



EUROMERCI



Vittorio Gagliardi

PRESIDENTE ISTITUTO ITALIANO
ALIMENTI SURGELATI

" LA CRISI RIDUCE I CONSUMI
ALIMENTARI, MA I PRODOTTI
SURGELATI RESISTONO "

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

INTERMODALITÀ = "SPECIE IN VIA D'ESTINZIONE"

CULTURA&FORMAZIONE
La logistica deve
spingersi "oltre"

COMBATTERE LA CRISI
A Parma, la Number 1
scopre l'"autoanalisi"

SISTEMA INTERPORTI
Il CIM di Novara
scommette sul futuro

EDIA EM

Il piacere della guida

quando
l'affidabilità
è tutto...



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

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

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

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

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare

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

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

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



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



DEGRACAR
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 603

Oppure visita www.mitsubishicarelli.com

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS

COME CAMBIARE LA LOGISTICA?

Iniziando a incidere sulla realtà...

IN MANIERA FRANCA, QUANTO CHIARA, CARLO MEARELLI, PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA, A NOME DELLE OLTRE 250 IMPRESE NAZIONALI ED ESTERE CHE L'ASSOCIAZIONE RAPPRESENTA (PARI AL 75% DELL'INTERO FATTURATO ITALIANO DEL SETTORE LOGISTICO CONTO TERZI), HA RIASSUNTO, NELL'AUDIZIONE ALLA IX COMMISSIONE DELLA CAMERA DEI DEPUTATI, QUANTO È STATO FATTO NEGLI ULTIMI ANNI PER QUESTO SETTORE: "SI È PASSATO IL TEMPO ELABORANDO ANALISI, ORGANIZZANDO DIBATTITI, COMMISSIONANDO STUDI, COSTRUIENDO 'PIANI'. TUTTO CIÒ SOLO A LIVELLO TEORICO, SENZA MAI SCENDERE SU QUELLO CONCRETO. TALE MANIERA DI PROCEDERE È L'OPPOSTO DI QUANTO RICHIEDONO L'ECONOMIA E LE REGOLE DELLA PRODUZIONE". MEARELLI HA ESPOSTO ALCUNE ESIGENZE SULLE QUALI IL GOVERNO, IL PARLAMENTO, LA POLITICA DEVONO LAVORARE: L'ADOZIONE DI UNA "VISIONE DI SISTEMA" DEL SETTORE E LA COSTITUZIONE DI UNA "CABINA DI REGIA" CON LA FUNZIONE DI COORDINARE GLI INTERVENTI; DARE LA COMPETENZA DELLE INFRASTRUTTURE A LIVELLO CENTRALE ONDE ELIMINARE LA "FRAMMENTAZIONE" LOCALISTICA E RISPETTARE REALI PRIORITÀ NELL'IMPIEGO DELLE SCARSE RISORSE; PROMUOVERE L'AGGREGAZIONE DELLE IMPRESE, IN PRIMO LUOGO NEL SETTORE DELL'AUTOTRASPORTO, SEMPRE PIÙ FRAMMENTATO E DEBOLE; UTILIZZARE, PER LE MERCI, LE FASCE ORARIE SUI PRINCIPALI ASSI AUTOSTRADALI, SFRUTTANDO LE CAPACITÀ DISPONIBILI; LA REALIZZAZIONE, DOPO INFINITI TENTENNAMENTI, DELLO "SPORTELLO UNICO DOGANALE", LA CUI MANCATA ENTRATA IN FUNZIONE (DOPO 10 ANNI DAL SUO "VARO") HA ARRECATO E ARRECA ENORMI DANNI ALLO STATO E ALLE IMPRESE. MEARELLI HA POI SOTTOLINEATO L'ESIGENZA CHE SI SCELGA FINALMENTE UN HUB PORTUALE CHE SERVA AL SUD EUROPA: "IL MERCATO CHIEDE CHE L'ITALIA SCELGA, NON IMPORTA DOVE, UNO SCALO ADEGUATO ALLE NUOVE PORTACONTAINER, CON AMPI SPAZI RETROSTANTI IN GRADO DI SODDISFARE OGNI ESIGENZA DI SERVIZIO E DI LAVORAZIONE DEI CONTAINER E DELLE MERCI". PARIMENTI OCCORRE SCEGLIERE UN HUB AEROPORTUALE "VERO" CHE SIA CENTRALE RISPETTO ALLE MAGGIORI AREE PRODUTTIVE DEL PAESE E FACILMENTE RAGGIUNGIBILE, COME È, AD ESEMPIO, QUELLO DI BRESCIA MONTICHIARI, IN MANIERA DA RISOLVERE LA DRAMMATICA CRISI DEL TRASPORTO MERCI AEREO.



Assologistica

Tanti servizi, un unico network.



La realtà associativa
delle imprese di logistica
dei magazzini generali
e frigoriferi,
dei terminal operator portuali,
interportuali e aeroportuali.



