

Da sinistra, Giacomo Sonzini e Francesco Allegretta



**Il chairman, Francesco Allegretta,
e il general manager, Giacomo Sonzini,
della Celtic Italy, consulenze immobiliari:**

**"È TEMPO DI RAGIONARE PER MACRO-AREE EUROPEE,
VALORIZZANDO LE INFRASTRUTTURE ESISTENTI"**

AUTOTRASPORTO: LA CRISI NELLA CRISI

EDITORIALE

**Dall'Istat i perché
della deflazione**

EXPO 2015

**Il ruolo decisivo
dei temi logistici**

DISTRETTO CERAMICA

**Sempre ancorati
al franco partenza**

TOYOTA
TONERO



**IDROSTATICO O IDRODINAMICO,
IN ENTRAMBI I CASI UN TONERO.**

Il tipo di trasmissione è una scelta dell'operatore.

La guida di un carrello elevatore è un'esperienza molto personale, noi vogliamo che la tua sia unica! Per rispondere alle preferenze individuali degli operatori, i carrelli elevatori Toyota Toner ti offrono la possibilità di scegliere il tipo di trasmissione che più si addice alla tua personalità e al tuo stile di vita: idrodinamica o idrostatica. Scegli per il tuo carrello la trasmissione con la quale ti senti più sicuro ed a tuo agio.

L'ISTAT FOTOGRAFA IL PAESE

Tutti i perché della deflazione ...

A LISBONA, IL PRESIDENTE DELLA BCE MARIO DRAGHI, NELL'INTERVENTO DI APERTURA AL FORUM SULLE BANCHE CENTRALI, HA SOTTOLINEATO, PIÙ APERTAMENTE DEL SOLITO, "IL RISCHIO PER L'EUROPA DI UNA SPIRALE DEFLAZIONISTICA". NEL BAROMETRO DELL'ECONOMIA CHE ABBIAMO PUBBLICATO NEL NUMERO DI APRILE DI EUROMERCI (N. 4 - 2014, PAG. 4) AVEVAMO TITOLATO "ITALIA: LO 'SPETTRO' DELLA DEFLAZIONE". IL RAPPORTO ANNUALE DELL'ISTAT SULLA SITUAZIONE DEL PAESE, PUBBLICATO A FINE MAGGIO, AUMENTA IL TIMORE SU QUESTO FRONTE. RECENTI DATI RILEVANTI, AD ESEMPIO SULL'INVECCHIAMENTO DEI CITTADINI ITALIANI, SULLA FORTE FLESSIONE DELLE NASCITE, SULL'AUMENTO DELLE FAMIGLIE IN DIFFICOLTÀ E SULL'ORLO DELLA POVERTÀ SONO PASSATI QUASI INOSSERVATI IN UN DIBATTITO POLITICO POCO ATTENTO ALLE "PROFONDE" REALTÀ DEL PAESE. SPESSO SU EUROMERCI ABBIAMO CITATO IL DATO SVIMEZ (E LO RIFACCIAMO...) CHE NEL 2012 IL NUMERO DEI NATI NEL MEZZOGIORNO È STATO INFERIORE A QUELLO DEI MORTI, EVENTO CHE ERA AVVENUTO SOLO NEL 1868 E NEL 1918. UN DATO IMPRESSIONANTE, MA, COME DICEVAMO, NON RACCOLTO CON LA DOVUTA ATTENZIONE. OGGI, IL RAPPORTO ISTAT RIPROPONE CON FORZA TUTTE QUESTE SITUAZIONI CHE DIMOSTRANO LA FORTE PROBLEMATICITÀ SOCIALE CHE È ALLA BASE DELL'ATTUALE REALTÀ DEL PAESE. NE SOTTOLINEIAMO DUE: IN CINQUE ANNI, DICE L'ISTAT, 100 MILA GIOVANI TRA I 15 E I 34 ANNI HANNO LASCIATO L'ITALIA E GLI "SCORAGGIATI" NELLA RICERCA DEL LAVORO (QUINDI COLORO CHE NON RIENTRANO NEL COMPUTO E NELLE STATISTICHE DELLA DISOCCUPAZIONE) SONO SALITI A QUASI UN MILIONE E MEZZO. IN TALE SCENARIO, L'ITALIA, NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI, HA VERSATO TRAMITE L'INPS PIÙ DI 100 MILIARDI TRA CASSA INTEGRAZIONE E MOBILITÀ, PAGANDO PERSONE PER "NON FARE NULLA" (O MAGARI UN LAVORO IN NERO). TALI MECCANISMI VANNO CAMBIATI SULLA BASE DI UNA NUOVA POLITICA SIA DEL LAVORO SIA INDUSTRIALE, SENZA SPRECHI, SENZA "INTERVENTI A PIOGGIA", SCEGLIENDO I SETTORI "FORTI", COME AD ESEMPIO QUELLO SEMPRE SOTTOVALUTATO DELLA LOGISTICA E DEL TRASPORTO, CHE I GOVERNI PASSATI HANNO SEMPRE IGNORATO.

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

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
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Comunicazione

**FINALMENTE, UNA TRASMISSIONE
TV PER LA LOGISTICA**

12

Cover

**IMMOBILIARE LOGISTICO
IN PROGRESSIVA RIPRESA**

28

Autotrasporto

**UN SETTORE IN CRISI
NELLA CRISI**

31

Autotrasporto

**UNA RICERCA DELL'UFFICIO
STUDI CONFCOMMERCIO**

32

Distretto di Sassuolo

**LA CERAMICA FERMA
AL FRANCO PARTENZA**

36

Expo e Logistica

**CONTROLLI SULLE MERCI:
OTTIMIZZARE I TEMPI**

39

Material Handling

**OM STILL: CARRELLI ELEVATORI,
IL MERCATO MIGLIORA**

42

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

7

DALLE AZIENDE

15



LA VOSTRA CONTINUITÀ È NEI NOSTRI PIANI

Certiquality per la Business Continuity,
l'Ambiente, la Qualità e la Sicurezza
delle aziende di trasporti,
logistica e magazzinaggio.
www.certiquality.it/logistica-trasporti

Italia: ripresa a più incognite

L'Istat ha pubblicato le previsioni per gli anni 2014-2016 sull'economia italiana. I dati non si discostano molto da quanto prevedono per l'Italia sia a Bruxelles sia il Fondo monetario internazionale. Quest'ultimo, come ricordavamo nell'ultimo barometro pubblicato ad aprile, ha sottolineato che molto dipenderà dall'azione del governo e dalla sua stabilità. Il dato

elettorale delle europee dovrebbe in questo senso, come sottolineano tutti gli osservatori, rappresentare un elemento positivo. Le "variabili" sono comunque molte.

Partendo dai dati, l'Istat prevede un aumento del Pil pari allo 0,6% per il 2014, seguito da una crescita dell'1,0% nel 2015 (dato leggermente più basso di quello

previsto dal Fmi) e dell'1,4% nel 2016. In base alle previsioni, sia la domanda interna sia la domanda estera netta registrerebbero variazioni positive nell'anno in corso, pari rispettivamente a 0,4 e 0,2 punti percentuali. Nel 2015, alla crescita del Pil contribuirebbe in misura rilevante la domanda interna al netto delle scorte (più 0,9 punti percentuali) mentre il con-

Previsioni per l'economia italiana

(variazioni % sull'anno precedente)

Fonte: ISTAT

	2012	2013	2014	2015	2016
Prodotto interno lordo	-2,4	-1,9	0,6	1,0	1,4
Importazioni di beni e servizi fob	-7,0	-2,8	2,4	4,2	4,5
Esportazioni di beni e servizi fob	2,1	0,1	2,7	4,2	4,4
DOMANDA INTERNA INCLUSE LE SCORTE	-5,0	-2,7	0,4	0,9	1,3
Spesa delle famiglie residenti	-4,0	-2,6	0,2	0,5	1,0
Spesa delle AP e ISP	-2,6	-0,8	-0,2	0,0	-0,1
Investimenti fissi lordi	-8,0	-4,7	1,9	3,5	3,8
CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DEL PIL					
Domanda interna (al netto variazione scorte)	-4,5	-2,6	0,4	0,9	1,3
Domanda estera netta	2,7	0,8	0,2	0,1	0,1
Variazione delle scorte	-0,6	-0,1	0,0	0,0	0,0
Deflatore della spesa delle famiglie residenti	2,7	1,3	0,7	1,3	1,6
Deflatore del prodotto interno lordo	1,6	1,4	1,0	1,3	1,6
Retribuzioni lorde per unità di lavoro dipendente	1,2	1,4	1,3	1,5	1,6
Unità di lavoro	-1,1	-1,9	-0,1	0,6	0,8
Tasso di disoccupazione	10,7	12,2	12,7	12,4	12,0
Saldo della bilancia dei beni e servizi / Pil (%)	1,1	2,5	2,9	3,1	3,5

Le principali variabili internazionali

(2013-2016, variazioni % sull'anno precedente)

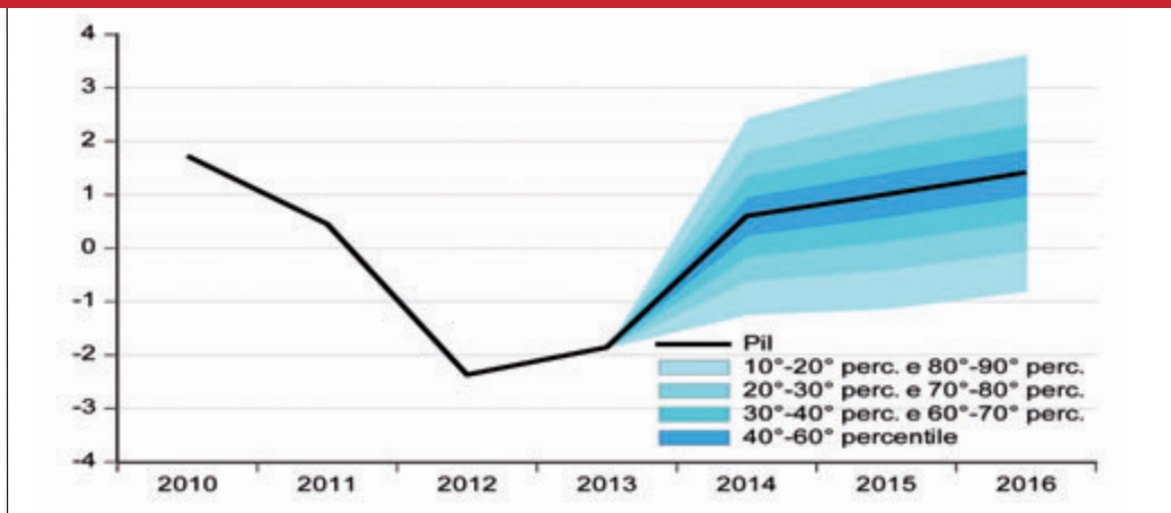
Fonte: ISTAT

	2013	2014	2015	2016
Prezzo del Brent (dollari a barile)	108,9	105,8	102,3	105,1
Tasso di cambio euro/dollaro	1,33	1,35	1,30	1,26
Commercio mondiale, solo beni (volume) (a)	2,7	4,7	5,5	6,0
PRODOTTO INTERNO LORDO				
Mondo	3,0	3,6	3,8	4,0
Paesi avanzati	1,3	2,1	2,3	2,5
USA	1,9	2,9	3,2	3,1
Giappone	1,5	1,3	1,1	1,1
Area Euro	-0,5	1,0	1,3	1,6
Paesi emergenti	4,7	4,5	4,7	5,3

(a) media tra importazioni ed esportazioni

Previsioni sul Pil

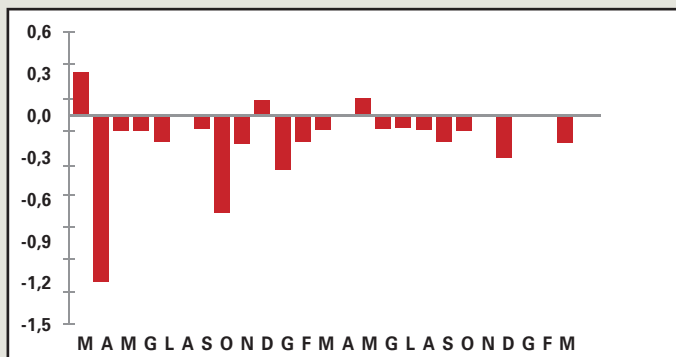
Fonte: ISTAT



Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(marzo 2012-marzo 2014, variazioni % sul mese precedente)



(marzo 2012-marzo 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



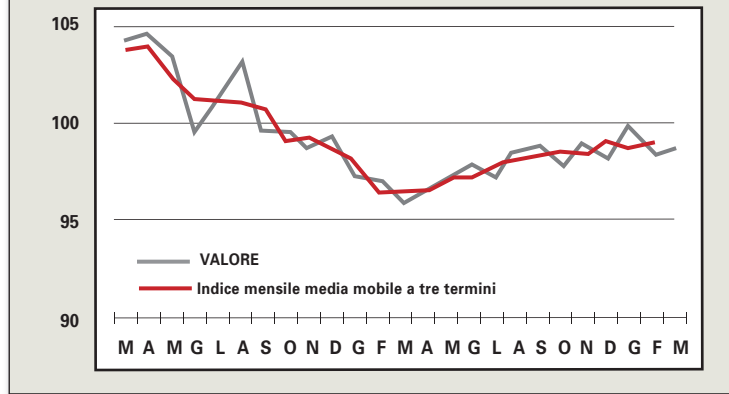
tributo della domanda estera netta (più 0,1 punti) risulterebbe più contenuto che nel recente passato. Il contributo delle scorte risulterebbe nullo in entrambi gli anni. Nel medio termine, quindi, l'Istat prevede un rafforzamento del contributo della domanda interna: nell'anno in corso, la spesa delle famiglie, dopo tre anni di riduzione, segnerebbe un aumento dello 0,2%. Nel 2015 e nel 2016, dovrebbe esservi un ulteriore miglioramento con una crescita dei consumi rispettivamente dello 0,5% e dell'1%. Sempre per quest'anno è attesa una ripresa significativa degli investimenti (più 1,9%) che si consoliderebbero nel 2015 (più 3,5%) e nel 2016 (più 3,8%). Per quanto riguarda il tasso di disoccupazione (che ha toccato il 13%) si dovrebbe avere una stabilizzazione dell'indicatore nella seconda metà dell'anno con riflessi positivi sul 2015, anno in cui è attesa una riduzione del tasso al 12,4% con un'ulteriore contrazione nel 2016.

Lo scenario delineato dall'Istat (che racchiude anche gli effetti macroeconomici che dovrebbero scaturire dalla manovra di finanza pubblica presentata nel Documento di Economia e Finanza) si basa su previsioni e su ipotesi collegate all'evoluzione della domanda internazionale, dei tassi di cambio (in primo luogo dollaro/euro), dell'offerta di credito. Quindi, su "variabili" di carattere interno, in primo luogo gli effetti reali della politica di governo e dell'aumento delle possibilità di accedere al credito da parte delle imprese e delle famiglie, e di carattere internazionale. Su quest'ultimo aspetto, a partire dagli ultimi mesi del 2013, il ciclo economico ha conti-

Fatturato dell'industria

(marzo 2012-marzo 2014, indici destagionalizzati e medie mobili)

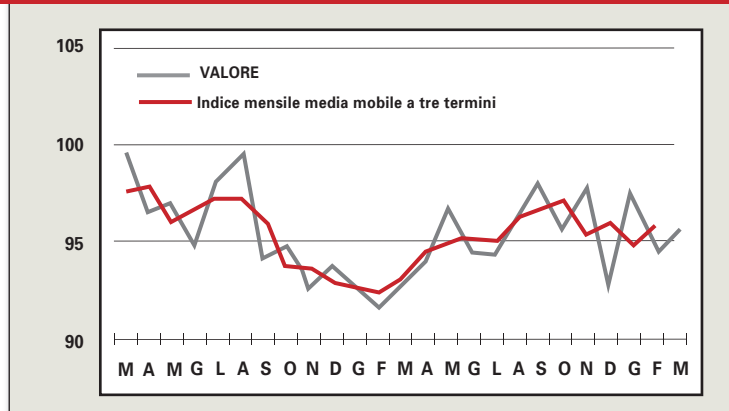
Fonte: ISTAT



Ordinativi dell'industria

(marzo 2012-marzo 2014, indici destagionalizzati e medie mobili)

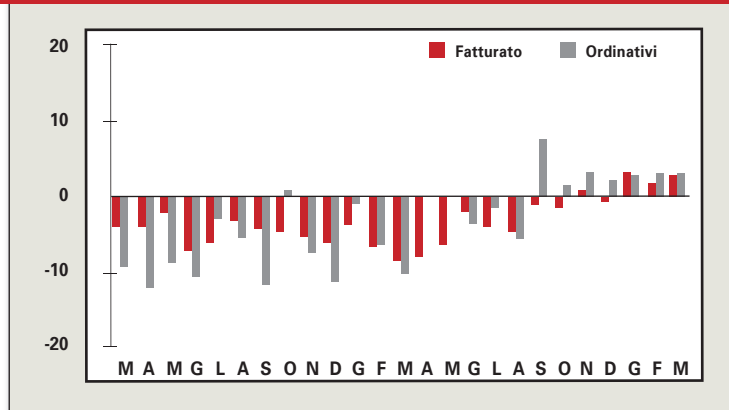
Fonte: ISTAT



Fatturato e ordinativi

(marzo 2012-marzo 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



nuato a mostrare segni di graduale recupero, contraddistinto da tendenze divergenti: al rafforzamento delle condizioni cicliche nelle economie avanzate, sostenute anche da politiche monetarie espansive, come negli Usa, si è contrapposto il rallentamento dell'espansione economica nei paesi emergenti. Il commercio internazionale, secondo i dati del Central Plan Bureau, ha mostrato una ripresa già nel 2013 (più 2,7%). Nell'orizzonte di previsione, il rafforzamento della crescita nelle economie avanzate determinerebbe un'accelerazione degli scambi commerciali nell'anno in corso (più 4,7%) e un ulteriore incremento nel biennio successivo (più 5,5% e più 6,0% rispettivamente nel 2015 e 2016). Quindi, si dovrebbe aprire uno scenario più favorevole per l'export italiano, sempre che si riescano a migliorare le condizioni nelle quali, in termini amministrativi, pensiamo alla burocrazia, e in quelli logistici e di trasporto, operano le nostre imprese. Recentemente stiamo, ad esempio, aumentando le nostre esportazioni verso gli Usa: un mercato che si sta, anche se lentamente, riprendendo. Infatti, negli Stati Uniti l'andamento ciclico risulta sostenuto dalla buona performance delle esportazioni e dal consolidamento della domanda interna. La riduzione del tasso di disoccupazione dovrebbe proseguire nel prossimo triennio. La crescita del Pil è prevista attestarsi poco al di sotto del 3% quest'anno, per poi accelerare leggermente nel 2015 e stabilizzarsi l'anno successivo.

