlaxoSmithKline.

macchine standard sia carrelli di nicchia, praticamente su ordinazione. Si tratta di un risultato straordinario, e gran parte del merito va a tutta la squadra operativa a Luzzara. Del resto in queste zone c'è una cultura del lavoro che affonda le radici nella storia, sia i nostri dipendenti che i

molti fornitori locali mostrano capacità di innovare, disciplina, rigore, affidabilità e orientamento al problem solving senza eguali".

Un traguardo importante, quello della consegna del carrello numero 250 mila, che la società ha voluto festeggiare

organizzando un evento celebrativo che ha visto la partecipazione di Marco Magaluti, amministratore delegato di Glaxo-SmithKline che ha ritirato personalmente il mezzo, dei massimi dirigenti di OM Still in Italia, di tutti i dipendenti dello stabilimento e delle istituzioni locali.

Baoli in crescita anche in Italia

Il carrello Baoli KB 35 D+.



Apochi mesi dall'ingresso nel mercato italiano, Baoli, marchio del gruppo Kion, distribuito nel nostro paese da OM Carrelli Elevatori, sta già raccogliendo i primi importanti risultati. Sono infatti già 20 i concessionari attivi sul territorio nazionale: l'obiettivo dei 25 dealer fissato per il 2016 sarà quindi presto superato. Ottimi anche i riscontri ottenuti presso i clienti. Come previsto, l'arrivo sul mercato di carrelli affidabili a un costo abbordabile è stato accolto con favore e i primi stock di macchine sono stati già venduti. L'offerta di Baoli rappresenta infatti la sintesi tra l'ingegneria e la tecnologia di un grande gruppo mondiale e il pragmatismo e l'attenzione ai costi tipici dei prodotti realizzati in Asia. Si tratta, in sostanza, della soluzione ideale per chi cerca qualità, ma senza avere la necessità di carrelli super accessoriati e iper tecnologici.

Per dare impulso a questa fase di crescita, Baoli ha lanciato sul mercato i nuovissimi carrelli frontali Diesel KB 25-35 D+

che coniuga tecnologia e progettualità tedesche ai costi competitivi dei prodotti realizzati in Asia, offrendo un rapporto qualità-prezzo senza pari. Disponibile in tre versioni - KB 25 D+, KB 30 D+ e KB 35 D+, rispettivamente da 25, 30 e 35 quintali - il KB D+ è alimentato da un motore Mitsubishi e monta una trasmissione idrodinamica Kion Group. La qualità di queste componenti è garanzia dell'affidabilità del carrello, ideale per chi cerca un prodotto di qualità, ma, come dicevamo, senza avere la necessità di carrelli super accessoriati. Il progetto e la tecnologia del KB D+ sono totalmente made in Germany, per questa ragione dal punto di vista della sicurezza, dell'ergonomia e dell'affidabilità nulla è stato lasciato al caso. Il comfort è assicurato dalla cabina "Full suspended", che riduce le vibrazioni provenienti dal suolo. Ampia, spaziosa e facilmente accessibile, la cabina è studiata per garantire la massima visibilità e conseguentemente aumentare la sicurezza. Il KB D+ è un prodotto estrema-

mente versatile che può prestarsi a molteplici diversi impieghi, grande attenzione è stata quindi rivolta alla manovrabilità del carrello, garantita in primo luogo dallo speciale sterzo di diametro ridotto. Studiati per l'utilizzo in magazzino e in tutti gli ambienti interni, i transpallet serie

EP. Perfetto per gli utilizzi in ambienti esterni, come cantieri o piazzali, il KB D+ è primo carrello Diesel



Baoli ha messo sul mercato la nuova linea di transpallet elettrici, serie D

EP uniscono tecnologia e progettualità di qualità a prezzi competitivi, offrendo un eccellente rapporto qualità-prezzo. Sono disponibili in quattro versioni, con portata da 1.500 a 2.500 chilogrammi, per poter soddisfare al meglio le diverse esigenze di movimentazione. Punti di forza che accomunano tutte le versioni sono l'affidabilità dell'elettronica e la fluidità e sicurezza di manovra con una mano anche negli spazi più stretti garantite dal comodo pulsante di marcia lenta posto sul timone di guida.



Scopri i vantaggi dei nostri pallet rossi

- Servizio personalizzato
- Relazioni semplici
- Soluzione full-service
- Sostenibilità
- Network europeo



www.lpr.eu
info@it.lpr.eu

A DIVISION OF



Be inspired



Entrate nella nostra idea di logistica.

Pensiamo a nuovi sistemi energetici. Pensiamo a una nuova connettività con tecnologia Smart. Pensiamo a nuove soluzioni per movimentare le merci e per migliorare l'efficienza delle vostre operazioni logistiche. Pensiamo a una automazione semplice.

Le nostre idee muovono la logistica e vi portano fra le tecnologie del futuro.

think

Future

think

Toyota

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

Scoprite le nostre idee www.toyota-forklifts.it