Assologistica Cultura e Formazione nasce dal desiderio di costruire un ambito di discussione, condivisione e confronto tra professionisti che lavorano attivamente nella Logistica e nella Supply Chain. Con le finalità di accrescere conoscenze e competenze, per la maggior competitività delle imprese e delle filiere, opera in un contesto informale ed aperto ed in tale ottica organizza corsi di formazione e workshop.

SERDOCKS

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per la progettazione di infrastrutture fisiche e informative. Opera nelle attività di marketing, pubblicità, formazione e organizzazione di convegni e fiere, studi, analisi e ricerche di mercato, definizione della contrattualistica di settore ed è l'editore di Euomercì.

Euomercì

Euomercì è il mensile della logistica che tratta temi di attualità attraverso rubriche specialistiche, interviste ai principali esperti del settore logistico, analisi di mercato e dossier giornalistici. Tra gli argomenti affrontati si annoverano anche sicurezza, infrastrutture, norme e regolamenti. La rivista analizza tematiche legate al settore della logistica, della distribuzione e del trasporto marittimo, argomento spesso trascurato dalle pubblicazioni di settore.

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare:

ASSOLOGISTICA: Via Cornalia 19 - 20124 Milano

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

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure roma@assologistica.it



Assologistica

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

Eventi: "Fantalogistica"

**LA LOGISTICA ITALIANA
SI DEVE SPINGERE OLTRE**

14

Focus Alimenti Surgelati

**DIMINUISCONO I CONSUMI,
MA IL SURGELATO REGGE**

29

Come affrontare la crisi

**L'AUTOANALISI
DI NUMBER 1**

34

Come affrontare la crisi

**LA FEDERLAZIO PUNTA
SUL TERRITORIO**

36

Portualità

**NAPOLI,
UN PORTO SOSPEO**

38

Speciale Sistema Intermodale

**IL CIM DI NOVARA
SCOMMETTE SUL TRENO**

50

Autotrasporto

**GLI AUTISTI GUIDANO,
DKV PENSA AL RESTO**

51

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

10

DALLE AZIENDE

20



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

F-GAS

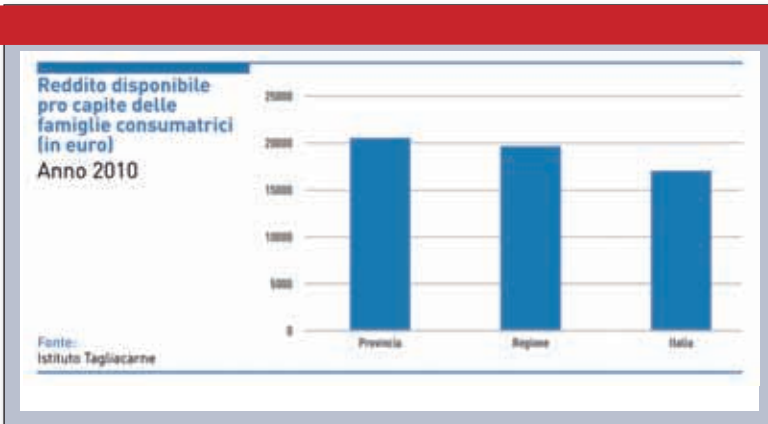
**IMPIANTI DI CONDIZIONAMENTO,
REFRIGERAZIONE
ANTINCENDIO, POMPE DI CALORE,
COMMUTATORI AD ALTA TENSIONE**