Tornando all'attualità, nel primo trimestre dell'anno, il fatturato dell'industria italiana è cresciuto dello 0,5% su quello precedente. Un segnale, anche se di modesta entità, comunque di buon auspicio. ■



A marzo battuta d'arresto per le esportazioni

A marzo scorso, secondo i dati Istat, su febbraio, si è registrata una flessione per entrambi i flussi di interscambio commerciale: meno 1% per l'import e meno 0,8% per l'export. In particolare, la diminuzione delle esportazioni riflette la contrazione delle vendite sia verso i mercati dell'Unione europea (meno 0,5%) sia, in misura più marcata, verso quelli dei paesi terzi (meno 1,2%). La flessione interessa tutti i principali raggruppamenti di prodotti, con l'eccezione dei beni strumentali (più 0,9%) e dei beni di consumo non durevoli (più 0,2%). Sul versante delle importazioni, il calo rappresenta la sintesi della flessione degli acquisti dai paesi extra Unione europea (meno 3,2%) e dell'aumento di quelli dai paesi comunitari (più 0,6%). Sono in diminuzione gli acquisti di prodotti energetici (meno 6,6%), di beni di consumo durevoli (meno 1,6%) e dei prodotti intermedi (meno 1,4%).

Estendendo l'analisi al primo trimestre dell'anno, l'Istat rileva che, rispetto al precedente, l'export risulta in contenuta espansione (più 0,3%), sintesi della crescita delle vendite verso l'area comunitaria (più 1,0%) e della contrazione di quelle verso i paesi terzi (meno 0,5%). Al netto dei prodotti energetici, l'export registra una crescita dell'1,0%. Si segnala la notevole espansione dei beni strumentali (più 2,3%).

In confronto a marzo 2013, le esportazioni sono cresciute quest'anno dell'1,2%, trainate dalla forte espansione delle vendite verso l'area dell'Unione europea (più 5,2%), mentre le importazioni sono state in calo dell'1,3% (dato da ascrivere esclusivamente all'area extra Unione, con un meno 5,4%).

Sempre riguardo alle esportazioni, i mercati più dinamici per l'Italia sono stati i paesi Asean (l'associazione che riunisce nazioni del sud est asiatico, fra cui Brunei, Filippine, Singapore, Malesia, Vietnam, che stanno crescendo economicamente a ritmi elevati) che hanno registrato un più 14,6%, i paesi asiatici a economia dinamica-Eda (dizione che comprende alcuni paesi dell'area Asean più altri come Corea del Sud e Hong Kong) con un 14,1% e la Cina, che ha segnato un più 13,9%. Degna di nota è la crescita delle vendite verso alcuni dei princi-

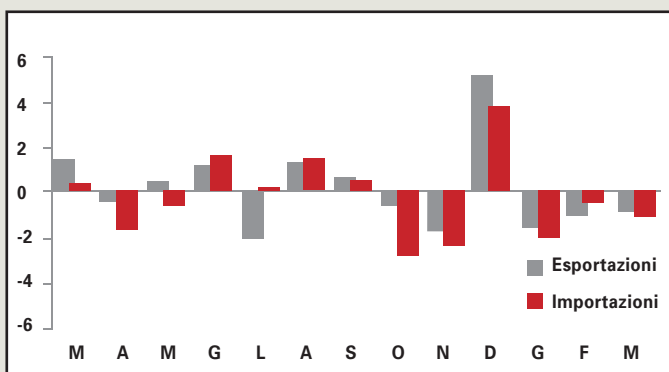
A marzo scorso, al netto dei prodotti energetici, la bilancia commerciale italiana è stata attiva per 7,3 miliardi di euro



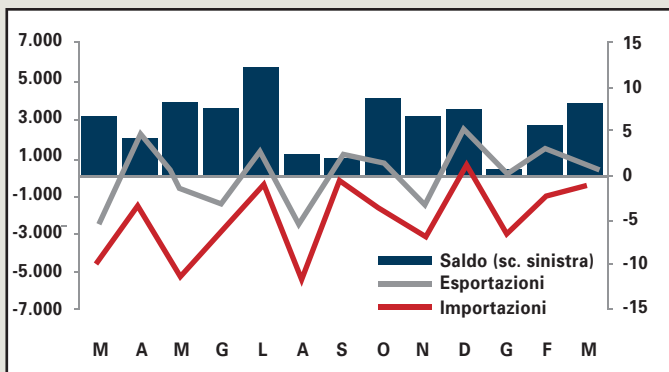
Commercio con l'estero

Fonte: ISTAT

(marzo 2013-marzo 2014, variazioni % sul mese precedente)



(marzo 2013-marzo 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente e valori in milioni di euro)



pali paesi dell'area comunitaria: Spagna (più 10,9%), Regno Unito (più 9,5%) e Germania (più 4,6%).

Gli acquisti da paesi Opec (meno 43,8%) e Russia (meno 25,4%) sono in forte contrazione. La crescita su marzo 2013 dell'export è spiegata per il 60% dall'aumento delle vendite di macchinari e apparecchi industriali verso gli Stati Uniti e i paesi Eda e di autoveicoli verso gli stessi Usa.

Infine, a marzo scorso il saldo commerciale è stato positivo per 3,9 miliardi di euro, in miglioramento di 0,8 miliardi rispetto a marzo 2013. Questo risultato riflette l'avanzo registrato sia con i paesi extra Unione europea (più 2,7 miliardi) sia con quelli comunitari (più 1,2 miliardi). La bilancia commerciale al netto dei prodotti energetici è stata attiva per 7,3 miliardi.

Usa: manifattura in lenta, ma costante crescita

Negli Stati Uniti, nel primo trimestre di quest'anno, il Pil ha rallentato, segnando un modesto più 0,1% sul trimestre precedente, anche per effetto del maltempo che ha rallentato l'attività economica in molte aree del paese. Lo scenario è però in costante miglioramento: il settore manifatturiero è in

espansione in otto distretti su dodici; le spese al consumo recuperano; la disoccupazione, ad aprile, è scesa al 6,3% e molti lavoratori, prima "scoraggiati", sono tornati attivi nella ricerca di un lavoro. Anche l'inflazione è sotto controllo: più 1,5% in marzo rispetto allo stesso mese dell'anno passato. Tornando al settore manifatturiero, l'indice nazionale Pmi, che ne misura le "attese" dei manager, è salito in aprile, rispetto a marzo, di 1,2 punti, arrivando a quota 54,9 (sopra 50 punti il risultato è considerato positivo). Questa è l'undicesima crescita mensile consecutiva. Anche gli ordini sono attesi in aumento. In particolare, bene sta andando il settore tessile ("L'attività è forte e continua a crescere", hanno dichiarato imprenditori del comparto), quello del legno (che registra richieste in aumento dal mercato cinese) e dei macchinari (nel quale si sta avendo un miglioramento stimabile tra il 3 e il 4% sul 2013). Pure i prodotti chimici stanno "tirando", anche se gli imprenditori denunciano, causa sia la stagnazione dei prezzi sia la concorrenza delle produzioni cinesi, "margini molto ristretti".

L'Italia, presunto paese di "navigatori"

"I porti sono l'elemento strategico per determinare la competitività di un sistema paese. In Europa lo hanno scoperto ormai tutti, con una sola eccezione: l'Italia", ha dichiarato recentemente, con "grande amarezza", Michele Pappalardo, presidente della Federagenti. "Il nostro paese - ha affermato - non perde l'occasione per confermarsi paese di slogan e di proclami, da quelli sul ruolo centrale dei porti a quello sulla tanto propagandata piattaforma logistica sul Mediterraneo. La verità è esattamente contraria: è come se l'Italia fosse un paese senza coste, senza porti, senza mare. La conferma è arrivata in questi giorni da due fatti, apparentemente marginali, ma sostanzialmente testimoni di una assoluta insensibilità della politica rispetto a una risorsa essenziale per la crescita e la ripresa del paese. Fatti che si commentano da soli". Pappalardo li ha illustrati. Il primo: nell'ambito di una presunta spending review all'interno dei ministeri, l'unico taglio effettuato al ministero delle Infrastrutture e Trasporti, tutt'oggi particolarmente ricco e ramificato settore del trasporto terrestre, ha colpito, guarda caso, i porti e i traffici marittimi. Nonostante le assicurazioni di questi mesi, è stato





pubblicato sulla gazzetta ufficiale il provvedimento che unisce le ultime due direzioni del "fu" ministero della Marina Mercantile, nonostante che tutto il cluster, a suo tempo, si fosse pronunciato sul mantenimento della Direzione porti, anzi sul potenziamento delle sue strutture. Il secondo: la scelta dei vertici del ministero di disertare la conferenza strategica europea di Atene sullo sviluppo dei traffici marittimi e sulle strategie al 2030 anche per i porti. Unica eccezione fra i paesi comunitari, tutti rappresentati dal ministro competente o da un suo vice, l'Italia ha partecipato con un capo dipartimento, funzionario sulla cui professionalità ovviamente non esistono dubbi, ma non certo in grado di intervenire su scelte politiche di settore al tavolo in cui si stavano decidendo metodi e vincoli che influenzeranno lo sviluppo in Europa di porti, traffici marittimi e logistica nei prossimi vent'anni. "E questo - ha concluso il presidente di Federagenti - sarebbe un paese di navigatori...". ■

 **TimoCom** Il trasporto del futuro!

 Fornitore di servizi di trasporto

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



Borsa di carichi Tracking Piattaforma per tender



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

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

www.timocom.it

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

Expo 2015 e logistica

A Milano un convegno del Propeller Club

di Fausto Benzi

Membro del comitato tecnico di Logistica Management

Quale importanza strategica per il territorio lombardo, oltre che per il resto d'Italia, può avere un evento come Expo 2015? Quali impatti può avere sul network logistico, oltre che sull'economia in generale? Queste le domande di fondo a cui il recente evento organizzato da The International Propeller Club, Port of Milan e Port of Genoa, in collaborazione con la camera di commercio di Milano e con l'Autorità portuale di Genova, intendeva proporre una serie di spunti di risposta. Come sottolineato in apertura dal moderatore, Nicola Capuzzo, corrispondente di MF Shipping e Logistica, e da Claudio De Albertis, membro di giunta della camera di commercio di Milano, un evento come Expo 2015 potrebbe fungere da traino per completare quella rete infrastrutturale in grado di farci assumere pienamente un ruolo di gateway europeo che pure già Milano e la Lombardia svolgono, nonostante le lacune del network che da tempo sono denunciate dagli operatori del settore. Un effetto traino anche in termini di ricadute economiche è stato poi ampiamente confermato dal professor Lanfranco Senn, direttore del Centro di ricerca CERTeT e Università Bocconi, attraverso i numeri di una ricerca condotta per la camera di commercio, per capire effettivamente il bilancio economico connesso all'Expo.

Dalla ricerca risulta infatti che la manifestazione ha un impatto positivo, che non si limita assolutamente ai soli giorni dell'evento, ma si è percepita negli anni precedenti e soprattutto perdurerà a lungo negli anni a seguire. Ad esempio, fra i dati riportati emerge un più 23% di produzione aggiuntiva e un aumento di 190 mila persone impiegate, oltre all'effetto dimostrato che la manifestazione avrà su tutte le regioni d'Italia e non solo sulla Lombardia. Una giornata di grandissimo interesse dal punto di vista dei contenuti, esposti dagli autorevoli relatori che hanno partecipato, fra cui Riccardo Fuochi, presidente di The In-

ternational Propeller Club di Milano, secondo il quale esiste anche un made in Italy della logistica e una possibilità di diventare esportatori di eccellenza anche nel campo dei servizi. Maurizio Del Tenno, assessore alle Infrastrutture e Mobilità della Regione Lombardia, ha poi richiamato l'attenzione sulla necessità di considerare azioni sul lungo periodo, e soprattutto, a livello trasversale e non limitato a una singola regione: la Regione Lombardia si fa promotrice, anche dal punto di vista del sostegno finanziario, di progetti comuni, e anzi ha già in programma la firma di un protocollo comune fra Lombardia, Piemonte e Liguria, per poi lavorare sulle priorità definite congiuntamente. Dal canto suo Luigi Merlo, presidente dell'Autorità portuale di Genova, ha riportato l'accento sulla necessità di creare sinergia fra porti e fra strutture diverse in modo da creare network completi e integrati, che vedano

Genova quale punto terminale di una rete che la collega, via Lombardia, al resto d'Europa: e afferma, in sintesi, che nessuna grande città che si confronti con Expo, possa fare a meno del mare.

Ancora spunti critici e di seria riflessione sono giunti da Giuseppe Peleggi, direttore Agenzia delle dogane e dei monopoli, sul ruolo attualmente svolto - e purtroppo fortemente frainteso dall'industria - dall'Agenzia delle dogane; da Umberto Masucci, presidente nazionale del Propeller Club, e da Carlo Mearelli, in veste di presidente di Assologistica, che ha deplorato l'assegnazione a una realtà internazionale di parte del servizio logistico connesso ad Expo, nonostante la presenza in Italia di realtà più che adeguate, se non anche a partecipazione pubblica: l'Expo è anche un momento di riflessione, prendiamolo come tale, sostiene infatti il relatore, esortando i presenti a orientare le eccellenze di cui certamente siamo capaci alla realizzazione di tutte le opportunità legate alla logistica. Il punto di vista delle reti ferroviarie e del trasporto in-



Per Luigi Merlo, presidente dell'Autorità portuale di Genova, "in vista dell'Expo, è necessario creare il massimo delle sinergie fra porti e altre infrastrutture in maniera da realizzare una rete che colleghi Milano con il resto d'Europa"

termodale, che è la principale via terrestre con cui dovranno muoversi le merci domani, in stretta connessione con le vie d'acqua, è stato poi offerto da Giorgio Pennacchi, Director Engineering di Hupac Intermodal di Chiasso, che ha presentato nel dettaglio i progetti in corso in Svizzera per adeguare percorsi e pendenze alle capacità ferroviarie già in atto nel nord Europa, e che principalmente vedono la necessità di far muovere treni di 750 metri di lunghezza e di profilo P400, ovvero altezza quattro metri.

Il commento di Maurizio Lupi, ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, trattenuto in Val di Susa, è giunto via tele-



se, e soprattutto, concretezza: è necessario passare al più presto "dalle parole ai fatti", e in tal senso l'Expo è una grande opportunità per cogliere tutti i possibili spunti di ripresa. Parole che sottolineano ancor di più la validità di un "governo del fare" che tenga nel dovuto conto l'enorme ruolo svolto dalla logistica nelle prospettive di sviluppo del paese. ■

fono a conclusione e a ulteriore ispirazione di un percorso completo a supporto di questo fondamentale comparto dell'economia, nel quale, anche secondo il ministro, le parole chiave risultano essere integrazione, visione condivisa fra strutture diver-

CELTIC VENDE E AFFITTA



eastgate park

LOGISTICA INDUSTRIA ARTIGIANATO

Il più moderno parco d'impresa del Veneto Orientale

AREE EDIFICABILI E CAPANNONI

Tel. 0421.244422 - www.eastgatepark.it - Celtic

Finalmente, la logistica e il trasporto hanno una trasmissione televisiva dedicata

TeleNord ha aperto una “finestra” nazionale specializzata sul settore logistica e trasporto, tanto importante quanto sottovalutato dal mondo italiano dell’informazione

Da oltre un anno viene trasmesso su tutto il territorio nazionale, attraverso il digitale terrestre e i satelliti, un nuovo format televisivo specializzato, che tratta approfonditamente i temi del trasporto su gomma, su ferro, per via aerea, i temi dello shipping e dell’intermodalità e in assoluto tutte le tematiche riguardanti la logistica. La trasmissione si chiama “Transport” e viene prodotta da TeleNord, con “base” in Liguria, ma che orienta decisamente la sua attività ben oltre i confini regionali liguri coprendo, come abbiamo accennato, tutto il paese.

“Transport”, essendo l’unica trasmissione in Italia interamente dedicata ai temi logistici, vuole diventare un punto di riferimento per gli operatori del settore e non solo: sta, infatti, diventando sempre più importante, dato il rilievo che un nuovo sistema logistico del paese può avere sia sulla strada della ripresa economica sia su quella di mi-

gliorare i flussi delle nostre esportazioni, specialmente su mercati lontani, fare “cultura logistica” sull’argomento anche verso il pubblico generalista, il cittadino comune, l’opinione pubblica. In effetti, come sottolinea TeleNord, l’informazione su argomenti, quali la portualità, il trasporto merci su strada o su ferro, il cargo aereo, sono in Italia trascurati a differenza di quanto avviene in altri paesi europei nostri concorrenti, ad esempio Germania, Francia, Gran Bretagna, dove attraverso sia la carta stampata sia la televisione sono all’attenzione del paese. Fatto spiegabile se si considera, ad esempio, che in Germania la logistica è il terzo settore per importanza economica. Storicamente da noi invece non è stata mai presa in seria considerazione, anche a livello di politica economica. La grande informazione parla di trasporto merci solo nelle “occasioni negative”, quando avviene una sciagura sulla strada o sulla fer-



rovia o quando le organizzazioni di categoria minacciano il “fermo” dell’auto-transporto. Accrescendo la conoscenza della popolazione su queste tematiche



si può dare sicuramente un contributo per restituire al settore il rilievo che merita. La mancanza d’informazione, inoltre, danneggia l’efficacia e l’efficienza dell’intero comparto.

La trasmissione “Transport” vuole fare, perciò, cultura sul tema del trasporto globale, vuole fare sistema, favorendo una maggiore interconnessione e collaborazione tra i protagonisti del mercato, attivando una comunicazione costante, partendo dagli alti livelli istituzionali e arrivando fino al piccolo operatore, comunque fondamentale protagonista dell’operatività quotidiana. Il giornalista Fabio Paquarelli, consulente di TeleNord, riassume così gli obiettivi della trasmissione: “Incrementare le opportunità, le aspettative e gli interessi degli addetti ai lavori, favorendo la comunicazione e raggiungendo così l’obiettivo delle istituzioni di far conoscere progetti, finanziamenti e attività di programmazione e controllo. Raggiungere il pubblico generalista per fare cultura sull’argomento, per sensibilizzare circa l’importanza di un settore così fondamentale per la nostra economia, per evitare la diffusa superficialità che danneggia l’efficienza e l’efficacia del sistema e soprattutto la fattibilità di nuovi progetti. Crediamo sia fondamentale restituire attualità e credibilità a questo tema, favorendo il dibattito e il confronto, proponendo opportunità di comunicazione trasversali di cui tutti possano fruire. TeleNord è oggi una realtà in grado di proporre il coordinamento nazionale. Grazie alle sue risorse tecnologiche e imprenditoriali, Transport si pone questi obiettivi ed intende raggiungerli”.

“Transport”, come detto, è una trasmissione settimanale, di circa 30 minuti, condotta negli studi di TeleNord a Genova. La diffusione nazionale è garantita da un pool di emittenti televisive regionali, che coprono tutto il territorio nazionale e, via satellite, attraverso tre bouquet, rappresentati da Sky, canale 845, TivuSat, canale 122 e Freesat, HotBird 13°est. Informazione e news settimanali si alternano a interviste a opinion leader e operatori. Servizi in esterna permettono di coprire gli eventi di riferimento e di dare visibilità alle eccellenze, alle nuove tecnologie, agli aspetti legali, ma anche alle complessità e alle criticità di un settore così complesso e articolato. “Transport” completa il servizio offerto attraverso una diffusione web, con un archivio virtuale che rende possibile la consultazione di tut-

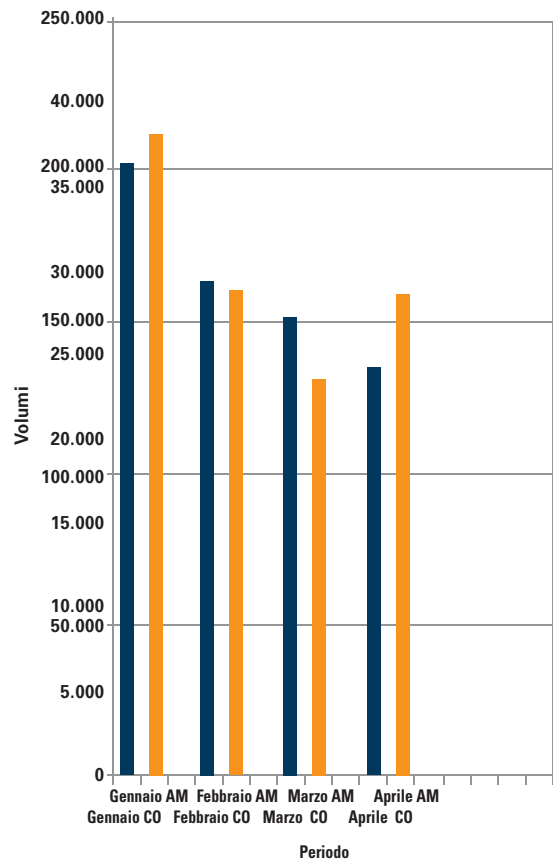
te le puntate realizzate, dei relativi approfondimenti e di una sempre completa e aggiornata, quotidianamente, overview su trasporti e logistica. Infine

ne gli ascolti che, in crescita costante, monitorati da Auditel, confortano e incoraggiano a migliorare ulteriormente la qualità della trasmissione e del servizio offerto.

Per un dettaglio sulla diffusione nazionale di “Transport”, sui palinsesti delle emittenti convenzionate, sugli orari di trasmissione dei canali satellitari e in assoluto per visualizzare sul web le puntate realizzate e le news del settore ci si può connettere a: www.telenord.it/transport. Per informazioni e contatti è a disposizione la redazione di TeleNord/Transport, via XX settembre 41, Genova, tel. 010-553271. ■

Ascolti “Transport” (2014)

Fonte: AUDITEL



CO: contatti durante la trasmissione
AM: ascolti per tutta la durata della trasmissione



24-26 Giugno 2014

DESTINAZIONE #EIRE

Per lo sviluppo del patrimonio italiano

fieramilanocity
www.eire.mi.it



Sponsor:

In collaborazione con:



Media partner:



Toyota per la sicurezza e la salute sul lavoro

Continuando l'ormai consolidato rapporto con l'Agenzia europea per la sicurezza e la salute negli ambienti di lavoro - OSHA, Toyota Material Handling Europe ha annunciato la propria adesione alla nuova iniziativa "Ambienti di lavoro sani gestiscono lo stress". In base a una ricerca effettuata dall'Agenzia, il costo sostenuto dalle aziende europee legato alle malattie provocate dallo stress sul posto di lavoro ammonta a 240 miliardi di euro l'anno. La campagna si propone di sensibilizzare e informare i datori di lavoro relativamente a questa tematica. "Siamo uno dei principali datori di lavoro in Europa e siamo molto attenti all'importanza della salute sul posto di lavoro e all'impatto che essa ha sui nostri dipendenti e sulle nostre aziende", ha sottolineato Peter Damberg, Senior Vice President di Toyota Material Handling Europe, che ha aggiunto: "Precedenti iniziative di questo tipo, in collaborazione con l'Agenzia, si sono dimostrate estremamente utili e ci hanno permesso di estendere e condividere le nostre esperienze anche ai nostri clienti". Toyota vanta una comprovata esperienza come punto di riferimento in termini di sicurezza negli ambienti di lavoro, confermata dal ruolo centrale che l'uomo assume all'interno del Toyota Production System, metodo produttivo di fama mondiale. Quest'ultima iniziativa si prefigge di affrontare le problematiche associate allo stress psicosociale. Studi affermano che il 60% dei giorni di lavoro persi è da attribuirsi allo stress legato al lavoro e a rischi psicosociali. Questo è il secondo problema di salute legato al lavoro più frequente in tutta Europa, dopo i disturbi muscolo-scheletrici. L'impegno di Toyota in ambito di questa nuova iniziativa includerà l'organizzazione di un'indagine comparativa, che avrà luogo presso gli uffici della sede di Mjölby in Svezia, e iniziative locali in tutta la re-

te europea, come già avvenuto nella precedente campagna condotta con la stessa Agenzia legata alla sicurezza e alla prevenzione dei rischi.

Swisslog: nuovo sistema di picking per l'e-commerce

Swisslog ha progettato un nuovo sistema di prelievo nei magazzini che risponde alle esigenze degli acquisti on line come la scalabilità, la rapidità di consegna, la gestione dei resi. Lo shopping on line è in costante crescita e le aziende necessitano oggi di sistemi flessibili in grado di aumentare le quantità gestite sia di referenze sia di ordini, velocizzando i processi e mantenendo un'elevata qualità del servizio. Per rispondere alle esigenze del settore, Swisslog ha presentato al mercato logistico CarryPick, il rivoluzionario sistema di picking goods-to-person che semplifica la gestione degli ordini online, permette un'ampia varietà di articoli e riduce i costi logistici. Si tratta di una flotta di veicoli automatici che movimentano scaffali mobili presso le stazioni di picking per il prelievo dei prodotti. Grazie alla particolare conformazione della stazione di picking e al software, che gestisce la dimensione dell'imbballaggio e il numero/posizione degli articoli da prelevare, il sistema permette di comporre facilmente un ordine corrispondente all'acquisto effettuato on line da un utente, spesso composto da poche e differenti referenze. Uno dei principali vantaggi è la facilità e rapidità del processo di picking, che permette una consegna veloce, anche in giornata, e facilita la gestione dei resi, elemento frequente negli acquisti on line. Inoltre, grazie alla scalabilità del design modulare, il sistema consente di aumentare il numero di scaffali mobili, regolabili in base alle dimensioni dei prodotti, incrementando quindi la produttività del magazzino senza aumentare gli spazi a esso dedicati.

Norbert Dentressangle: buon inizio d'anno

L'azienda francese, che ha acquisito l'anno scorso le attività in Italia di Fiege Borruso, ha chiuso il primo trimestre di quest'anno con un fatturato pari a 1.078 miliardi di euro, contro i 949 del primo trimestre 2013, con un incremento del 13,6%. >



Le attività di trasporto della Norbert Dentressangle sono cresciute nel primo trimestre del 2014, rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, del 5,5%



L'evoluzione organica evidenzia una crescita del 5,5%. Commentando l'attività dei primi tre mesi del 2014, Hervé Montjotin, presidente del consiglio di gestione, ha dichiarato: "La nostra crescita dimostra il dinamismo dell'impresa in ogni settore di attività: trasporto, logistica e freight forwarding air&sea. Settori che hanno beneficiato di un intenso sviluppo commerciale e di alcune acquisizioni mirate. Questa crescita corrisponde al modello di sviluppo di Norbert Dentressangle, basato su un costante impegno volto a rafforzare le posizioni commerciali del gruppo e a consolidare le sue quote di mercato e su una strategia di crescita esterna attiva e mirata. Le performance del primo trimestre ci rendono fiduciosi sulle prospettive dell'anno, in termini di attività". La quota di fatturato realizzata fuori dai confini francesi rappresenta il 61% delle attività del gruppo. Per quanto riguarda le attività delle divisioni, sempre nel primo trimestre di quest'anno: con un fatturato di 527 miliardi di euro, in aumento rispetto allo stesso periodo del 2013 del 5,5%, la divisione Trasporto conferma il ritorno alla crescita dell'attività già notato nel corso dell'ultimo trimestre 2013, riflettendo il trend positivo dello scenario europeo; la Logistica, forte del carry-over registrato nel 2013, continua il suo percorso positivo con un fatturato di 522 miliardi di euro, in aumento del 19,8% rispetto allo stesso periodo del 2013; il Freight forwarding air&sea realizza un fatturato di 48 miliardi di euro, pari a un più 47,6% rispetto al 31 marzo 2013.



Sulla crescita delle attività e del fatturato dell'interporto di Parma ha particolarmente inciso l'aumento dell'intermodalità e dell'attività ferroviaria

Interporto di Parma, fatturato in crescita

Fatturato in aumento per Cepim-Interporto di Parma nel quarantesimo anno dalla fondazione. L'assemblea degli azionisti ha approvato il bilancio d'esercizio 2013, che si è chiuso con un incremento percentuale di 11 punti del valore della produzione e con un utile ante imposte di 980.224 euro, anche questo in aumento del 43% sul risultato dello scorso esercizio. A incidere sul risultato sono state, soprattutto, le attività di movimentazione merci e di trasporto. I ricavi dall'attività logistica costituiscono infatti il 63% dell'intero fatturato, con un incremento del 22,25% sul dato dello scorso anno. Un risultato ottenuto anche attraverso l'incremento dei servizi connessi con il trasporto merci da e verso il sud Italia e l'aumento delle attività nel settore polimeri. I ricavi per le singole attività del settore logistica, nel confronto con i dati 2012, sono tutti con il segno più. La società è inoltre riuscita nell'obiettivo di ridurre i costi fissi complessivi di gestione. Il risultato positivo, che si aggiunge a quelli degli esercizi precedenti, arriva in un quadro di crisi congiunturale che ha visto peggiorare i risultati economici di molte realtà imprenditoriali. Molto positivo il risultato ottenuto dalla società sui mercati esteri. Quelli europei, dalla Svezia alla Francia, alla Spagna, hanno rappresentato nel 2013 il focus su cui si sono concentrati progetti e attività di Cepim. "Siamo soddisfatti per questo risultato - ha detto l'amministratore delegato Luigi Capitani - che conferma che ci stiamo muovendo nella giusta direzione: l'incremento dei servizi di logistica integrata, del trasporto intermodale con il forte impulso dato al traffico su rotaia attraverso la promozione di nuove tratte ferroviarie e il potenziamento di quelle esistenti. Inoltre, e non era un dato

scontato, abbiamo confermato con tutti i clienti le partnership in corso, sia per le attività di logistica sia per quelle di deposito, che sono state rinnovate o prolungate con accordi di medio e lungo periodo. Ci aspettiamo che la ripresa economico-finanziaria da più parti ormai preannunciata, ma non ancora concretizzata, incida positivamente per un nostro ulteriore sviluppo in questo e nei prossimi anni".

Cemento: intesa dei produttori con Anita e Cna-Fita

L'Aitec, rappresentante delle industrie produttrici di cemento, ha firmato un protocollo d'intesa con Anita e Cna-Fita, associazioni delle imprese di autotrasporto, con il supporto tecnico di Confindustria e nel rispetto degli orientamenti espressi dall'AGCM in merito ai rapporti tra rappresentanze economiche. L'intesa riguarda i servizi di trasporto di cemento, di semilavorati e delle materie prime. "L'Anita ha fortemente perseguito l'obiettivo raggiunto con la firma del protocollo che è il punto di partenza per una nuova fase di relazioni industriali che mi auguro possa trovare il consenso di tutte le organizzazioni", ha dichiarato Marcello Pigliacelli, presidente della sezione leganti idraulici di Anita, che ha aggiunto: "Ritengo, inoltre, che il protocollo sia lo strumento idoneo per superare gli inutili conflitti tra vettori e committenza e che consenta alle imprese di superare insieme questa delicata fase di crisi che l'intero comparto sta attraversando". Il protocollo è il primo atto siglato dalle associazioni di categoria, nell'interesse delle imprese rappresentate, vol-



to alla qualificazione dei rapporti diretti tra committenti e vettori che garantisce la piena autonomia negoziale di ogni singola azienda, in un quadro di regole condivise. "È stato definito un percorso comune, che vede protagonisti i vettori e la committenza, entrambi orientati a una riapertura del dialogo - ha proseguito Pigliacelli - il protocollo cemento va oltre gli schemi che hanno caratterizzato la contrapposizione degli ultimi anni e sarà una pietra miliare che segnerà un punto di svolta per l'autotrasporto". Il protocollo ha particolare rilevanza anche ai fini della prevenzione del rischio di infiltrazioni criminali nel comparto e per la semplificazione gestionale dei documenti da parte delle imprese della filiera.

La norma UNI EN ISO 3691-1

La campagna "Sicuramente", promossa da Jungheinrich, Linde, OM Still e Toyota, che sensibilizza le aziende sull'importanza di tenere in sicurezza i carrelli elevatori e gli operatori, ha fatto il punto sugli argomenti salienti della norma UNI EN ISO 3691-1 che offre indicazioni fondamentali su requisiti di sicurezza e verifiche periodiche dei carrelli industriali. Questa norma è rilevante perché si rivolge a costruttori, venditori, utilizzatori, verificatori dei carrelli industriali motorizzati per chiarire una serie di questioni essenziali per la sicurezza del lavoro. Oltre a coprire i requisiti di sicurezza e le verifiche dei carrelli, tratta funzioni come la visibilità, il rumore e le vibrazioni. Si sofferma, inoltre, sui requisiti elettrici e la compatibilità elettromagnetica e su tutta una serie di questioni relative al movimento in sicurezza della macchina (partenza e movimento, frenatura, stabilità, controllo manuale degli attuatori, sistemi di salita e di inclinazione) e infine sulle modalità di lavoro in sicurezza per l'operatore. Vediamo in sintesi le novità apportate dalla norma:

- dispositivi supplementari di sicurezza per il freno di stazionamento;
- dispositivo "uomo presente" anche sui carrelli termici, che impedisce la traslazione quando il carrellista ab-

bandona il carrello ed estende il blocco alle funzioni idrauliche del sollevatore e delle attrezzature per i carrelli elettrici e termici;

- controllo "a doppia azione" in presenza di attrezzature con possibilità di caduta libera del carico;
- feritoie nella griglia reggi-carico (se presente) della misura massima di 150 mm in una delle due dimensioni;
- nuove specifiche sulle prestazioni dei dispositivi di trattamento batterie di trazione per i carrelli elettrici;
- sistema di fissaggio delle protezioni fisse (che si prevede possano essere rimosse dall'utilizzatore) non removibile dalla protezione o dal carrello;
- obbligo di protezioni sul montante di fronte ai comandi operativi (es. riparo trasparente) sui carrelli elevatori con operatore a piedi/in piedi;
- maggiori i requisiti richiesti dalla ISO 13564-1:2012 Visibilità.

Il requisito innovativo per i carrelli controbilanciati è la verifica della stabilità laterale in marcia sui carrelli che, se condotti da personale formato, potrebbe comportare una riduzione dei casi di ribaltamento. ■



Bilancio 2013 e dichiarazioni

di Franco De Renzo

Scrivo queste considerazioni, utilizzando anche i volumi di Euroconference, nella bagarre dell'approvazione dei bilanci per l'anno 2013. Ritengo che la lettura di queste riflessioni, ovviamente non esaustive, sia utile anche dopo aver presentato bilanci e relazioni. È bene tenere presente che capita di dover fornire pareri e consigli, anche se, in alcuni casi, è quasi impossibile riuscire a far combaciare le decisioni dell'Agenzia con quelle della Cassazione.

Agenti e rappresentanti. La circolare 33 del'8.11.2013 riconosce la deducibilità dell'accantonamento annuale nonostante il carattere aleatorio.

Compensi amministratori. È necessaria la delibera che li determina, ma l'Agenzia può sindacare sull'importo. In ogni caso, è opportuno che l'assemblea, che approva i conti, deliberi specificamente, in merito ai compensi corrisposti. A tal riguardo si ricorda la sentenza della Cassazione, sezioni unite, 29.8.2008, n. 21933, "la violazione dell'articolo 2389 c.c., sul piano civilistico, da luogo a nullità degli atti di autodeterminazione dei compensi da parte degli amministratori per violazione di norma imperativa, nullità che, per il principio stabilito dall'art. 1423 c.c., non è suscettibile di convalida, in mancanza di una norma espressa che disponga diversamente". La commissione tributaria provinciale di Milano, sentenza 2.3.2012, n. 48/21/12, invece, ha deciso che "Sono deducibili anche i compensi agli amministratori non deliberati sempre che siano stati pagati. Se così non fosse, si avrebbe una discrasia poiché, a fronte di compensi tassati in capo all'amministratore, si contrapporrebbe una non coerente indeducibilità

in capo alla società, con duplicazione d'imposta". La Cassazione, sentenza 25572 del 14.11.2013 ha precisato: "L'art. 62 Tuir (ante IRES) esclude le deduzioni per il lavoro prestato o l'opera svolta dall'imprenditore, limitando la deducibilità delle spese per compensi agli amministratori di società di persone. Ciò non consente di dedurre dall'imponibile il compenso per il lavoro prestato e l'opera svolta dall'amministratore unico di società di capitali". La risoluzione n. 158 del 27.05.2002 e la n. 113 del 31.12.2012, invece, puntualizzano che l'art. 60 del Tuir si rivolge "al solo imprenditore individuale/persona fisica e non anche all'impresa esercitata in forma collettiva".