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

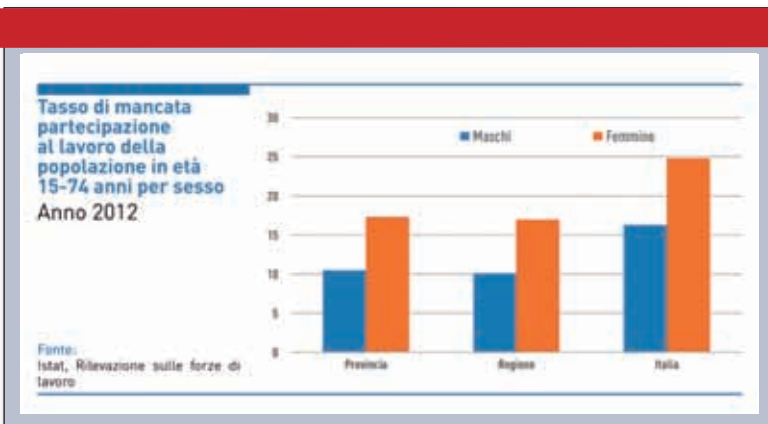
www.certiquality.it/FGAS

I tre volti del nostro paese

GENOVA/LIGURIA



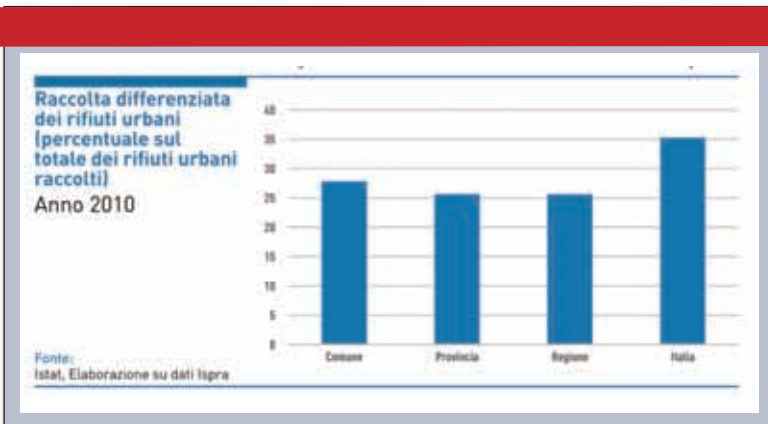
GENOVA/LIGURIA

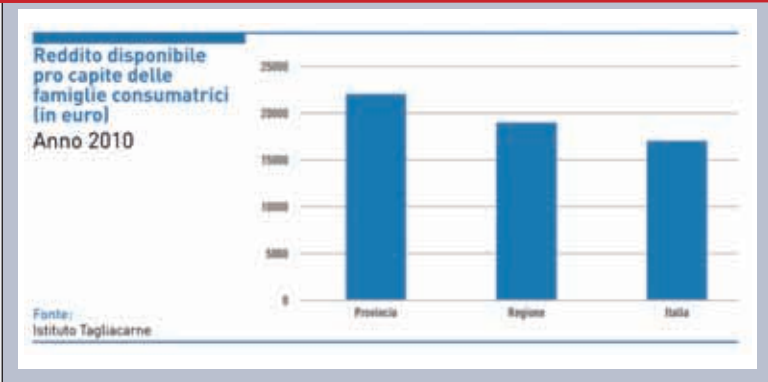


La "questione meridionale" pesa sul nostro paese fin dalla sua nascita come Stato unitario. Manifestazioni violente si ebbero in Sicilia, ad esempio, già nel decennio 1880-1890, per culminare nei "fasci siciliani" del 1892-93, durante il primo governo Giolitti. Ne furono protagonisti contadini, piccoli proprietari, braccianti, lavoratori delle miniere e delle saline. Protestavano contro la miseria. Poi ci furono le sciagure naturali terribili delle eruzioni dell'Etna e del Vesuvio, i terremoti e maremoti in Calabria, a Reggio e a Messina. Allora, come sempre da noi avviene, di fronte al disastro, Giolitti, al suo secondo mandato, cercò di affrontare la "questione meridionale", ma con provvedimenti disorganici e per tale motivo inefficienti. Salvemini giunse al punto di definire la politica giolittiana come "cinica" perché, a suo dire, Giolitti "considerava il Mezzogiorno terra di conquista".

Chiediamo venia per queste brevi citazioni storiche, tese semplicemente a sottolineare come la politica nel nostro paese non riesca mai, o quasi mai, a trovare soluzioni reali e profonde, organiche e strutturali, ai grandi problemi nazionali. Oggi, dopo oltre un secolo dalla seconda esperienza giolittiana, ci troviamo di fronte a un tessuto socio-economico meridionale, fatte salve alcune eccellenze, terribilmente critico. I media e i giornali si soffermano assai poco su questo fatto, quasi fosse una "normalità": secondo