Investimenti all'estero. L'art. 9 della legge n. 97/2013 ha introdotto importanti modifiche alla disciplina del Modulo RW riscrivendo integralmente gli articoli 4, 5 e 6 del dl n. 167/1990. Sintetizziamo le modifiche:

- eliminazione della soglia dei 10 mila euro - adesso si deve segnalare tutto;
- eliminazione delle Sezioni 1 e 2 - adesso il modello è più complesso;
- riduzione delle sanzioni - (notizia positiva);
- ampliamento dei soggetti tenuti alla segnalazione - società e trust.

Nella dichiarazione dei redditi per l'anno 2013, i codici degli investimenti all'estero e attività estere di natura finanziaria sono:

1. Conti correnti e depositi esteri
2. Partecipazioni al capitale o al patrimonio di società non residenti
3. Obbligazioni estere e titoli similari
4. Titoli non rappresentativi di merce e certificati di massa emessi da non residenti
5. Valute estere da depositi e conti correnti
6. Titoli pubblici italiani emessi all'estero
7. Contratti di natura finanziaria stipulati con controparti non residenti
8. Polizze di assicurazione sulla vita e di capitalizzazione
9. Contratti derivati e altri rapporti finanziari conclusi al di fuori del territorio dello Stato
10. Metalli preziosi allo stato grezzo o monetato detenuti all'estero
11. Partecipazioni patrimonio di trust, fondazioni o altre entità giuridiche diverse dalle società
12. Forme di previdenza gestite da soggetti esteri
13. Altri strumenti finanziari anche di natura non partecipativa
14. Altre attività estere di natura finanziaria



Per quanto riguarda le segnalazioni degli investimenti all'estero, l'articolo 9 della legge 97/2013 ha introdotto importanti modifiche



15. Beni immobili
16. Beni mobili registrati (esempio: yacht, auto di lusso, aerei, elicotteri, etc.)
17. Opere d'arte e gioielli
18. Altri beni patrimoniali
19. Immobile estero adibito ad abitazione principale

Non è più previsto il codice 99 = altre operazioni

È opportuno tenere presenti le sanzioni previste per le comunicazioni non veritiere:

Investimenti in paesi a fiscalità ordinaria:

Ante L. 97/2013 - dal 10 al 50% degli importi non dichiarati
 Post L. 97/2013 - dal 3 al 15% degli importi non dichiarati

Investimenti in paradisi fiscali:

Ante L. 97/2013 - dal 10 al 50% degli importi non dichiarati
 Post L. 97/2013 - dal 6 al 30% degli importi non dichiarati
 Inoltre, presunzione di costituzione di reddito delle somme non dichiarate e raddoppio periodi di accertamento, e sanzione dal 200 al 400%. Si ponga la dovuta attenzione al raddoppio dei periodi di accertamenti, con le relative nefaste conseguenze. Non devono compilare il modello RW:

- a. i frontalieri e i dipendenti pubblici che lavorano all'estero:
 - * la condizione deve essere soddisfatta per la maggior parte del periodo di imposta;
 - * bisogna rimpatriare gli investimenti entro 6 mesi dalla cessazione;
 - * non serve che la condizione sia soddisfatta al 31 dicembre.
- b. se la gestione avviene attraverso intermediari

De Renzo nota che "è quasi impossibile far combaciare le decisioni dell'Agenzia delle entrate con quelle della Cassazione"

Lavoro autonomo: incassi e ritenute. Il principio di cassa si ha nel momento di consegna dell'assegno circolare e bancario e al momento dell'accredito delle somme sul conto corrente in caso di bonifici. Il committente che paga il compenso: adempimenti riferibili al momento in cui è stato effettuato il pagamento. Il professionista che riceve il compenso scomputa la ritenuta subito nell'anno in cui il compenso al quale il prelievo attinge, concorre a formare il proprio reddito. La risoluzione ministeriale 68/E/2009 permette lo scomputo della ritenuta a patto che il professionista sia in grado di dimostrare di averla subito tramite fattura e pagamento ricevuto. La Cassazione, però, da sempre si è dimostrata piuttosto rigorosa sul tema, affermando la solidarietà tra il sostituto che ha operato (e non versato) la ritenuta e il sostituito che ha subito tale ritenuta.

Plusvalenze rateizzabili. L'art. 86 Tuir utilizza il termine "esercizio", le istruzioni, invece, utilizzano il termine "periodo d'imposta". Per la circolare 38/2010 le plusvalenze si rateizzano in massimo cinque esercizi e le minusvalenze sono deducibili in base all'imputazione a conto economico.

Sponsorizzazioni e pubblicità. È da rimarcare la sentenza delle commissioni tributarie provinciali di Mantova (114/01/2013) con la seguente decisione: "La contestazione sulla base del comportamento antieconomico non può in sé essere sufficiente poiché l'Ufficio non può sindacare ex post le scelte dell'imprenditore" (confermando quanto deciso dalla CTR Marche n. 94 dell'11.11.2011). L'art. 90, comma 8, della legge 289/2002, precisa che nel caso il soggetto sponsorizzato sia un'associazione sportiva dilettantistica, la deducibilità non può superare i 200 mila euro. Per Assonime (Caso 6/2013), le sponsorizzazioni culturali (DM 19.12.2012), devono essere ricondotte tra le spese di pubblicità nel caso sia della sponsorizzazione tecnica sia per quella pura sia per quella mista. Non deducibile, invece, l'ipotesi di "mero ringraziamento". Per l'OIC 24 è possibile la capitalizzazione delle spese sostenute solo se vi è un ritorno pluriennale della spesa, come nel caso del lancio di un nuovo prodotto. Un'altra soluzione è quella di inserire la spesa totale a conto economico, suddividendola in cinque anni, che, sia pur previsto dall'art. 108, comma 2 del Tuir, non trova consenzienti tutte le direzioni regionali. ■

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

Responsabilità del vettore e assicurazione del carico

di **Marco Lenti***

Come sappiamo il vettore risponde di regola per le perdite e le avarie al carico che si verificano durante il trasporto, salvo che non riesca a fornire la prova liberatoria. Il tipo di prova liberatoria varia a seconda della normativa (nazionale o internazionale) che regola le diverse modalità di trasporto. L'obbligo di indennizzo però deve essere corrisposto all'avente diritto al carico. Tale è, di regola, il mittente sino al momento in cui il destinatario non abbia richiesto la riconsegna del carico, dimostrando così di voler beneficiare della prestazione di trasporto e, conseguentemente, di aderire al contratto medesimo (si veda l'art. 1689 c.c.). Da quel momento in avanti l'avente diritto al carico legittimato verso il vettore è il destinatario.

In questo quadro l'assicuratore del carico, chiamato a indennizzare il sinistro da perdita o avaria, per poter poi agire in via di rivalsa contro il vettore responsabile, ha l'onere o di pagare il risarcimento direttamente al destinatario, oppure, se paga il mittente, deve avere cura di farsi rilasciare anche dal destinatario una cessione di diritti. Diversamente il vettore potrebbe respingere la richiesta di risarcimento dell'assicuratore obiettando che questi, pagando il mittente, si è surrogato nella posizione di un soggetto non legittimato. Sembra però che tale accortezza non sia sufficiente.

In una recente sentenza il tribunale di Milano (14 aprile 2014) ha respinto l'azione di rivalsa di un assicuratore, il quale aveva ottenuto una cessione di diritti da parte del destinatario del carico (che ne aveva pacificamente richiesto la riconse-

gna) ma aveva poi specificamente indennizzato il mittente delle spese da questo sostenute per riparare il carico (nella specie si trattava di spese per l'invio a destino di suo personale specializzato affinché riparasse i macchinari industriali oggetto del trasporto).

Il tribunale, infatti, ha affermato che l'oggetto dell'indennizzo assicurativo deve essere una perdita patrimoniale che sia stata sofferta, o avrebbe potuto essere sofferta, dal destinatario. Nel caso di specie il destinatario (che pure aveva ceduto all'assicuratore i suoi diritti verso il vettore) non aveva subito alcuna perdita patrimoniale per effetto del danneggiamento del carico, giacché i costi di riparazione erano stati sostenuti direttamente dal mittente, il quale, tuttavia, dopo la richiesta di riconsegna del carico da parte del destinatario, non era più legittimato a far valere i diritti derivanti dal contratto di trasporto. Seguendo la tesi del tribunale milanese, dunque, il mittente avrebbe dovuto addebitare i costi di riparazione al destinatario, il quale, a quel punto, avrebbe avuto titolo per ricevere l'indennizzo e cedere all'assicuratore i suoi diritti al risarcimento nei confronti del vettore. ■

***Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 - mail@mordiglia.it www.mordiglia.it





RIGHT TIMING



RIGHT TEMPERATURE

Leader europeo della logistica e del trasporto dei prodotti agroalimentari a temperatura controllata



follow us



Available on the App Store



Google play



+39 0371 763 201



francesca.ceni@stef.com



www.stef.com

Trasporto internazionale su

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta

Con una recente decisione (Cass. civ. Sez. III, Sent., 30 gennaio 2014, n. 2075, *Martin & Boulart Assureurs S.A. c. Rocchietti S.r.l.*) la Corte di Cassazione si è pronunciata su un profilo che ricorre con frequenza nel contenzioso nascente dal contratto di trasporto internazionale, ossia la legittimazione ad agire ai danni del vettore, pervenendo ad una statuizione che merita un'attenta riflessione.

La decisione in esame richiama il consolidato orientamento della giurisprudenza di legittimità a mente del quale i diritti originati dal contratto di trasporto spettano esclusivamente al destinatario e non al mittente allorché il primo abbia richiesto e ottenuto la riconsegna della merce (ai sensi dell'articolo 13 della Convenzione CMR e dell'articolo 1689 c.c.); in particolare tale principio viene affermato con maggiore rigidità laddove si verta in tema di vendita con spedizione nella quale il mittente-venditore si libera dall'obbligo della consegna nel momento stesso dell'affidamento della merce al vettore.

La Corte prosegue poi nel confermare l'orientamento già espresso ripetutamente in passato circa l'esistenza di una

sostanziale analogia tra il meccanismo delineato all'articolo 1689 c.c. e quello previsto all'articolo 13 della Convenzione CMR, che parimenti prevede che, una volta effettuata la consegna della merce al destinatario, quest'ultimo è il solo soggetto legittimato a fare valere nei confronti del vettore i diritti derivanti dal contratto di trasporto (tra i quali va pacificamente ricompreso anche quello al diritto al risarcimento del danno).

Tuttavia ad avviso della Cassazione la legittimazione del destinatario non è esclusiva, ma alternativa, rispetto a quella del mittente e l'individuazione del soggetto legittimato deve avvenire sulla base della valutazione della parte effettivamente e concretamente lesa nella propria sfera patrimoniale.

A conforto della propria statuizione la Cassazione ha richiamato l'orientamento già espresso in precedenza (Cass. Civ. 1 dicembre 2010, n. 24400) allorché ha affermato che la legittimazione del destinatario sussiste, ai sensi dell'art. 1689 c.c., solo dal momento in cui, arrivate le cose a destinazione o scaduto il termine in cui sarebbero dovute arrivare, ne abbia richiesto la riconsegna al



strada e la Convenzione CMR

vettore, e sempreché effettivamente esista un pregiudizio in capo a tale soggetto.

Il meccanismo del trasferimento della legittimazione in capo al destinatario è stato in effetti sottoposto in passato ad analisi critica da parte della nostra giurisprudenza, che ha talora cercato di mitigare il rigore della disposizione.

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

Sulla scorta di tali osservazioni la Cassazione ha evidenziato che l'affermazione della legittimazione esclusiva del ricevitore in casi in cui sia il mittente a subire il danno da trasporto *“finisce col non apparire equa né ragionevole è possibile, nel caso in cui il vettore incorre nella perdita della cosa, attribuire il significato e la rilevanza della richiesta di riconsegna da parte del destinatario solo a quella fatta dopo che egli sia stato informato o si sia reso edotto di tale perdita, perché solo la richiesta di riconsegna fatta nonostante la oramai nota perdita della cosa manifesta con certezza l'intento di esercitare i diritti nascenti dal contratto”*.

Ad avviso della Suprema Corte dunque non è sufficiente attenersi al dato letterale della norma (in virtù del quale è sempre il destinatario delle merci ad avere legittima-



zione attiva nei confronti del vettore dal momento della intervenuta consegna delle merci), ma è necessario accertare quale sia il soggetto sul quale effettivamente ricadono le conseguenze dell'inesatto adempimento del vettore.

In altri termini, ad avviso della Corte, l'ambito di effettiva applicazione della norma dettata dall'art. 1689 cod. civ. e dell'articolo 13 della Convenzione CMR, è meno ampio di quanto la loro formulazione letterale lascerebbe intendere, poiché deve essere inteso nel senso di attribuire legittimazione al mittente qualora le conseguenze dannose dell'inesatta esecuzione della prestazione da parte del vettore siano rimaste a carico dello stipulante del contratto di trasporto e non del destinatario, nonostante le merci siano state riconsegnate.

La pronuncia in commento si colloca dunque nel solco di un orientamento che, come visto, sta acquisendo sempre maggiore rilievo, e che è volto a permettere un'applicazione dei principi delineati all'articolo 1689 c.c. ed all'articolo 13 della CMR che tenga conto degli interessi concretamente lesi dal sinistro e delle pattuizioni esistenti nel contratto di vendita della merce trasportata, così che venga demandato al giudice valutare, di volta in volta, quale sia il soggetto che effettivamente sia stato danneggiato dalla perdita o dall'avaria che ha colpito le merci nel corso del trasporto. ■

*** Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com

Normative sul “Made in Italy”

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

La denominazione “Made in Italy” rappresenta la necessità di difesa del prodotto nazionale per contrastare la falsificazione della produzione italiana, soprattutto nei quattro tradizionali settori della nostra eccellenza: abbigliamento, agroalimentare, arredamento e automobili.

Il quadro normativo in materia di Made in Italy è costantemente alla ricerca di un punto di equilibrio tra interessi diversi e a volte contrapposti: l'azienda di produzione che non deve subire la concorrenza sleale, la tenuta concorrenziale delle imprese nazionali che devono poter ricorrere alla delocalizzazione della loro produzione nonché la tutela del consumatore finale. A partire dai primi anni del secondo millennio gli imprenditori italiani si devono confrontare con norme di difficile e complessa interpretazione. Riassumiamo di seguito il quadro normativo:

- l'articolo 4, comma 49, della legge 350 del 24 dicembre 2003 recita: “l'importazione e l'esportazione a fini di commercializzazione ovvero la commercializzazione di prodotti recanti false o fallaci indicazioni di provenienza costituisce reato ed è punita ai sensi dell'articolo 517 del codice penale. Costituisce falsa indicazione la stampigliatura ‘made in Italy’ su prodotti e merci non originari dall'Italia ai sensi della normativa europea sull'origine; costituisce fallace indicazione, anche qualora sia indicata l'origine e la provenienza estera dei prodotti o delle merci, l'uso di segni, figure, o quant'altro possa indurre il consumatore a ritenere che il prodotto o la merce sia di origine italiana. Le fattispecie sono commesse sin dalla presentazione dei prodotti o delle merci in dogana per l'immissione in consumo o in libera pratica e sino alla vendita al dettaglio. La fallace indicazione delle merci può essere sanata sul piano amministrativo con l'asportazione a cura ed a spese del contravventore dei segni o delle fi-

gure o di quant'altro induca a ritenere che si tratti di un prodotto di origine italiana. La falsa indicazione sull'origine o sulla provenienza di prodotti o merci può essere sanata sul piano amministrativo attraverso l'esatta indicazione dell'origine o l'asportazione della stampigliatura made in Italy”.

È considerato reato utilizzare la dicitura “Made in Italy”, falsa indicazione di origine, o altre diciture e/o figure, ad esempio Bologna, Roma, la bandiera italiana ecc., oppure fallace indicazione di origine qualora lascino intendere che il prodotto, fabbricato all'estero, sia riconducibile all'origine italiana del prodotto stesso.

- L'art. 4 comma 49-bis, sempre della legge 350 del 24 dicembre 2003, come integrato dall'art. 16 del D.L. n. 135 del 25 settembre 2009, recita: “Costituisce fallace indicazione l'uso del marchio, da parte del titolare o del licenziatario, con modalità tali da indurre il consumatore a ritenere che il prodotto o la merce sia di origine italiana ai sensi della normati-

va europea sull'origine, senza che gli stessi siano accompagnati da indicazioni precise ed evidenti sull'origine o provenienza estera o comunque sufficienti ad evitare qualsiasi fraintendimento del consumatore sull'effettiva origine del prodotto, ovvero senza essere accompagnati da attestazione, resa da parte del titolare o del licenziatario del marchio, circa le informazioni che, a sua cura, verranno rese in fase di commercializzazione sulla effettiva origine estera del prodotto. Il contravventore è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 10.000 ad euro 250.000”. 49-ter: “È sempre disposta la confisca amministrativa del prodotto o della merce di cui al comma 49-bis, salvo che le indicazioni ivi previste siano apposte, a cura e spese del titolare o del licenziatario responsabile dell'illecito, sul prodotto o sulla confezione o sui documenti di corredo per il consumatore”.

Qualora il marchio possa indurre il consumatore a ritenere



Per il nostro paese, il settore dell'abbigliamento, punto di forza del made in Italy, è uno dei più esposti alla falsificazione

che il prodotto sia di origine italiana, perché costituito da diciture o altro che lascino intendere che il prodotto sia di origine italiana, è necessario associare il prodotto su cui è apposto il marchio con un'informazione, apposta sullo stesso o informativa cartacea nella confezione che palesi l'effettiva origine, ad esempio: prodotto fabbricato in Cina, Malaysia, Vietnam, ecc, oppure: prodotto importato da Cina, Malaysia, Vietnam, ecc. Ferma restando la configurazione dell'illecito amministrativo è possibile ottenere il rilascio della merce previa apposizione sul prodotto o inserimento informativa cartacea nella confezione destinata alla vendita. Se non fosse possibile ricorrere a



tale regolarizzazione, al momento della presentazione delle merci in dogana, il titolare del marchio potrà rilasciare una dichiarazione scritta su apposito modulo, dove si impegna a rendere in fase di commercializzazione l'informazione al consumatore, sull'origine estera effettiva del prodotto.

Per completare il quadro normativo, occorre fare riferimento all'art. 6 "contenuto minimo delle informazioni" del Codice del Consumo - decreto legislativo n. 206/2005 - che prevede l'obbligo, per i prodotti commercializzati sul territorio nazionale, dell'indicazione del nome e/o ragione sociale e/o del marchio e sede del produttore e/o di un importatore stabilito nella Ue, nonché l'obbligo di indicare il paese di origine del prodotto se il paese è situato fuori dall'Unione europea. L' articolo 6 del decreto legislativo n. 206/2005 infatti recita: "I prodotti o le confezioni dei prodotti destinati al consumatore, commercializzati sul territorio nazionale, riportano, chiaramente visibili e leggibili, almeno le indicazioni relative:

- a) alla denominazione legale o merceologica del prodotto;
- b) al nome o ragione sociale o marchio e alla sede legale del produttore o di un importatore stabilito nell'Unione europea;
- c) al paese di origine se situato fuori dell'Unione europea;
- d) all'eventuale presenza di materiali o sostanze che possono arrecare danno all'uomo, alle cose o all'ambiente;
- e) ai materiali impiegati ed ai metodi di lavorazione ove questi siano determinanti per la qualità o le caratteristi-

che merceologiche del prodotto;

- f) alle istruzioni, alle eventuali precauzioni e alla destinazione d'uso, ove utili ai fini di fruizione e sicurezza del prodotto".

L'obbligo di indicare il nome e la sede di un produttore e di un importatore stabilito nell'Unione europea, contenuto nel decreto 206/2005, mal si concilia con la normativa introdotta con la legge 350/2003 che vieta l'utilizzo del marchio con modalità tali da indurre il consumatore a ritenere che il prodotto sia di origine italiana. Difatti se sul prodotto viene indicata la sede dell'importatore, Italia, e il prodotto è fabbricato all'estero, esempio-India, si potrebbe incorrere nella violazione di cui all'art. 4 comma 49 bis della legge 350/2003, in quanto il consumatore potrebbe essere tratto in inganno e ritenere che il prodotto sia di origine italiana. Riassumendo:

- a) non utilizzare etichette riportanti la dicitura "prodotto in Italia" o "Made in Italy" o diciture simili su merce fabbricata all'estero perché la fattispecie è penalmente perseguibile in quanto potrebbe trarre in inganno il consumatore;
- b) l'indicazione della denominazione dell'azienda italiana su un prodotto importato oppure l'uso di segni, figure, o altro che potrebbe indurre il consumatore a ritenere che il prodotto sia di origine italiana deve essere compensata dall'apposizione, sul prodotto, del "made in...", indicando in maniera esplicita il paese terzo di produzione. ■

I corsi che funzionano

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Nell'ambito della movimentazione dei container su ferro, il porto della Spezia è in controtendenza rispetto agli altri scali italiani. La percentuale di contenitori trainati da motrici su binario sfiora ormai il 40% (con una "punta" di 10 mila carri a marzo): un record a livello nazionale. È anche grazie a questa caratteristica che l'ultimo corso di formazione per "Tecnico ferroviario polivalente delle attività di manovra, formazione, verifica e patente propedeutica alla condotta del treno", realizzato da Oceanogate Italia in collaborazione con la Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, si è concluso con un risultato eccezionale: ognuno dei 18 studenti che hanno frequentato le lezioni è stato assunto (12 allievi sono stati assunti a tempo indeterminato da Oceanogate Italia, mentre 6 sono stati assunti con contratto di somministrazione presso l'azienda ferroviaria partner Ser.fer e verranno stabilizzati nell'arco dei prossimi 12 mesi).

L'8 maggio, alla presenza dei responsabili della Scuola, delle aziende ferroviarie coinvolte, dell'Autorità portuale della Spezia, delle istituzioni e delle parti sociali che hanno sostenuto la realizzazione del progetto e della provincia della Spezia, che ha finanziato l'iniziativa, è stata realizzata la cerimonia di chiusura del corso, con la consegna degli attestati.

"Con il conferimento dei diplomi di fine corso - ha esordito il presidente della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, Pier Gino Scardigli, affiancato dal vicepresidente, Renato Goretta e dal direttore Genziana Giacomelli - e la notizia dell'assunzione di tutti i partecipanti interiorizziamo un fatto straordinario anche dal punto di vista occupazionale. Il porto, terminata l'epoca dei grandi stabilimenti parastatali, gioca un ruolo da protagonista in questo cambio di marcia".

I diciotto giovani si occuperanno, con differenti mansioni, delle manovre dei carri carichi dai binari che partono dalle banchine sino alla stazione del porto e alla vicina stazione di Migliari-

na. Si occuperanno inoltre del trasporto vero e proprio attraverso il quale, da queste stazioni, i convogli raggiungono i terminal multimodali di Melzo, Padova e della Romagna, dove i container sono presi in carico dai tir che li portano a destinazione. Nei primi mesi i neoassunti si occuperanno prevalentemente delle manovre a terra, verifica dei carri e compilazione della documentazione di viaggio, affiancando i macchinisti esperti. Poi, dopo 120 guide formative, acquisiranno l'abilitazione di macchinista e saranno tecnici ferroviari polivalenti a tutti gli effetti.

"Ringraziamo per l'opportunità che ci è stata offerta - hanno detto i rappresentanti dei giovani qualificati - e dopo il primo mese di lavoro possiamo dire di trovarci molto bene. Dovremo fare esperienza, non c'è dubbio, ma ci stiamo già appassionando". Il dirigente del settore Politiche del lavoro e Formazione professionale della provincia, Pier Luigi Viola, ha sottolineato che occasioni come queste sono la miglior risposta alle critiche che vengono spesso rivolte al sistema della formazione professionale. "Dalla formazione, soprattutto in questo periodo di crisi economica e occupazionale, si pretende molto: benefici evidenti per il lavoro, misure che prevedano effetti concreti, strumenti che accrescano in modo sostanziale le competenze tecniche. Il progetto in questione ha dimostrato che tutto questo è un'opportunità reale e che una buona formazione si può fare. In questo caso tutte le condizioni sono state favorevoli: un'azienda sana, con bisogni reali, disposta ad investire sulle risorse umane; un'offerta formativa valida nata dal dialogo e dal confronto sul territorio; partecipanti motivati; impegno forte da parte delle istituzioni". Giancarlo Laguzzi, amministratore delegato di Oceanogate Italia ha posto l'accento sull'assoluta importanza del cliente finale: "Dobbiamo sempre ricordare che senza merce non c'è lavoro. Chi la movimentata sceglie un porto invece di un altro perché i costi sono inferiori o perché la qualità del servizio è migliore. È banale, ma importantissimo". La qualità del servizio sarebbe impensabile senza una preparazione adeguata del personale, come sottolineato dal responsabile delle Risorse Umane di Ser.fer, Stefano Autieri: "La nostra azienda è un fornitore storico del porto spezzino e in tutti questi anni di collaborazione abbiamo raggiunto traguardi importanti, dovendo costantemente aumentare il numero degli addetti. La differenza la fanno le persone, e chi governa le imprese ha il compito di far interiorizzare ai lavoratori il sistema di valori aziendale. Solo così ogni singolo lavoratore potrà essere protagonista nell'ambiente e nell'organizzazione in cui opera".



a division of Fiera Milano Media

business international

The Executive Network

Global Supply Chain & Logistics 2014

Driving business performance through market volatility

Milano 15 maggio

Grand Visconti Palace Viale Isonzo, 14



Sponsor



ORACLE



UNISYS



Media Partner

**Largo
Consumo**

Supporting Media



www.businessinternational.it

Immobiliare logistico in progressiva ripresa

La società di consulenza e servizi Celtic Italy sta lavorando su vari progetti. L'importante studio per la valorizzazione del polo logistico Eastgate Park di Portogruaro, in provincia di Venezia.

di **Ornella Giola**

Il suo nome è legato a quello di Eastgate Park, moderno parco integrato logistico, industriale e artigianale del nord est, 1,8 milioni di metri quadrati interamente urbanizzati a cavallo dei comuni di Portogruaro e Fossalta di Portogruaro, in provincia di Venezia. Stiamo parlando della società di consulenza e servizi immobiliari di agenzia Celtic Italy, che da luglio 2011 è appunto mandataria in esclusiva per la

commercializzazione di Eastgate Park, operazione di sviluppo di proprietà di Spazio Industriale, fondo comune d'investimento immobiliare detenuto per due terzi dal private equity fund londinese Laxey Partners e gestito da IDEa Fimit Sgr. "Celtic Italy nasce per gestire gli investimenti captive di Laxey Partners. Il nostro scopo è di collaborare, assieme alla società di gestione del risparmio IDEa Fimit, alla gestione e

alla valorizzazione degli immobili all'interno del fondo Spazio Industriale, nel cui portafoglio sono presenti numerosi immobili a uso prevalentemente industriale". Esordisce così il general manager Giacomo Sonzini, che incontriamo - assieme al chairman Francesco Allegretta - nella sede di piazza Bertarelli di Celtic, in pieno centro a Milano. "Oltre a tale mission - continua Sonzini - dal momento che nel 2011 si sono aperti nuovi spiragli sul mercato, abbiamo iniziato a confrontarci anche con terzi e a offrire servizi di intermediazione, con mandati abbastanza importanti, come ad esempio quello relativo al gruppo Koelliker di cui siamo stati advisor per la definizione e ristrutturazione del piano immobiliare e tuttora siamo broker incaricati per la dismissione degli immobili del gruppo".

IN TUTTO QUESTO CHE RUOLO GIOCA IL SETTORE LOGISTICO?

■ **Allegretta:** all'interno del portafoglio immobiliare di Spazio Industriale vi sono asset come Eastgate Park e altri importanti immobili logistici, come quelli di Pavia (nella ex-sede di Bsl Bertola servizi logistici) e di Bagni di Tivoli (ex-Fiege Borruso). Si tratta di



Da sinistra, il general manager, Giacomo Sonzini, e il chairman, Francesco Allegretta, della Celtic Italy consulenze immobiliari



un segmento che reputiamo comunque interessante, tenuto anche conto dei promettenti segnali di ripresa.

DA PIÙ PARTI SI SOSTIENE CHE SIA IN ATTO UNA MINIRIPRESA DEGLI INVESTIMENTI IN IMMOBILI LOGISTICI NEL NOSTRO PAESE. LO CONFERMATE ANCHE VOI?

■ *Allegretta*: sì, gli investimenti speculativi da parte di società straniere sono in lenta ma progressiva ripresa già da almeno un semestre. Gli investitori specie americani, inglesi e australiani stanno uscendo dai confini di quei paesi dove il mercato e l'economia sono già ripartiti. La loro presenza in Italia è fondamentale per riportare interesse sul nostro mercato e farà da volano alla crescita, anche se è difficile trovare opportunità che soddisfino appieno le richieste di questi investitori.

QUESTO PERCHÉ L'OFFERTA LOGISTICA NAZIONALE È INSODDISFACENTE?

■ *Sonzini*: la maggior parte degli utilizzatori diretti opta per immobili già esistenti, un segmento dove c'è di tutto, con livelli qualitativi alto, medio e basso e che spesso si reperiscono sul mercato a valori inferiori al costo di costruzione. Se si effettuano degli



upgrading seri dei magazzini già esistenti, come abbiamo fatto noi a Bagni di Tivoli, i risultati ripagano degli sforzi profusi: in soli sei mesi siamo arrivati all'occupazione del 60% di questa struttura laziale. Questo perché gli operatori hanno necessità - una volta assicuratisi l'appalto logistico - di disporre in tempi rapidi di immobili pronti all'uso, a un costo corretto.

A BAGNI DI TIVOLI AVETE QUINDI REALIZZATO UN'OPERAZIONE CHE CONSIDERATE VINCENTE?

■ *Sonzini*: qui abbiamo fatto investimenti ingenti, ma la posizione è una delle migliori dell'area romana e il prodotto che offriamo è in linea coi nostri standard elevati.

Allegretta: assieme a GVA Redilco, partner italiana di GVA Worldwide advisory di Seven One, a dicembre 2013 abbiamo concluso con successo la

locazione di una porzione immobiliare (6.000 mq) del complesso laziale a Seven One, operatore logistico e corriere alla ricerca di un magazzino per l'ampliamento della propria attività. A maggio invece, sempre in collaborazione con GVA Redilco, abbiamo sti-

pulato sempre su Tivoli una locazione con Ital Trans per circa 3.500 mq. Il complesso immobiliare è costituito da oltre 20 mila mq di magazzini e - come detto - è stato sottoposto a una profonda ristrutturazione e messa a nuovo nell'agosto 2013; ha un'ubicazione strategica, a pochi chilometri dal casello di Tivoli dell'A24 Roma-Teramo e a un chilometro dalla Tiburtina.

LA "LOCATION" DELL'IMMOBILE RESTA FATTORE FONDAMENTALE NELLA SCELTA DI UN 3PL?

■ *Sonzini*: Le strutture che stanno a ridosso dei centri urbani non hanno problemi a essere locati; quelle che stanno a metà strada fanno invece fatica. Il costo del canone d'affitto è altrettanto importante come fattore di scelta. Poi nel settore industriale entrano in gioco logiche tipicamente italiane: i nostri imprenditori preferiscono comunque l'immobile di pro-

Nella foto in alto, uno scorcio del magazzino di Bagni di Tivoli, Roma, e, in basso, veduta aerea del polo logistico di Pavia



prietà e mediamente piccolo (3-4 mila mq).

EXPO 2015 AVRÀ EFFETTI SULL'IMMOBILIARE LOGISTICO?

■ **Allegretta:** difficile verificare la ricaduta immediata a livello logistico-immobiliare; se ci sarà, la vedremo a posteriori.

C'È DOMANDA DI MAGAZZINI SPECIALIZZATI, COME AD ESEMPIO QUELLI DEL FREDDO?

■ **Allegretta:** il grosso della domanda concerne la logistica tradizionale, quella del freddo è molto legata ai consumi, per altro in contrazione in tempi critici come i nostri.

Sonzini: c'è stata qualche trattativa, ma poi si fa fatica a conciliare le richieste con canoni di affitto adeguati agli investimenti richiesti per gli impianti frigoriferi.

QUANTO È IMPORTANTE LA PRESENZA DI UN RACCORDO FERROVIARIO PER UN'AREA LOGISTICA?

■ **Sonzini:** le aree immobiliari che hanno raccordi ferroviari con scambi multimodali hanno senso se hanno rapporti sinergici con interporti e porti presenti nelle vicinanze. Nel 2011

abbiamo siglato un protocollo d'intesa con la Regione Veneto e i comuni di Portogruaro e Fossalta di Portogruaro per monitorare le infrastrutture dell'area portogruarese e capire come queste si sarebbero potute integrare in uno scenario europeo. Oggi è tempo di ragionare per macro-aree europee, cercando di valorizzare e potenziare le infrastrutture esistenti.

COME AVETE OPERATO PER IL POLO LOGISTICO EASTGATE PARK NEL VENETO ORIENTALE?

■ **Sonzini:** abbiamo avviato uno studio con l'obiettivo di evidenziare la localizzazione strategica delle infrastrutture già esistenti e disponibili a Portogruaro (interporto, autoparco Savo e polo Eastgate Park) e di vagliare le azioni da intraprendere per metterli in rete all'interno di un grande hub logistico che coinvolga Veneto, Friuli Venezia Giulia e anche regioni limitrofe ma pur sempre comunitarie come Carinzia e Slovenia. Tutti assieme rappresentiamo una realtà territoriale dove si incrociano ben due dei quattro corridoi che interessano l'Italia, il

Baltico-Adriatico e il corridoio Mediterraneo. Stiamo vivendo un momento di grossa soddisfazione con chiusura della prima fase dello studio che ha evidenziato come, con modesti investimenti, sia possibile offrire con le infrastrutture già esistenti un insieme ampio di servizi logistici. Ora stiamo cercando la via migliore per diventare incisivi e passare dalla teoria ai fatti. Qui diventa però importante il ruolo della Regione Veneto. ■

CELTIC ITALY STORY

Celtic Italy srl si è costituita nel 2009 come subsidiary company della società polacca Celtic Asset Management e oggi è indirettamente controllata dal fondo private equity londinese Laxey Partners Ltd, il quale - a luglio 2009 - ha assunto la partecipazione di circa il 72% del capitale della società di diritto olandese Spazio Investment NV, a sua volta quotista unico del fondo Spazio Industriale, oggi gestito da IDeA Fimit Sgr e per il quale Celtic Italy svolge funzione di advisory. Il fondo Spazio Industriale, istituito nel dicembre 2005 da Prelios Sgr (già Pirelli Re Sgr), dispone di un portafoglio di circa 170 immobili a prevalente uso industriale presenti su tutto il territorio nazionale. IDeA Fimit, aggiudicataria della gara indetta da Spazio Investment NV, è subentrata a Prelios nella gestione del fondo, con efficacia a partire da maggio 2013.