GENOVA/LIGURIA

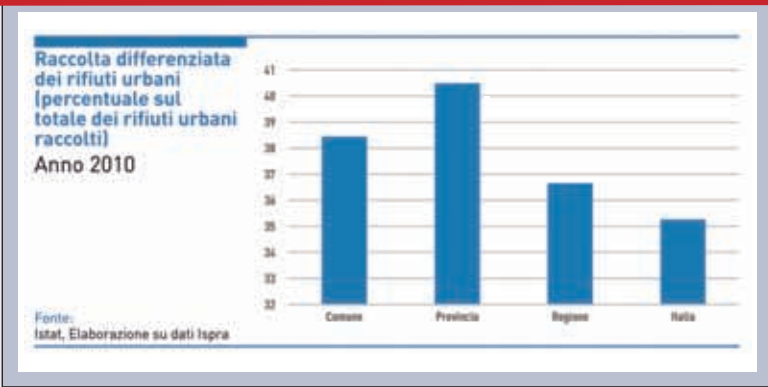




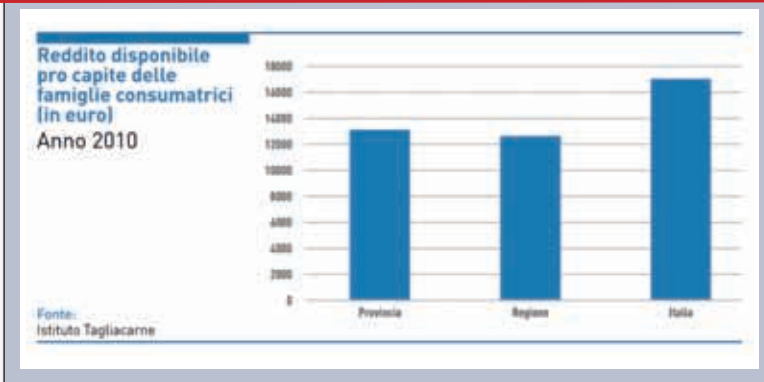
l'ultima "fotografia" Eurostat sui redditi nell'Unione, la Campania, la Calabria, la Sicilia, la Puglia sono tra le regioni più povere nell'Europa a 27, attestandosi tutte intorno al 66% del reddito procapite medio della Comunità (mentre Praga è oltre al 150% di tale reddito, tanto per fare un esempio). Un reddito, inoltre, ben inferiore al 75%, che è la soglia della "povertà" stimata dall'Unione.

Ci sono dati particolari che aggravano tale situazione, già di per sé preoccupante: sempre secondo Eurostat, Puglia, Sicilia, Calabria, Campania sono le uniche quattro regioni europee dove lavora meno della metà della popolazione tra i 20 e i 64 anni (il dato rilevato è 43,7%). Drammatico è poi il livello di "fiducia", la percezione delle opportunità di lavoro secondo un'indagine sempre di Eurostat: a Napoli e a Palermo solo il 3% degli intervistati pensa di poter trovare un'occupazione soddisfacente (contro il 27% di Bologna e il 26% di Verona). Il fenomeno della crisi economica e delle difficoltà per le famiglie, quindi, si aggrava se guardato in prospettiva. Basta, infatti, il dato sulla disoccupazione giovanile e femminile o quello dell'abbandono scolastico, che colpiscono il Sud in maniera pesantissima, per capire come sia complesso e arduo creare le condizioni per una ripresa, per un mutamento. Ammesso che qualcuno ci voglia provare.

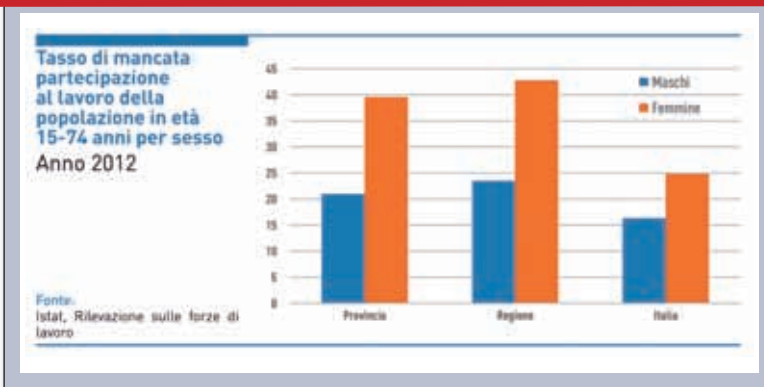
L'ultimo rapporto Censis definisce il Me- >



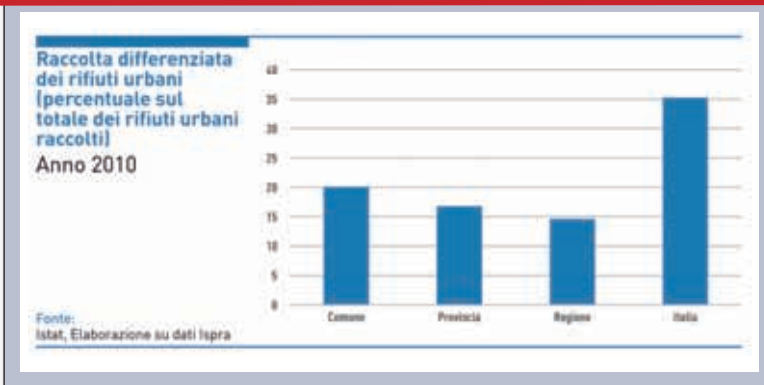
BARI/PUGLIA



BARI/PUGLIA



BARI/PUGLIA



ridione "abbandonato a sé stesso", mentre "il divario con le altre aree del paese continua a crescere, profilandosi come insanabile". Secondo il rapporto, la causa è da ricercarsi in "Piani di governo poco chiari, burocrazia lenta nella gestione delle risorse pubbliche, infrastrutture scarsamente competitive, limitata apertura ai mercati esteri, forte razionamento del credito hanno indebolito il sistema del Mezzogiorno fino quasi a spezzarlo".