Una crisi nella crisi

Il settore, in costante difficoltà, perde sempre più imprese. Le lacune normative da affrontare a partire dalla stortura dei “costi minimi di sicurezza”.

a cura di **Paolo Giordano**

L'autotrasporto da sempre in Italia è stata la modalità più importante per la mobilità delle merci, nello stesso tempo è stata la modalità, insieme a quella aerea, con le maggiori problematiche, mai risolte. Ad esempio, per superare le “tariffe a forcilla” ci sono voluti anni e anni di dibattiti e scontri,

poi, una volta superate, con il decreto legislativo n. 286 del novembre 2005, di fatto, le tariffe obbligatorie sono state reintrodotte con l'articolo 83 bis della legge 133 dell'agosto 2008 seppure “mascherate” dalla bislacca definizione di “costi minimi di sicurezza”. Una specie di “andata e ritorno”. L'eterno “nodo” autotrasporto resta

centrale per dare efficienza al sistema logistico italiano. Del tema si è discusso in un convegno a Roma organizzato dalla Confcommercio. Nel corso dei lavori è stata presentata anche una ricerca sul settore. Partiamo, nelle pagine seguenti, nell'affrontare il tema, da alcuni risultati emersi da tale studio. >

La ricerca

Mariano Bella, responsabile dell'ufficio studi della Confindustria, ha presentato durante il convegno "Transport...are la ripresa", svoltosi a Roma il 14 maggio, i risultati di una ricerca condotta sul trasporto merci in Italia, con particolare attenzione al trasporto su strada. La ricerca, in apertura, sottolinea che "il trasporto merci rappresenta una vera e propria questione strategica. Restare indietro culturalmente e operativamente su questo tema rischia di mettere in discussione le possibilità concrete per il nostro paese di tornare a crescere lungo un robusto e sostenibile sentiero di sviluppo". Il trasporto, sottolinea lo studio, ha un andamento "piuttosto elastico" rispetto al prodotto lordo, quanto meno nel medio termine: al crescere o, meglio, con riferimento agli ultimi sei anni, al diminuire di questo, il primo letteralmente crolla. Ma questo vuole anche dire che un'eventuale robusta ripresa chiederà trasporto merci in misura più che proporzionale. "Un dato deve restare impresso, anche per un'interpretazione corretta dei molti elementi di dettaglio in cui si articola l'analisi: prendendo a riferimento il 2007, nel 2013, a fronte di una riduzione del Pil italiano dell'8,6% reale, il volume di merci trasportate si è ridotto di oltre il 24,3%, cioè quasi del triplo. Le nostre previsioni indicano una moderata ripresa per il Pil e una crescita della domanda di mobilità di merci, posticipata al 2015, restando il 2014 un anno ancora molto difficile, soprattutto per i consumi interni. Il Pil non recupererà che marginalmente, restando distante dai livelli pre crisi

Pil e traffico merci (indici reali dei livelli, 2005=100)

Fonte: Confindustria



La produttività del lavoro

(valore aggiunto per unità lavorativa anno, prezzi 2005)

Fonte: Confindustria

	2008	2009	2010	2011	var. % 2009-11
Trasporto di merci	35.846	32.083	39.463	37.926	5,8
- su strada	32.869	31.062	34.181	34.998	6,5
- su ferrovia	40.536	52.815	57.617	51.066	26,0
- marittimo e costiero	112.161	55.313	159.266	105.650	-5,8
- per vie d'acqua interne	33.492	28.282	42.351	49.533	47,9
- per via aerea	47.304	71.839	126.309	209.671	343,2
Trasporti totali	46.904	44.295	45.422	45.177	-3,7
Totale economia (Contabilità Nazionale)	51.512	50.069	51.475	51.731	0,4

del 7,3%; più profonda, di conseguenza, la perdita del trasporto merci rispetto al 2007: nel 2015, le tonnellate-chilometro trasportate saranno ancora inferiori di circa il 20%. Con i tassi di crescita previsti per il 2015, 0,9% per il Pil e 1% per le merci, per superare i rispettivi livelli del 2007, occorreranno 9 anni al prodotto lordo e 23 anni al trasporto merci. Prospettive certamente non incoraggianti". Prospettive ancora meno incorag-

Se il Pil sale, il trasporto delle merci si moltiplica

gianti, sottolineiamo noi, se le normative e l'organizzazione, la strutturazione dell'autotrasporto, quale settore trainante della mobilità merci, dovessero rimanere immutate nel tempo. Bella si è soffermato su un altro dato di rilievo, la produttività del lavoro: "A fronte di una stabilità della produttività dell'intera economia (nel 2011 rispetto ai livelli del 2008), il prodotto medio nel trasporto merci cresce complessivamente del 5,8%, con punte nei sotto-settori meno rilevanti (trasporto aereo e vie d'acqua interne). È impor-



denza che il trasporto container via mare e, in particolare, il trasporto di merci a elevato valore unitario attraverso l'aereo, si giovano di un rapporto capitale/lavoro straordinariamente più elevato che nel caso del trasporto su gomma. Costituisce un

tante evidenziare la crescita della produttività nel trasporto merci su gomma, spesso accusato di essere troppo parcellizzato e poco efficiente. Il prodotto medio cresce del 6,5% in conseguenza tanto dell'espulsione di aziende marginali dal mercato quanto della ricerca di efficienza produttiva da parte degli imprenditori del settore. Una ricerca di efficienza che riguarda tanto

l'organizzazione della produzione quanto il risparmio sui costi. L'evidenza che il livello di prodotto medio per addetto nel trasporto su gomma, seppure in crescita, sia ancora inferiore e di molto rispetto agli altri modi di trasporto ha a che fare con il capitale per addetto. È ben noto che maggiore è questo rapporto, maggiore è la produttività del lavoro ed è di palmare evi-

errore logico attribuire al modo di trasporto una sua specifica produttività del lavoro quando si prescindere dal rapporto capitale/lavoro nei diversi sotto-settori del trasporto merci. In ogni caso, la ricerca di produttività anche nei settori a minore valore aggiunto pro capite è del tutto evidente dai dati ufficiali riportati nella tabella, appunto, dedicata alla 'produttività del lavoro'. Ne risulta una vitalità dolorosa", come dimostra la tabella sulla 'Demografia d'impresa'. Appare evidente un peggioramento del saldo di nati-mortalità soprattutto nel trasporto merci su gomma. "Ma non è tanto il peggioramento del saldo, dovuto a un approfondimento della selezione naturale dei più efficienti durante i periodi di contrazione della domanda, quanto la riduzione delle iscrizioni a destare preoccupazioni e sospetti. Per la precisione, la difficoltà di fare impresa in Italia e le condizioni più favorevoli in alcuni paesi esteri - in primis Polonia e Romania, anche attraverso consuetudini ai limiti della concorrenza sleale - possono aver portato molte imprese italiane a trasferire la propria sede legale all'estero".

Questo tema - aggiunge la ricerca - ha riflessi molto negativi sul reddito na- >

Demografia d'impresa autotrasporto

Fonte: Confcommercio

	2012			2013		
	iscritte	cesse	saldo	iscritte	cesse	saldo
Trasporto passeggeri	899	1.289	-390	938	1.457	-519
Trasporto merci	1.170	6.280	-5.110	637	6.006	-5.369
- trasporto su strada	1.168	6.274	-5.106	635	6.003	-5.368
Totale trasporto passeggeri e merci	2.069	7.569	-5.500	1.575	7.463	-5.888

Parametri di competitività (anno 2013)

Fonte: Confcommercio

	Italia	Germania	Polonia	Romania
Pressione fiscale (%)	44,1	40,2	32,3	28,4
Δ pressione fiscale 2000-2014 (p. p. assoluti)	+2,3	-2,7	-0,1	-1,9
Tempi di pagamento delle 3 principali imposte (ore/anno)	269	218	286	200
Attesa della sentenza per far rispettare un contratto (giorni)	1185	394	685	512
Tempi di pagamento della PA (giorni)	170	36	38	45

zionale e il relativo gettito fiscale. È un effetto della delocalizzazione forzata, indotta da condizioni inadeguate per fare impresa nel nostro paese. La tabella sui “Parametri di competitività” riassume in termini comparativi alcuni noti difetti che contraddistinguono il fare impresa in Italia. “Vale la pena notare soprattutto un gap competitivo spesso trascurato. Lo spread principa-

le riguarda precisamente il livello di tassazione complessiva - spread che cresce se la pressione fiscale viene calcolata al netto del sommerso economico, particolarmente elevato nel nostro paese - oltre alla perniciosa circostanza che i nostri partner non solo hanno una pressione fiscale molto meno gravosa ma nel corso dell'ultimo quindicennio l'hanno prevalentemente ridotta men-

tre nel nostro paese è cresciuta del 2,3%”. Infine, la ricerca sottolinea “la dimensione patologica della fiscalità sui trasporti: ...a fronte di un contributo pari a meno dello 0,9% al valore aggiunto italiano, il trasporto in conto terzi su gomma contribuisce in proporzione a oltre sei volte il gettito fiscale indiretto. Una sproporzione che è difficile riscontrare in altri settori produttivi”.

Il contesto

La ricerca dell'ufficio studi della Confindustria sottolinea con chiarezza la situazione di difficoltà dell'autotrasporto italiano in conto terzi. Pasquale Russo, segretario generale della Confrastorte, nel dibattito che ha seguito la presenta-

zione della ricerca, ha rincarato la dose, sottolineando altri aspetti, come il fatto che il protocollo d'intesa firmato a dicembre da associazioni di categoria e dal governo non sia stato avviato, la necessità di riformare la governance del settore (“rabbividisco di fronte al-

la possibilità che se ne debba occupare l'Acis”, ha detto Russo) e di revisionare le regole al fine di privilegiare le imprese che danno valore aggiunto, ponendo fine all'intermediazione, l'esigenza che il governo faccia sentire la sua voce a Bruxelles in maniera da stabilire

nel settore corrette condizioni di concorrenza a livello degli Stati membri. Debora Serracchiani, governatrice della Regione Friuli Venezia Giulia, nonché membro della segreteria nazionale del partito democratico, nel quale è responsabile dei trasporti e delle infrastrutture, e che in qualche modo, dati i suoi incarichi, rappresentava la maggioranza che sostiene il governo (il ministro Lupi era atteso, ma non è venuto) ha posto quello che consideriamo il punto centrale: “Il paese non è competitivo a livello della logistica e non lo è non solo con i paesi europei più avanzati, ma anche nel bacino del Mediterraneo e nei confronti della



portualità del nord Africa. Dobbiamo 'costruirÈ un nuovo sistema logistico e di trasporto. Occorre un 'piano strategico' che detti regole e priorità. Ciò potrà essere realizzato se vincerà la volontà di fare le riforme che necessitano al paese. Serve tanta responsabilità e tanta costanza, perché sono molti coloro che le riforme non le vogliono e frenano sul terreno del cambiamento". La Serracchiani ha, quindi, riecheggiato quella famosa "cabina di regia" del settore della quale si parla da tempo, senza risultati concreti.

All'interno di tale "cabina" andrebbe affrontato anche il tema dell'autotrasporto. Come sottolinea spesso il presidente di Assologistica Carlo Mearelli, "la 'vera' logistica unisce le modalità, non le separa". Invece, negli ultimi vent'anni è successo esattamente il contrario. In estrema sintesi, si può affermare che le associazioni degli autotrasportatori hanno sempre puntato, ogni anno, ad avere contributi dallo Stato, tenendo i governi sotto scacco con la minaccia del "fermo". Un gioco delle parti, rinnovatosi anche alla fine del 2013, che ha portato, attraverso vicissitudini spesso incredibili, alla situazione attuale, nella quale le imprese meno strutturate, e sono tante, non reggono più sul mercato e chiudono. Il mercato sta facendo la selezione, non una ragionata politica di settore. Russo parla, giustamente, di porre fine all'intermediazione, ma è pensabile che ciò si voglia realmente fare quando le associazioni, o per lo meno molte, hanno tollerato che 40 mila imprese, più o meno, siano iscritte da tempo immemorabile all'Albo dell'autotrasporto senza possedere l'ombra di un veicolo? Cosa fanno se non intermediazione?



Ancora più complicata è la situazione normativa. In apertura dell'articolo abbiamo richiamato i "costi minimi di sicurezza", che rappresentano un'anomalia non riscontrabile in nessun altro paese europeo, che hanno finito per danneggiare gli stessi autotrasportatori, che non danno assolutamente alcuna garanzia in fatto di "sicurezza" (quale rapporto c'è tra la tariffa applicata e l'investimento in sicurezza?), che non tengono in alcun conto i rapporti strutturati fra le aziende, che hanno creato una sperequazione tra le condizioni operative nel nostro paese tra autotrasportatori italiani e stranieri. Questo provvedimento è nato, come si ricorderà, alla fine di un estenuante, quanto inutile, "tavolo di confronto", durato un anno e mezzo, che avrebbe dovuto condurre a iniziative condivise tra autotrasporto e committenza. Fu un fallimento, di cui si pagano ancora le conseguenze. Oggi, siamo in una situazione d'impasse che può essere superata ricercando metodologie che avvicinino i vari attori del-

Avvicinare i vari attori della filiera logistica

la filiera logistica, dai produttori di beni ai logistici, ai trasportatori, dando certezza dei doveri e dei diritti di ciascuno. Oltretutto, il contorto sistema della tariffazione del nostro autotrasporto ha dirottato da un lato traffici fuori dal nostro paese e dall'altro un maggiore utilizzo di autisti stranieri.

Un'ultima notazione sul convegno. È parso a molti sorprendente sentire il vicepresidente della Confcommercio Paolo Uggè tirare le conclusioni del dibattito, muovendo critiche alla politica, "ferma da vent'anni".

In un passaggio ha detto: "La vera sfida, la giusta sfida da cogliere, coniugando la sostenibilità con l'efficacia dei trasporti, dovrebbe essere quella di sviluppare un sistema realmente co-modale, che a ogni specifica esigenza della domanda sia in grado di offrire la risposta più efficiente, dal punto di vista economico e ambientale, utilizzando le modalità di trasporto che meglio si adattano alle particolari esigenze del caso". Appunto, questo non si fa da vent'anni. Lui, in questo lungo lasso di tempo, dov'era? ■

La ceramica ferma al franco partenza

Il comprensorio di Sassuolo, che muove 23 milioni di tonnellate l'anno, è ancorato a tale sistema, abdicando a notevoli vantaggi.

di **Paolo Sartor**

La logistica nel comprensorio ceramico è una attività particolarmente complessa e onerosa. Tanto per dare un'idea, vi si movimentano circa 23 milioni di tonnellate l'anno di merce tra ingresso e uscita dall'area di riferimento. Un'indagine condotta da Confindustria Ceramica nel comprensorio di Sassuolo ha rilevato che i costi della logistica incidono per il 14,9% sul fatturato delle imprese. Di questa cifra, quasi il 68% sono costi interni della logistica, legati fundamentalmente al costo del lavoro, che ne assorbe il 28%, e alle superfici occupate, che incidono per un altro 17%. Se si allarga la valutazione a tutta la catena del valore del prodotto ceramico, l'incidenza dei costi logistici si impenna al 24% del fatturato essenzialmente per i costi legati alla logi-

stica distributiva, ovvero la consegna al cliente finale. Altro aspetto, non secondario, è la dimensione finanziaria degli stock a magazzino dell'intera manifattura ceramica italiana, nell'ordine dei 150 milioni di metri quadrati: ciò significa immobilizzazioni di risorse finanziarie e occupazione di rilevanti spazi fisici di magazzino che richiederebbero un migliore indice di rotazione delle merci per migliorare redditività e competitività.

La raccolta dei prodotti. Il modello distributivo attualmente adottato in prevalenza dalle imprese operanti nel comprensorio per la consegna del prodotto finito prevede due fasi: la raccolta presso i ceramisti dei prodotti pallettizzati - da parte di piccoli operatori locali del trasporto - e la consegna a una piattaforma

di consolidamento interna al distretto; dalla piattaforma di consolidamento la successiva consegna viene affidata a trasportatori esteri scelti dal compratore, visto che la condizione di resa prevalente nel trasporto è il franco partenza. In molti casi si tratta di piccole quantità - dell'ordine di circa 100 metri quadrati - che il ceramista produce nell'arco di pochi giorni, ma che poi rimangono per giorni se non settimane nei magazzini in attesa del ritiro da parte del cliente. Una situazione che andrebbe cambiata. "Per gestire correttamente la supply chain della piastrella - commenta Hans Splendori, direttore vendite della divisione Full Truck Load di Fercam - i produttori dovrebbero modificare le condizioni di resa della merce venduta e approfittare dei vantaggi indiscutibili offerti dal franco destino che garantiscono un unico interlocutore per la gestione e organizzazione dell'intero processo logistico distributivo". Questa soluzione consentirebbe di poter usufruire della competenza e capacità degli operatori addetti alle spedizioni, che grazie alle grandi quantità che giornalmente ritirano e consolidano presso i propri centri logistici, garantirebbero le consegne alla grande distribuzione organizzata, alle catene del "fai da te" e presso i rivenditori e posatori specializzati del settore in tempi molto brevi. "Modificando la condizione di resa - aggiunge Splendori - i



I prodotti ceramici, come le piastrelle, spesso restano a lungo nei magazzini o sui piazzali in attesa di essere ritirati dal cliente

prodotti non dovrebbero più sostare nei magazzini dell'azienda in attesa del loro ritiro, ma verrebbero prelevati immediatamente dal trasportatore evitando possibili intralci e possibili rotture causate dalle movimentazioni multiple nei magazzini e con

tempi certi di consegna a destinazione. Inoltre vi sarebbe una riduzione degli immobilizzi finanziari per la merce che rimane a stock per molti giorni nei magazzini visto che si potrebbe procedere a una fatturazione immediata della vendita". Dalla gestione diretta del trasporto da parte dei ceramisti significativi sarebbero anche i vantaggi di ordine ambientale e sulla viabilità locale: sensibile riduzione degli automezzi esteri in ingresso nel comprensorio, riduzione delle file e dei tempi di attesa per il ritiro dei prodotti ceramici e un generale miglioramento della viabilità nel comprensorio.

I vantaggi del franco destino. Con la resa franco destino il ceramista può controllare il trasporto e di conseguenza regolare e programmare le spedizioni in modo da ottimizzare l'impiego delle proprie risorse umane e delle attrezzature. Inoltre, può scegliere il sistema di trasporto e la soluzione di distribuzione che ritiene più conveniente e adeguata a rispondere alle esigenze di servizio richieste dal cliente e può impostare le trattative con trasportatori e spedizionieri da una posizione di forza perché si presenta con un certo volume di trasporti da effettuare. Discorso analogo vale anche per le assicurazioni. Infine, visto che nella filiera dei prodotti ceramici le spedizioni sono molte e di piccole dimensioni una gestione diretta del trasporto consentirebbe alle aziende una migliore programmazione dei ritiri delle spedizioni organizzando e distribuendo le operazioni di



L'intermodalità strada-rotaia può svolgere nel settore della ceramica un ruolo rilevante

carico nell'arco dell'intera giornata lavorativa. I vantaggi della vendita franco destino per il produttore possono così essere schematizzati:

- "governo" del trasporto;
- forte riduzione del numero delle movimentazioni del prodotto a piazzale e riduzione dei rischi di rotture e/o danneggiamenti;
- scelta del sistema di trasporto e della soluzione di distribuzione più conveniente e idonea a soddisfare le esigenze di servizio del cliente destinatario;
- maggiore forza nelle trattative con il cliente e con gli assicuratori (gestendo un importante volume di traffico);
- più facile programmazione a breve delle spedizioni e nel caricamento degli automezzi e ottimizzazione delle proprie risorse;
- al cliente può spiegare che non ha bisogno di nessuna organizzazione particolare per la gestione del trasporto e può dedicare le proprie risorse alla propria attività principale.