Il rapporto Benessere Equo e Sostenibile-BES, elaborato dall'Istat in collaborazione con il Cnel (da dove sono stati stratti i grafici che pubblichiamo in questa rubrica e che lasciamo all'attenzione dei lettori), che delinea un quadro della situazione socio-economica delle regioni italiane, conferma questa situazione di continuo deterioramento del nostro Meridione: nel Mezzogiorno, dice il rapporto, la quota delle famiglie senza occupati è passata tra il 2007 e il 2011 dal 9,9% al 13,5%. Con il perdurare della crisi è andata ancora peggio, come conferma l'impennata degli indicatori BES di "deprivazione materiale": nel Sud, il rischio di povertà è salito dal 31% al 34,5% (contro il 15,1% del centro Italia). Un'altra notazione del rapporto riguarda per l'ennesima volta l'occupazione: "L'Italia è il paese europeo che, dopo la Spagna, presenta la più forte esclusione dal lavoro dei giovani ed è l'unico dove un'intera macro-regione, il Mezzogiorno, assicura bassissime opportunità di occupazione regolare". ■



THE KOREA HERALD

La ferrovia si fa in tre

In questa stessa rubrica, nel numero di marzo (n. 3, 2013, pag. 7), avevamo dato la notizia che sarebbe stata intenzione del governo della Corea del Sud di costituire una nuova impresa ferroviaria pubblica da mettere in concorrenza con la statale Korail, che attualmente svolge nel paese tutti i servizi ferroviari in regime di monopolio, ma con gravi perdite finanziarie e con scarsa efficienza. Questa nuova impresa si sarebbe dovuta impegnare, in primo luogo, nella gestione dei servizi passeggeri alta velocità. A metà giugno, il piano del governo è stato messo ulteriormente a fuoco. La decisione presa è quella di scorporare la Korail in tre società separate e autonome: una si occuperà di passeggeri con gli



Immagine di Seul

attuali servizi, la seconda gestirà i nuovi servizi alta velocità che partiranno nel 2015, la terza gestirà, appunto, in termini autonomi, l'area cargo. Inoltre, verranno costituite entro il 2017 altre due società autonome alle quali saranno affidati compiti di riparazione e manutenzione dei treni. La decisione è stata presa sulla base delle indicazioni dettate, a maggio, da una commissione che era stata incaricata di affrontare il problema del risanamento e della modernizzazione della monopolista Korail. È stata, quindi, definitivamente scartata l'idea, mai, in precedenza, del tutto accantonata, di affidarsi a società private per aprire la concorrenza sul mercato ferroviario. Il ministro dei Trasporti in una dichiarazione pubblica ha sottolineato che questa riforma della Korail permetterà sia di risparmiare, a regime, circa 550 milioni di dollari (da notare che mediamente, ogni anno, la Korail accusa un deficit intorno ai 450 milioni di dollari, ndr) sia di abbassare le tariffe ferroviarie. Il progetto non piace a una parte del sindacato che sta manifestando contro in quanto ritiene che, nonostante le assicurazioni date dal governo in materia, si stia mettendo a punto una manovra strisciante per introdurre una privatizzazione del settore ferroviario. ■

SEBINO

FIRE PROTECTION®

Dal 1979
progettazione,
costruzione
e installazione
di sistemi automatici
di spegnimento
per la protezione
antincendio.

SEBINO
FIRE PROTECTION®

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

www.sebino.eu

Primo fondo per le PMI

Una fonte di finanziamento alternativa per le imprese non quotate, le Pmi, e un'opportunità per migliorare la loro liquidità per crescere e operare al meglio sul mercato: con questo obiettivo, nella sede di Confindustria Toscana, Fabrizio Viola, amministratore delegato di Banca Monte dei Paschi di Siena, Vincenzo Boccia, vice presidente di Confindustria e presidente di Piccola Industria, e Andrea de Vido, amministratore delegato di Finanziaria Internazionale, hanno illustrato il primo "fondo" che investe in minibond sul mercato italiano. Banca Monte dei Paschi di Siena e Finanziaria Internazionale, con la collaborazione di Confindustria, hanno deciso di cogliere le opportunità tracciate dal nuovo quadro normativo introdotto dalla legge 134 del 2012, che ha posto le basi per l'emissione, da parte delle imprese non quotate, di titoli di debito, obbligazioni (i cosiddetti minibond) e cambiali finanziarie.

Il "fondo minibond" è un fondo di tipo chiuso e riservato a investitori qualificati e investirà in strumenti di debito, prevalentemente minibond emessi da Pmi residenti in Italia, e avrà durata massima di sette anni, con dimensioni inizialmente comprese tra i 100 e i 150 milioni di euro. Il fondo sarà promosso e gestito

da Finanziaria Internazionale Investment Sgr e collocato insieme a Banca Monte dei Paschi di Siena. Si tratta di un'operazione di sistema che favorisce in sostanza la destinazione del risparmio italiano a sostegno delle attività produttive sul territorio nazionale, anche grazie a Confindustria che, come rappresentante delle imprese associate, sarà partner determinante nella promozione dell'iniziativa. In questo quadro, Mps Capital Services banca per le imprese ricoprirà il ruolo di advisor delle imprese emittenti, accompagnandole nell'attività necessaria per l'accesso al Fondo.

"Quella del Fondo Minibond, il primo nel nostro mercato

nazionale - ha spiegato Viola - rappresenta una novità di enorme importanza, dato il contesto attuale. L'iniziativa è stata pensata infatti per fornire alle Pmi un maggior equilibrio nella liquidità e una maggiore diversificazione delle fonti di finanziamento; al tempo stesso, orienta l'attività di BMps verso soluzioni innovative di sostegno alle imprese e a prevalenza di servizio, visto il processo di rarefazione di funding a medio/lungo termine che sta segnando il mercato bancario da qualche tempo. Ancora una volta BMps si distingue per la puntualità con cui ha saputo cogliere le novità normative per rispondere alle istanze che arrivano dal mondo delle imprese. Il fondo minibond costituisce una nuova conferma nella giusta direzione".

"Stiamo affrontando la terza ondata di credit crunch - ha avvertito Boccia - e sono le Pmi a subire il contraccolpo più forte. Questa situazione rischia di bloccare l'avvio di

progetti di rilancio e sviluppo delle attività, minando la sopravvivenza stessa di tante imprese. Trovare vie alternative di finanziamento è quindi una priorità e il fondo presentato oggi è un primo importante passo in questa direzione. Il suo target configura infatti uno strumento potenzialmente idoneo alle Pmi, inserito in un segmento di mercato

caratterizzato dalla sostanziale assenza di investitori specializzati in operazioni di piccole dimensioni". "L'auspicio - ha concluso Boccia - è che questo progetto faccia da apripista per altre iniziative analoghe e per lo sviluppo di un mercato riservato ai titoli delle Pmi".

"Siamo orgogliosi di promuovere questo innovativo fondo che permetterà alle Pmi italiane, in un momento caratterizzato da forti difficoltà nell'accesso al credito, di rimuovere i vincoli finanziari e di contare su uno strumento che le aiuti a svilupparsi e a creare occupazione - ha commentato de Vido - Finanziaria Internazionale mette a disposizione la sua lunga esperienza nel disegno di stru-



Siena, Piazza Salimbeni o Rocca, storica sede del Monte Paschi

menti finanziari innovativi volti a porre in diretto contatto il risparmio con il mondo delle imprese. L'obiettivo del fondo è di colmare il gap tra domanda e offerta di finanziamento alleviando le attuali condizioni di forte credit crunch".

Il progetto arricchisce quindi l'offerta delle forme di finanziamento alternative al credito bancario in favore di una disintermediazione "intelligente". Grazie a questa iniziativa, la prima in Italia a carattere nazionale dedicata alle Pmi, BMps rafforza il proprio ruolo di banca di riferimento proponendo un servizio ad alto valore aggiunto. La Banca - sottolinea un comunicato - fornisce assistenza al cliente in tutte le fasi, dall'emissione del titolo al suo colloca-



mento, fino al reperimento dell'interesse da parte di investitori professionali, con disponibilità elevate di liquidità e orizzonti d'investimento di medio lungo periodo, per i quali l'introduzione dei minibond costituirà una possibilità ulteriore per amplia-

re la propria gamma di investimenti e diversificare i propri rischi finanziari. Il fondo consente infine alle imprese di migliorare i profili di rischio/rendimento attraverso un'adeguata diversificazione, facilitando la capacità di accesso all'ampia rete di potenziali futuri investitori domestici e internazionali che potranno essere reperiti da BMps e Finint. ■



Fai fruttare le tue relazioni commerciali

In Aztec Money aiutiamo le aziende di tutto il mondo ad ottenere finanziamenti. Sottoscrivi il nostro programma come procacciatore d'affari e scopri subito tutti i suoi vantaggi.

Diventa un nostro collaboratore e aumenta i tuoi guadagni mentre i tuoi clienti ottengono un più rapido accesso ai finanziamenti.

RACCOMANDA AZTEC MONEY COME SOLUZIONE FINANZIARIA E OTTIENI SUBITO:

- Allettanti commissioni
- Senza costi aggiuntivi
- Senza impegni aggiuntivi

Perche' non ottenere qualcosa in più dalle attuali relazioni commerciali?