Il possibile ruolo della ferrovia. Il settore della ceramica è caratterizzato dalla necessità di movimentare prodotti pesanti e voluminosi in ingresso e pallet in uscita particolarmente adatti al trasporto intermodale con casse mobili. La percentuale di utilizzo del modo ferroviario rappresenta il 30% dei minerali e materie prime in ingresso nel distretto ceramico e il 20% del prodotto finito in

uscita. La Fercam, ad esempio, che è presente nel comprensorio ceramico dal 2002 con una propria filiale specializzata nella spedizione e distribuzione delle ceramiche in tutta Europa e sul territorio nazionale per il trasporto nei collegamenti da e per il nord Europa (in prevalenza Germania e Benelux) è fortemente impegnata su questo fronte. Utilizza, infatti, una flotta di 250 casse mobili da 9,00 metri di lunghezza, adatte per il trasporto combinato strada/rotaia nel collegamento tra il terminal intermodale di Verona e Colonia servendosi del Company Train gestito direttamente dall'operatore logistico. Oltre al servizio in export con l'intermodale vengono movimentati grossi quantitativi in import di materie prime come argille, caolini e altri prodotti necessari per la produzione delle ceramiche. Le partenze giornaliere dal centro logistico di consolidamento dei carichi garantiscono un'ottimale gestione dei flussi fisici dei prodotti che si traducono in una riduzione delle giacenze di materie prime e di prodotto finito presso lo stabilimento dei ceramisti. L'aspetto ambientale nel trasporto dei materiali ceramici assume una sempre maggiore valenza anche nei trasporti e molte aziende, in particolare all'estero, oggi esigono che le loro merci viaggino in modo ecocompatibile con soluzioni intermodali. Passare dal franco fabbrica al franco destino e incrementare nei trasporti l'uso dell'intermodalità sono due forti chance per abbassare i costi e aumentare l'efficienza. ■



transport®

collega l'Italia che si muove

Trasporti e Logistica protagonisti di una trasmissione settimanale che garantisce informazione e sostanza ad un settore fondamentale della nostra economia, favorendo l'interconnessione e la collaborazione tra i protagonisti di questo mercato. Attraverso un'informazione mirata e di qualità, Transport attiva comunicazione e confronto, raggiungendo anche l'importante target costituito dall'opinione pubblica.

La diffusione, che copre l'intero territorio nazionale, avviene sul digitale terrestre, tramite un pool di emittenti televisive regionali e via satellite, in Italia e in Europa, su 3 bouquet:

- SKY 845
- TivuSat 122
- Free Sat 13°EST frequenza 11317

Su web: telenord.it/transport

Il mondo dei trasporti, oggi, si muove con Telenord.



www.telenord.it

una produzione

TELE NORD®

Controlli sulle merci: ottimizzare i tempi

La “velocità” della circolazione delle merci e l’efficienza delle filiere logistiche decisive per un successo della manifestazione.

di **Giovanna Visco**

L’Esposizione Universale di Milano 2015 “Nutrire il pianeta, energia per la vita”, recentemente balzata alle cronache nazionali per la “tangentopoli”, è ormai alle porte. I pronostici sono interessanti, 20 milioni di visitatori spalmati sull’arco di sei mesi, con picco massimo in quello finale (ottobre), e circa 150 paesi che esportano il meglio delle loro produzioni alimentari. In altre parole, un marasma di perso-

ne e merci che graviteranno sul bacino milanese, uno dei più industrializzati e densamente abitati del nostro paese, che dovrà essere razionalizzato e coordinato da servizi logistici di eccellenza.

In Lombardia il mercato della logistica e dei trasporti vale circa 12 miliardi di euro, quasi un terzo di quello nazionale, con una grande concentrazione nel milanese (circa 5 miliardi di fatturato e 725 imprese). Secondo le stime della

camera di commercio di Milano, la ricaduta occupazionale complessiva sul settore logistico, del prima, durante e dopo Expo, sarà approssimativamente di 9 mila posti di lavoro con una produzione aggiuntiva del valore di circa 1,8 miliardi, in gran parte allocati in Lombardia con 6 mila posti di lavoro e 1,2 miliardi in valore. Le proiezioni sul dopo Expo con orizzonte 2020, sempre diffuse dalla camera di commercio, prevedono complessivamente

1,1 miliardi di produzione aggiuntiva e una crescita occupazionale di 5.300 unità. Da questi dati sembrerebbe che l’Expo sia una partita di interesse prevalentemente regionalistico, ma è proprio la logistica che, invece, lo rimbalza a livello nazionale e non solo, considerando, ad esempio, quanto la Svizzera sta mettendo in campo per offrire al mercato dei visitatori il soggiorno alberghiero. A partire dalla logistica delle merci, infatti, si pone con chiara immediatezza la questione della semplificazione dei controlli senza abbassarne la guardia, potenziando contemporaneamente >



All’Expo saranno presenti circa 150 paesi e sono attesi venti milioni di visitatori spalmati nell’arco di sei mesi

Shanghai, Cina, un'immagine della festosa manifestazione di chiusura dell'Expo 2010. Il testimone è ora a Milano per il 2015: un impegno che si dimostra sempre più complicato

la capacità complessiva del nostro paese di movimentare e muovere le merci. L'Expo, per l'insieme logistico italiano di porti, aeroporti e piste, è soprattutto un importante acceleratore di messa a sistema delle infrastrutture e di recupero sul gap competitivo, che ci fa rappresentare nelle graduatorie logistiche mondiali in posizioni incoerenti

rispetto al fatto di essere uno dei principali paesi industrializzati del mondo. Ma nella pratica c'è inquietudine, che gli spedizionieri doganali italiani, temendo gravi perdite per la filiera nazionale, hanno espresso recentemente nella richiesta di nuove procedure di controllo non impattanti sulla fluidità dei traffici, che demotivino il dirottamento delle merci destinate all'Expo su gate di altri paesi europei. È indubbio che l'Expo rappresenti un polo estremo del delicato e complesso rapporto tra logistica e controllo doganale. Infatti, per il successo economico dell'Esposizione, sarà determinante il bilanciamento tra l'esigenza di mercato di muovere velocemente le merci e di decongestionare il traffico, soprattutto per le tratte terrestri su gomma, con quella di controllo dei gates marittimi, aerei e alpini, strutturalmente molto diversificati e numerosi. Il tema sull'alimentazione dell'Esposizione aggiunge, poi, un pesante fattore di complessità, comportando doverosi e



non semplici accertamenti fitosanitari e veterinari per un paese come il nostro pieno di biodiversità e di eccellenze agroalimentari tipiche, sensibilissime alle contaminazioni provenienti da altri ambienti terrestri. Da tempo un "tavolo tecnico", proseguendo l'esperienza per lo sportello unico doganale, coordinato dall'agenzia delle dogane e partecipato da tutti i ministeri coinvolti nei controlli import/export, dall'agenzia delle entrate e dall'Expo 2015, sta elaborando e sperimentando prototipi congiunti di semplificazione e fluidificazione dei traffici merci imperniati sull'e-customs e sull'informatica applicata ai trasporti dedicati alle merci destinate all'Expo. Alcuni di questi sono lo sdoganamento in mare; il trattamento prioritario delle merci sbarcate in aeroporti e porti; fast corridor su gomma (in collaborazione con Uirnet per la tracciatura dei mezzi di

trasporto dei container su percorsi prestabiliti) o su ferro per l'invio immediato delle merci ai punti di sdoganamento; un'applicazione centralizzata per i controlli fitosanitari. Tuttavia si profila una forte criticità, sebbene tra gli obiettivi del "tavolo" ci sia anche il potenziamento dei presidi deputati ai controlli all'importazione nei

siti individuati come punti d'ingresso o punti di sdoganamento. Da anni la logistica italiana lavora con due orologi diversi: uno quello delle merci e delle imprese private in H24, l'altro, invece, dei vari enti che compongono il processo del controllo doganale, con orari di apertura e di chiusura giornalieri e festività. In altri termini gli organici preposti alla gestione dei controlli sono scarsi, determinando uno stretto collo di bottiglia soprattutto nei porti. Recentemente a Venezia è stato proclamato lo stato di agitazione dei lavoratori dell'agenzia delle dogane,

Un "tavolo tecnico" sta operando per semplificare le procedure

che ha proceduto a una riorganizzazione interna dei carichi di lavoro senza aggiungere nuove unità lavorative. In altri termini, possiamo pensare all'Italia come una grande smart city logistica, ma se non ci sono le risorse umane che ne dirigono il senso, perdiamo qualsiasi attrattività di merca-

Uno dei temi centrali dell'Expo 2015 è l'alimentazione: tema che aggiungerà particolari complessità sul versante dei controlli fitosanitari e veterinari sulle merci in entrata. Tutti i paesi per mesi esporranno, infatti, i loro prodotti tipici

to, continuando a produrre tempi di attesa. L'Expo 2015 potrebbe, quindi, rischiare l'ingessamento per la scarsità di personale degli organismi preposti ai controlli, annullando così lo sforzo di fluidificare i traffici con la tecnologia applicata e l'impegno delle imprese logistiche italiane nei tanti gates del nostro paese, che rappresentano un'importante risorsa decongestionante.

In tutti i casi, c'è ancora un anno di tempo per misurarsi con le criticità dell'Expo, ma il risultato di-

penderà dalla capacità complessiva della logistica italiana di guardare ai mercati dal proprio punto di vista. A tal proposito, è interessante l'osservazione di Giuseppe Peleggi, direttore generale dell'agenzia delle dogane, alla commissione parlamentare di vigilanza, a proposito del rapporto "Doing Business 2014" della Banca mondiale, che piazza l'Italia al 65° posto e, in particolare, al 56° nel trading across borders. La rilevazione nei diversi paesi è realizzata con un questionario standardizzato sui tempi e costi, compilato da contribuenti, protetti dalla riservatezza, individuati dalla stessa Banca. Il questionario è costruito sull'ipotesi di un import/export via mare di un container standard attraverso il principale porto marittimo nazionale (per l'Italia, Genova), fatto da una picco-



La logistica italiana deve recuperare anche un gap culturale

la/media impresa nazionale localizzata nella capitale dello Stato (per l'Italia, Roma). Al di là dell'inconsistenza di un'identica ipotesi logistica applicata in realtà geograficamente ed economicamente incomparabili, e nello specifico per noi che abbiamo diversi gate alternativi molti più prossimi di

Genova alla capitale, anche a un'attenta disamina del processo metodologico utilizzato dalla Banca mondiale, che ha determinato per l'Italia 18 giorni e 1.145 dollari in import e 19 giorni e 1.195 dollari in export, i conti non tornano. Infatti, il calcolo dei tempi non solo non registra la simultaneità di alcune operazioni, ma sono arrotondati a un giorno anche intervalli di tempo inferiori al minuto. Inoltre, l'indicatore non ammette la valutazione dei benefici della cosiddetta "pro-

cedura domiciliata" (ossia lo svolgimento delle formalità e degli eventuali controlli doganali direttamente presso la struttura dell'operatore), utilizzata da oltre l'82% degli operatori, né tiene conto delle riduzioni dei tempi e dei costi ottenute digitalizzando la supply chain.

Il settore della logistica italiana ha quindi un gap culturale da recuperare, finora poco attento ai processi di formazione dei dati strategici. La crescita culturale non può essere disgiunta da riflessioni critiche, anche a partire dai processi comparativi che sottendono la formazione delle graduatorie tra paesi, considerando la competizione territoriale e l'internazionalizzazione del settore che spinge grandi gruppi a condizionare i mercati per convogliarli su determinati flussi di traffico. Il successo dell'Expo dipenderà dallo sforzo condiviso anche concettuale di tutti gli attori della logistica italiana. ■

Carrelli elevatori, il mercato migliora

“Nel primo trimestre 2014, c'è stato, sul 2013, un aumento del 20%. Cresce molto anche l'outsourcing. Un fatto che incide sulle nostre produzioni e che stiamo affrontando”, dice Angelo Zanotti, OM Still.



ANGELO ZANOTTI

Per la sua capacità di anticipare i cicli economici il comparto della logistica è da tutti considerato il metronomo dell'economia. Per comprendere cosa aspettarci dal futuro e analizzare le principali novità del mercato abbiamo intervistato Angelo Zanotti, Sales & Marketing Director di OM Still, azienda leader nella progettazione e produzione di carrelli elevatori, macchine da magazzino e sistemi per la logistica integrata.

IN BASE AI RISULTATI DEL 2013 E ALL'ANDAMENTO DEI PRIMI MESI DI QUEST'ANNO, COSA DOBBIAMO ATTENDERCI DA QUESTO 2014?

■ Se mi avesse rivolto questa domanda solo tre mesi fa sarei stato un po' pes-

simista, nel 2013 il mercato dei carrelli elevatori era infatti in sostanziale stagnazione. Con l'inizio del nuovo anno qualcosa ha invece iniziato a muoversi, dopo alcuni anni complicati registriamo finalmente segnali di ripresa. Nel primo trimestre del 2014 il mercato ha infatti registrato un più 20% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. A trainare la ripresa è stata l'industria, che sta timidamente ricominciando a investire, e il comparto della logistica per conto terzi, che è in grande e costante crescita. Alla luce di queste evidenze, possiamo finalmente guardare al futuro con un po' di ottimismo.

HA CITATO LA CRESCITA DEL COMPARTO DELLA LOGISTICA PER CONTO TERZI, O CONTRACT LOGISTIC. A COSA DOBBIAMO QUESTO SVILUPPO?

■ Il mercato della logistica si muove verso due direttrici principali: specializzazione e crescita dell'efficienza. Proprio a queste direttrici si deve lo straordinario sviluppo della logistica per conto terzi, alla quale nel nostro paese si ascrive oggi circa il 40% del fatturato del comparto. Si tratta di una quota in costante crescita, sono infatti sempre di più le aziende, anche di piccole e medie dimensioni, che scelgono di concentrarsi soltanto sulle attività

“core” affidando a professionisti i propri processi logistici, dalla gestione del magazzino alle spedizioni.

QUESTA TENDENZA COMPORTA PER VOI CAMBIAMENTI?

■ Sì, indubbiamente la diffusione della contract logistic ha profondamente cambiato il mercato. Se prima ci interfacciavamo direttamente con le aziende, oggi sempre più spesso il nostro interlocutore è l'operatore logistico, che conosce alla perfezione i mezzi e le soluzioni più adatte a migliorare la gestione dei flussi logistici. Se in passato si tendeva ad acquistare carrelli polifunzionali, utilizzati per svolgere compiti tra loro molto eterogenei, oggi la ricerca della massima efficienza passa dalla scelta di mezzi studiati specificatamente per svolgere al meglio una determinata funzione. Oltre a ciò, le sfide cui gli operatori logistici ci pongono di fronte sono flessibilità, personalizzazione, innovazione e automazione. Il carrello elevatore è oggi un concentrato di tecnologia, finalizzata all'abbattimento dei costi di gestione e manutenzione, ed è divenuto parte del sistema gestionale, con cui è totalmente integrato. Sempre più spesso, infine, siamo non solo fornitori ma veri e propri partner dei clienti, con i quali studiamo soluzioni ad hoc finalizzate a

rispondere a specifiche esigenze.

SUL FRONTE DEI PRODOTTI, QUALI SONO GLI OBIETTIVI CHE VI PREFIGGETE NEL MOMENTO IN CUI SVILUPPATE UN NUOVO PRODOTTO?

■ OM Still è un'azienda proiettata al futuro e totalmente orientata al cliente, per questa ragione partiamo sempre dall'analisi di specifiche problematiche per individuare i driver sui quali fondare lo sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni. Il nostro obiettivo è quello di realizzare prodotti che siano innovativi ma semplici da usare, macchine che siano in grado di risolvere i problemi dei clienti, ridurre i Total Cost of Ownership, garantire la massima sicurezza e preservare l'ambiente. La sfida che ci troviamo ad affrontare, e che riteniamo di aver vinto, è sviluppare prodotti che siano estremamente innovativi ma assolutamente semplici da utilizzare. Crediamo che elettronica e informatica siano fondamentali se offrono maggiore produttività e semplificano i processi, inutili se complicano il lavoro quotidiano.

PUÒ FARCI QUALCHE ESEMPIO CONCRETO?

■ Posso fargliene tre, relativi a tre nuovi carrelli che abbiamo da poco presentato. Il primo è l'FM-X, un retrattile ideale sia per magazzini a blocchi sia per magazzini a corsie sia per la preparazione e lo smaltimento delle merci che per il trasporto su tratte lunghe. Abbiamo lavorato molto per migliorare il carrello rispetto al modello precedente, e così l'FM-X riesce ora a sollevare senza alcun problema anche carichi di 1000 kg fino ad un'alzata massi-



ma di 13 metri, permettendo quindi di sfruttare al meglio l'altezza del magazzino e incrementando di circa il 14% la superficie utile per lo stoccaggio delle merci. Grazie al nuovo sistema di stabilizzazione attiva del carico siamo inoltre riusciti a ridurre sino all'80% le oscillazioni del montante, abbattendo drasticamente i tempi di movimentazione. Non dimentichiamo poi il nuovo RX 60 60/80, carrello elettrico con portata sino a 8 ton. Questi potenti mezzi sono una soluzione di altissima efficienza per il trasporto a zero emissioni di carichi pesanti sia all'aperto che al chiuso, persino in ambienti umidi e polverosi, risultando perfetti in molteplici comparti: dall'automotive all'industria della carta, dal beverage all'industria pesante. Con l'ingresso in gamma di questi carrelli elettrici, OM Still è quindi una delle pochissime aziende in grado di offrire una soluzione alternativa ai carrelli diesel o ibridi nel segmento che va dalle 6 alle 8 tonnellate. C'è poi il nuovo EXV 14C con portata da 1,4 tonnellate, un modernissimo sollevatore pensato per l'utilizzo nei magazzini industriali e in quelli della grande distribuzione. Proprio per rispondere al meglio alle esigenze d'utilizzo il nuovo EXV è estremamente compatto e la sua

aumentata potenza non va a scapito della compattezza della macchina, che rimane tra le più agili e maneggevoli sul mercato. Questi esempi credo siano la dimostrazione degli sforzi che facciamo per migliorare il prodotto in funzione delle esigenze del cliente.