FINANZIAMENTO DELLE VENDITE CHE CONTROLLI TU



Diventa Partner di Aztec Money

partner@aztecmoney.com

+39 0294755000

www.aztecmoney.it

L'agricoltura del Sud paga anche le criticità logistiche

È stata presentata in un convegno a Napoli la ricerca condotta dal centro Studi e Ricerche per il Mezzogiorno-SRM sulla "filiera agroalimentare" del Meridione. La ricerca ha messo in evidenza che in Italia l'agroalimentare si presenta come un settore ricco di opportunità ed economicamente significativo. L'agricoltura presenta un valore aggiunto di 28,1 mld di euro pari al 2% della ricchezza complessiva ma che interagendo con tutti i settori ad essa collegati - industria alimentare, distribuzione, servizi e quindi l'indotto - raggiunge un valore complessivo di 267 mld di euro pari al 17% del Pil, in crescita di oltre il 10% a partire dagli anni '90. Circa il 20% della filiera (53,8 mld) è da attribuire alla produzione agroindustriale (agricoltura e industria alimentare) e una fetta consistente è rappresentata dal Mezzogiorno (circa il 30%). Le altre principali componenti sono rappresentate da circa 109 mld di valore della commercializzazione e distribuzione, 43,9 mld di valore aggiunto dei servizi di ristorazione, circa 24,2 mld di consumi intermedi agricoli e 17,9 mld di investimenti agroindustriali. La produzione agroindustriale rappresenta un valore riconosciuto nel mondo per l'elevata qualità della materia prima e la capacità di trasformarla in prodotti di eccellenza. A tal proposito è bene ricordare che l'Italia, nel settore agricolo, si posiziona al 2° posto in Europa, dopo la Francia (35,8 mld di euro), con un valore aggiunto pari al 14% dell'Ue 27 (200,1 mld di euro, anno 2012) e al quarto posto in quello



alimentare, con una quota pari al 10,9% del valore aggiunto europeo, dopo la Germania (16,8%), la Francia (15,9%) e il Regno Unito (14,8%). Il settore agroalimentare, quindi, rappresenta una delle eccellenze produttive del Made in Italy e costituisce, insieme alla moda, l'emblema dell'Italian way of living. Rilevante è il valore del nostro brand all'estero: i prodotti alimentari di qualità sono il vero punto di forza che consente all'Italia di occupare il primo posto nella speciale classifica del Country Brand Index 2012-2013, insieme al patrimonio storico artistico e culturale.

Dal punto di vista dinamico il settore ha mostrato nel tempo un sentiero di crescita piuttosto stabile rispetto ad altri settori e ha evidenziato una notevole capacità di tenuta anche durante i periodi di congiuntura economica negativa, sia per quanto riguarda la produzione che per quanto riguarda i livelli occupazionali. Le migliori performance del settore, tuttavia, non devono far passare in secondo piano alcune criticità che si stanno accentuando negli ultimi anni. La riduzione del potere di acquisto delle famiglie ha innescato una forte contrazione dei consumi alimentari, determinando un calo dell'attività produttiva che solo in parte è stato compensato dalla crescita sostenuta delle esportazioni. Secondo le stime del centro studi di Federalimentare infatti,

nel corso del 2012, la produzione agroalimentare si è ridotta dell'1,4% (in Ue più 2%) e solo la dinamica dei prezzi ha reso possibile una crescita del fatturato complessivo di settore del 2,3%. Incide il calo della produttività del settore italiano (circa l'1% ogni anno nell'ultimo decennio) e il gap esportativo che, nonostante una crescita interessante dell'export alimentare nazionale, ancora permane nei confronti dei principali competitor quali Francia e Germania. Quest'ultimo punto evidenzia come l'industria alimentare italiana sia ancora strettamente dipendente dalla debole dinamica della domanda interna. Oltre al calo della produttività dei consumi e al gap esportativo, i punti di debolezza rilevati sono:

- **polverizzazione dell'offerta:** forte prevalenza di medie e piccole imprese a cui spesso si associano limitazioni in termini di risorse di capacità strategica;
- **squilibri nella distribuzione del valore lungo la filiera:** squilibrio nella catena del valore del sistema alimentare, che avvantaggia le attività legate al trasporto e alla distribuzione, a scapito dell'agricoltura e dell'indu-



stria alimentare. Lo scarso spirito collaborativo porta le Pmi a operare secondo una logica di concorrenza più che di collaborazione con le altre imprese del settore;

- **scarsa propensione all'innovazione:** nonostante l'attenzione all'innovazione sia crescente, le imprese presentano una bassa capacità di innovazione con un livello delle spese in ricerca e sviluppo decisamente contenuto, rispetto ad altri settori e rispetto alla media italiana;
- **criticità logistiche:** manca un sistema basato sulla progettazione di filiere logistiche agroalimentari dove vengano localizzate competenze, si sviluppino relazioni e siano forniti innovativi servizi materiali e immateriali sia all'imprenditoria locale che a operatori esterni, anche a livello internazionale. La disponibilità di efficienti terminali di trasporto è fondamentale per permettere al sistema agroalimentare italiano di creare valore aggiunto.