GUARDANDO AL FUTURO DELLA LOGISTICA, COSA DOBBIAMO ASPETTARCI?

■ Al di là dei miglioramenti che sviluppiamo su ogni nuovo modello, il futuro riguarda automazione e software a supporto della flotta. Da un lato la nascita di grandi centri logistici dove si lavora su più turni ci spinge a realizzare soluzioni di automazione che consentano di gestire al meglio le attività logistiche. Sul fronte del software stiamo invece sviluppando soluzioni come il FleetManager 4x, un software che consente di rendere più efficiente la gestione della flotta carrelli, programmando gli interventi manutentivi, impostando le autorizzazioni d'accesso ai mezzi e verificando l'effettivo utilizzo di ciascun carrello, così da compiere una rotazione che consenta di evitare l'eccessivo logorio di alcuni a fronte del poco utilizzo di altri. ■



Sollevatore
Om Still | Exv 14c

Nel magazzino comanda la voce

Presentato a Milano l'ultimo prodotto di Vocollect: il Talkman A720, che permette di aumentare l'efficienza nelle operazioni di prelievo e di messa a dimora dei prodotti.

Vocollect, mantenendo fede al suo ruolo di leader di mercato nelle soluzioni vocali end-to-end, continua a introdurre soluzioni che rappresentano la punta di diamante nel settore e che permettono di migliorare costantemente le prestazioni degli operatori all'interno dei magazzini, dando un forte contributo alla velocizzazione dell'intera supply chain. Recentemente è stato presentato in una conferenza stampa tenutasi a Milano il device Talkman A720 che completa la nuova piattaforma vocale Vocollect per centri di distribuzione e per i magazzini. Talkman A720 è stato inoltre presentato a Parigi in occasione della Settimana internazionale del trasporto e della logistica. L'evento tenuto a Milano ha voluto anche sottolineare e celebrare i dieci anni di attività di Vocollect nel nostro paese. Gli onori di casa sono stati fatti da Antonino Lanza, Business Development

Manager, Mediterranean and Middle East-Vocollect Emea che ha sottolineato in primo luogo l'importante percorso registrato dall'azienda e dai suoi prodotti nel decennio italiano: "L'azienda è nata nel 1987 negli Stati Uniti e a continuato a espandersi, grazie ai suoi continui progressi tecnologici. Oggi, dopo essere passata negli ultimi tre anni attraverso due passaggi di proprietà, infatti prima è stata acquisita dalla Intermec e poi dalla Honeywell Scanning & Mobility, eventi che hanno permesso forti sinergie tecnologiche, contribuendo allo sviluppo, è il più grande operatore globale dell'acquisizione dati tramite voce. Lo dimostrano alcuni dati: dei 25 retailer più importanti al mondo, l'88% usa Vocollect; l'azienda opera in 60 paesi; oltre un milione di operatori ne usa i

prodotti. In Italia, dove siamo presenti dal 2004, abbiamo mantenuto, si può dire, lo stesso passo: attualmente possiamo contare su un portafoglio di 190 clienti, che rappresentano oltre 250 siti logistici e più di 14 mila operatori. Inoltre, abbiamo stretto importanti collaborazioni con partner tecnologici.

Oggi, con la presentazione del nostro nuovo prodotto, possiamo dire di aver chiuso un ciclo, che ci ha permesso di dare ai nostri clienti, vecchi e nuovi, sempre maggiore valore". Infatti, come ha detto ancora Lanza, "il

nuovo prodotto Talkman A720 ha sviluppato e completato la gamma". Il Talkman A720 è fatto da una cuffia e microfoni, è un terminale vocale che gestisce dati e informazioni in collegamento tra la centrale e l'operatore, tenendo presenti le esigenze di ciascun

**Nel mondo,
l'88% dei più
importanti
retailer usa
Vocollect**

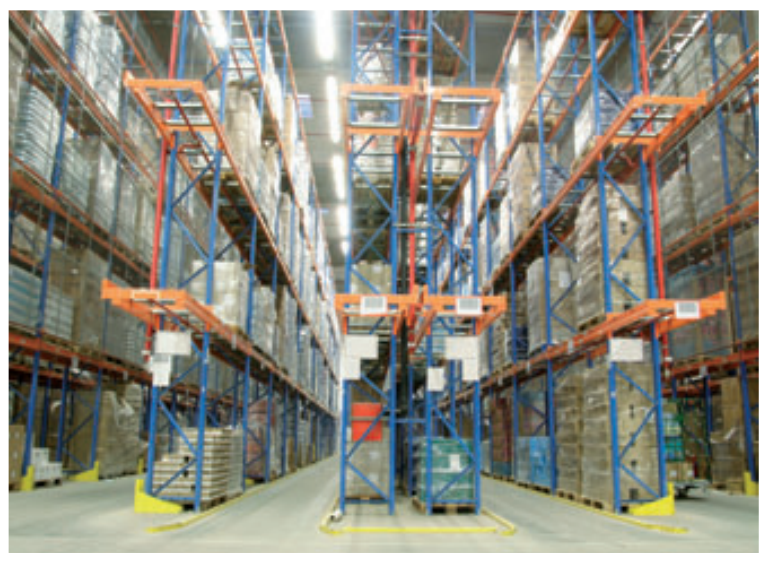
cliente, sulle quali il prodotto viene modulato. Lanza ha spiegato: “Il nostro obiettivo di sempre è quello di migliorare l’efficienza nelle operazioni di magazzino. Più efficienza vuol dire meno costi. Lo abbiamo dimostrato con molti test. Gli imprenditori investono e rinnovano, noi in questo ambito offriamo loro un forte risparmio di tempo. Un traguardo raggiunto sia attraverso il costante perfezionamento dei singoli elementi sia attraverso il carattere integrato di un insieme che abbiamo progettato tenendo sempre presenti le esigenze dell’operatore, di colui che opera sul campo: più è messo nelle condizioni di operare in maniera confortevole e precisa, meno tempo impiega. Per tale ragione abbiamo lavorato tenendo costantemente presente che si tratta di un uomo non di un robot, quindi deve essere posto in grado di avere un dialogo fluido, sicuro ed efficiente. I risultati li abbiamo raggiunti. Possiamo affermare che con Talkman A720 i tempi impiegati dall’operatore si riducono del 20%, il numero di errori diminuisce fra il 50 e l’80%, i costi operativi scendono del 35%”.

Lanza ha aggiunto: “Vocollect Voice 2014 sintetizza dieci anni di continua, incessante innovazione sia nel software sia nell’hardware che ha interessato tutti gli elementi e i componenti del sistema: dal voice connecting alla cuffia (via cavo o wireless), dal client software alla connessione fra sistema mobile e fisso. I progressi sono stati enormi”. La nuova SRX2 wireless headset, ad esempio, è espressamente progettata per funzionare al meglio nell’ambiente del magazzino (ma è certificata anche per ambienti a temperatura con-

trollata), sulla base dei nuovi standard di efficacia della tecnologia SoundSense™ e con l’ausilio di componenti avanzati come il Multi Microphone Array. Miglioramenti sensibili si sono avuti, come abbiamo accennato, nel riconoscimento, nel comfort dell’operatore, nella condivisione fra più utenti e, soprattutto, nelle potenzialità del nuovo Talkman A700 wireless ad architettura aperta, che trasferisce immediatamente la configurazione del dispositivo, eseguendo installazioni più rapide ed efficienti, aumentando la flessibilità di impiego tra siti diversi. La tecnologia TouchConnect™ permette di effettuare l’accoppiamento immediato cuffia/terminale, l’altrettanto rapido download del profilo operatore e l’avvio veloce ed efficiente del turno di lavoro. Inoltre, i talkman della serie A700 svolgono sia la funzione voice sia lo scanning, permettendo di eseguire

scansioni anche a mani libere ed eliminando la necessità dello scanner supplementare. “Molto interessanti i progressi nello sviluppo dei dialoghi, che richiedono un quinto del tempo rispetto al passato; nelle capacità di riconoscimento delle istruzioni, anche in ambiente multi etnico; nelle connessioni a qualsiasi tipo di sistema WMS e molto altro ancora. Con dei ritorni davvero rilevanti in efficacia, precisione ed economicità della gestione del magazzino, sintetizzabili in alcune cifre esemplificative: meno 20,8% di tempo risparmiato in transazioni, riduzione degli errori da 4 a 1, riduzione del 35% dei costi operativi”, ha concluso Lanza. ■

Talkman A720 può ridurre i tempi del 20 per cento





Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano:

10^a Edizione del Premio *Il Logistico* dell'Anno

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE
AL 10° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

Decimo anniversario del premio
Il Logistico dell'Anno.

Sono previsti riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

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

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2014**

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

Una logistica attende sui blocchi di partenza

“In giro ci sono molti progetti di rinnovamento. Tutti aspettano uno ‘sparo’ di fiducia per investire nel settore e per aumentarne l’efficienza”, dice Gianfranco Silipigni, general manager LCS Group.

di Valerio Di Velo



GIANFRANCO SILIPIGNI

“**S**ono appena rientrato da Hannover, dalla Cemat, la fiera mondiale dell’intralogistica. Una finestra di grande importanza, non solo europea, sulla logistica. Una fiera che ha sottolineato in tutta evidenza quanto sia elevato il delta che il nostro paese deve coprire nel settore logistico rispetto a paesi che sul terreno della produzione dell’industria sono nostri concorrenti”, sottolinea in apertura dell’intervista Gianfranco Silipigni, general manager di LCS Group. Un’affermazione e una testimonianza che prendono anche valore dal tipo di attività che il Gruppo svolge, in quanto opera nel campo dell’automazione, ossia in un settore ad avanzate ap-

plicazioni tecnologiche. Proseguiamo l’intervista partendo proprio dal “delta” di cui ha parlato Silipigni.

AD HANNOVER, LEI HA CONSTATATO QUESTA DIFFERENZA CHE ESISTE TRA IL NOSTRO SISTEMA LOGISTICO E QUELLO DI ALTRI PAESI. CHE CONCLUSIONI NE HA TRATTO?

■ Paradossalmente, anche una sensazione positiva. Infatti, la distanza è tanta, noi operiamo in un mercato nazionale che è piccolo e anche provinciale. Questo è vero e incontrovertibile. C’è però un risvolto della medaglia: data la nostra attuale situazione non possiamo che crescere. Ho fiducia che questo avvenga perché la nostra industria ha le capacità per poter competere sui mercati internazionali. Dobbiamo tutti migliorare sul versante logistico. Le imprese, che sono piccole, anche molto piccole rispetto a quelle con cui si trovano a competere, devono concentrarsi con tutta l’attenzione sul prodotto, mentre gli operatori logistici devono crescere sul piano dell’efficienza in maniera da permettere un risparmio sui costi. Oggi, sprechiamo risorse con tempi lunghi in magazzini poco razionali, spesso gestiti con vecchie metodologie che non rispondono più alle attuali esigenze e con viaggi inutili, spesso con mezzi vuoti o semivuoti.

QUANTO STA DICENDO, A PROPOSITO DELLA POSSIBILITÀ DI UNA CRESCITA DELLA LOGISTICA NAZIONALE, È UNA SUA “SPERANZA” O REGISTRA NELLA REALTÀ DEL SETTORE CHE CI SIANO SEGNALI IN QUESTA DIREZIONE?

■ Durante le crisi che abbiamo vissuto, penso a fine 2008 e a buona parte del 2009 e ai periodi più bui di quella che stiamo ancora attraversando, nessuno faceva progetti e se li aveva li teneva ben chiusi nel cassetto. Nel momento attuale, dal mio osservatorio, vedo una situazione diversa. Intanto c’è notevole interesse, suscitato anche dalle difficoltà dei mercati, per trovare vie che permettano la riduzione dei costi e contemporaneamente un aumento dell’efficienza. Ciò porta a “progettare” nuove soluzioni. La nostra azienda sta registrando questo cambiamento. C’è ancora una certa titubanza. I nuovi progetti, se mi permette questa immagine, sono come un centometrista fermo, teso sui blocchi di partenza in attesa dello sparo dello starter. Appunto, c’è bisogno di uno “sparo” di fiducia. Questo è un compito del nuovo governo. Inoltre, aggiungo, è sempre più necessario mettere mano a una reale semplificazione della burocrazia. Avere un permesso, ad esempio nel settore dell’edilizia, è un’impresa biblica. Oggi, >

c'è l'esigenza, per tagliare i costi, di fare magazzini alti, un aspetto e un problema che ai burocrati non interessa minimamente. Difficile progredire con tali vincoli, spesso posti senza ragioni plausibili.



sono progettate su misura per le reali necessità del cliente e si basano su software di nostra proprietà per il controllo e la supervisione degli impianti.

C'È QUALCHE SETTORE CHE, PER USARE LA SUA TERMINOLOGIA, HA PIÙ PROGETTI "SUI BLOCCHI DI PARTENZA"?

■ No. Mi pare che l'interesse per un miglioramento della fase logistica sia abbastanza comune e riguardi trasversalmente tutti i settori, dall'automotive al farmaceutico, all'alimentare, anche per quanto concerne la grande distribuzione organizzata. Pure le piccole-medie imprese stanno prendendo in esame il problema.

VENIAMO ALL'AZIENDA LCS. NEL CAMPO DELL'AUTOMAZIONE, VOSTRA SPECIALIZZAZIONE, VOI PRODUCETE SIA L'HARDWARE SIA IL SOFTWARE?

■ No. Noi siamo "integratori di siste-

mi" e produciamo su questo terreno il software. Per la parte meccanica, al fine di garantire il miglior risultato in termini di qualità e affidabilità delle nostre installazioni, abbiamo selezionato un gruppo di produttori di fiducia, con i quali cooperiamo per la realizzazione di impianti integrati. Siamo infatti rivenditori esclusivi per il mercato italiano di Kardex MLOG, azienda tedesca leader nella produzione di trasloelevatori e trasportatori per pallet e box, con oltre 40 anni di esperienza nel campo. LCS è inoltre partner di VanRiet Material Handling System BV, primaria azienda olandese produttrice di sistemi di smistamento veloce di colli, in grado di gestire fino a 10 mila pezzi l'ora. Tutte le soluzioni

LCS SI OCCUPA DI AUTOMAZIONE INDUSTRIALE. COSA FATE IN PARTICOLARE?

■ Forniamo ai nostri clienti la massima innovazione possibile, con particolare esperienza e accuratezza nella progettazione, realizzazione, controllo e fornitura chiavi in mano della parte impiantistica. Realizziamo linee e macchinari di assemblaggio di carrozzerie, apparecchiature dedicate alle lavorazioni meccaniche - basamenti motore, pistoni, alberi a camme, ecc.-, macchinari dedicati ai sistemi di movimentazione - linee automotore, ecc. - e linee di taglio e modellazione. Inoltre, abbiamo allargato la nostra specializzazione al revamping, ossia al ringiovanimento tecnologico dell'impianto senza interruzione della produzione. ■

L'ATTIVITÀ DI LCS

Il Gruppo LCS è nato nel 1989 e si propone al mercato italiano ed europeo come System Integrator, offrendo soluzioni chiavi in mano per la logistica interna e l'automazione industriale. Nella sede di Usmate Velate, in provincia di Monza e della Brianza, LCS si occupa di logistica interna, automazione industriale e tecniche di smistamento bagagli, offrendo: progettazione e fornitura di sistemi di movimentazione e stoccaggio automatici; ammodernamento di impianti di automazione industriale e di material handling automatici esistenti; soluzioni software e studi di fattibilità. Dal 2010, presso la sede di Orbassano, Torino, opera LCS Automation, l'azienda del Gruppo dedicata alla progettazione, costruzione e manutenzione di impianti per l'automazione industriale con particolare esperienza nel settore dell'automotive. La nascita di LCS Automation ha consentito al Gruppo di arricchire con specifiche competenze la propria offerta storica, ma soprattutto di rafforzare e consolidare la propria presenza nel settore specifico dell'automazione industriale. Qui sono concentrate le attività di progettazione e fornitura chiavi in mano di sistemi per l'automazione industriale e sistemi di trasporto motorizzati; realizzazione di isole di saldatura e linee robotizzate; progettazione elettrica, software e fluidica; installazione quadristica elettrica ed elettronica; programmazione robot; progettazione e messa in servizio PLC e sistemi di controllo assi; integrazione di attrezzature meccaniche in impianti già esistenti. Il "magazzino automatico" è il cuore dell'offerta di LCS, che si occupa di realizzare o di rinnovare tecnologicamente impianti di stoccaggio e movimentazione di pallet, box e cartoni, senza limitazioni tecnologiche, di software e di spazio. Il Gruppo opera in svariati settori, dall'alimentare al farmaceutico, dal manifatturiero al tessile, dall'aeroportuale all'automotive, vantando tra i suoi clienti aziende di prestigio appartenenti al panorama nazionale e internazionale.

Palletways: un mondo di vantaggi per il business dei nostri Clienti.



LL Communication

Velocità, affidabilità e sicurezza sempre al tuo fianco.

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

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



Copyright Palletways Europe GmbH

Il Network espresso per merce pallettizzata

Desideri che la tua merce arrivi sicura e puntuale a destinazione?
Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com



TEMI TRATTATI

RICAMBI ORIGINALI | CORSI CARRELLISTI

MANUTENZIONE PROGRAMMATA | TECNICI SPECIALIZZATI



SICURAMENTE

UNA CONDOTTA ERRATA DEL CARRELLISTA HA PROVOCATO L'INCIDENTE

CORSI DI GUIDA PER CARRELLISTI.

LA PROVA CERTA DI UN LAVORO SICURO.



Una mancanza di formazione può rivelarsi fatale. SicuraMente è un progetto voluto dai leader dell'intralogistica per promuovere il corretto utilizzo dei carrelli elevatori e sensibilizzare sulle giuste azioni da seguire, così come previste dalla legge. Per essere alla guida di un lavoro sempre sicuro.

sicuramente.org



Un progetto voluto e promosso da:



SDWWG.it