Sui mari alleanza "monstre"

Le prime tre compagnie marittime del settore trasporto container, Apm-Maersk, Mediterranean Shipping Company-Msc e Cga-Cgm, hanno firmato un'"alleanza". Da notare, per capire la dimensione di tale operazione e le sue possibili conseguenze a livello di concorrenza, che le tre compagnie in questione dispongono complessivamente di una flotta di 1.478 navi, per una capacità di trasporto di 6,38 milioni di teu, e controllano una quota del mercato mondiale del settore pari al 36,9%. Tale "alleanza", denominata "P3 Network", hanno sottolineato in un comunicato congiunto le tre compagnie, è prevista divenire operativa per la metà del prossimo anno. Certamente, dovrà prima ottenere l'avvallo e l'autorizzazione delle autorità antitrust. L'intento è di "coprire" le tre più importanti rotte del mondo con 29 servizi: la linea Asia-Europa e quelle transpacifiche e transatlan- >

You drive, we care.



Ora 2 in 1:
Ecotaxe e TIS PL.
Comfort assicurato.

Dal 01.10.2013 partirà Ecotaxe, il nuovo sistema di tassazione eco-compatibile nelle autostrade francesi. Prenotate già da oggi il vostro nuovo Box DKV con Ecotaxe nell'interessante pacchetto doppio con TIS PL. Approfittate delle nostre condizioni vantaggiose.



Informatevi ora:
0039 02 74201511

o alla pagina
www.dkv-ecotaxe.com





Francia e Regno Unito. Per comprendere meglio questo segmento del mercato ferroviario in Italia, va osservato che la dinamica dell'indicatore passeggeri/km trasportati è in realtà il risultato di due tendenze contrastanti: il costante aumento del numero complessivo dei viaggiatori (che nel 2011 hanno superato gli 847 milioni, con un aumento dell'11,5% rispetto al 2005) e un rapido calo della percorrenza media di un viaggiatore (pari a 55,3 km nel 2011, contro i 65,9 km calcolati per il 2005). Per capire cosa stia effettivamente succedendo è quindi opportuno guardare ai diversi segmenti del mercato passeggeri. Si osserva così che

il segmento a più rapida crescita è quello dei viaggiatori "regionali"; evidentemente, la congestione delle strade e delle aree metropolitane, insieme ai costi legati all'uso dell'automobile, hanno reso relativamente più conveniente l'utilizzo del treno sulle distanze medio-brevi. I viaggiatori sulle distanze medio-lunghe, al contrario, sono diminuiti in misura significativa; l'arretramento è stato intenso negli anni della crisi economica, a partire dal 2008. È significativo, infatti, che dal 2009 si è realizzato il sorpasso: il numero di viaggiatori/km regionali sono per la prima volta superiori a quelli sulle medio-lunghe distanze. Il trasporto via ferro di merci mostra in Italia un andamento molto negativo. Per quanto riguarda i volumi, nel 2011 l'indicatore ton/km risulta più basso di oltre il 13% rispetto ai valori del 2005. Nonostante il trend negativo abbia caratterizzato l'intero decennio, è nel 2009 che si verifica un vero e proprio crollo (meno 25,3%), solo marginalmente recuperato nel 2010 e 2011 (più 4,6% e 6,3%, rispettivamente). Il confronto internazionale segnala che questo non è solo un fenomeno italiano, appare infatti assai differenziato in Europa: in Germania, il volume del trasporto merci è aumentato costantemente, con l'unica eccezione del 2009, segnando un incremento del 12,5%. Ugualmente in crescita risultano i volumi di Svezia e Austria, mentre altri paesi registrano flessioni diffuse, come la Francia. Alla base di tali andamenti differenziati ci sono anche le diverse strategie che caratterizzano le imprese del settore. Per quanto riguarda l'Italia, in particolare, il gruppo Fs spiega la contrazione del settore rimandando anche a una precisa "scelta strategica di razionalizzazione degli scali e di concentrazione delle risorse produttive sui traffici a maggiore redditività". Ciò rinvia al processo di ri-

tica. Su tali rotte l'"alleanza" impiegherà 255 navi (fornite per il 42% dalla Maersk, dalla Msc per il 34% e infine dalla Cga-Cgm per il restante 24%) per una capacità complessiva di oltre 2,6 milioni di teu. Saranno impiegate anche le navi "giganti", comprese quelle da 18 mila teu. "Il calo della crescita dei volumi e un eccesso di capacità negli ultimi anni hanno sottolineato la necessità di migliorare le operazioni e l'efficienza del settore. Ciò ha portato alla costituzione di altre alleanze, come G6 e CKYH. Da 'P3 Network' ci aspettiamo un miglioramento nell'impiego delle navi", hanno detto le tre compagnie, che hanno anche affermato che le loro strategie di vendita rimarranno assolutamente indipendenti. La notizia ha suscitato preoccupazione sia nell'Associazione europea degli operatori marittimi sia in quella asiatica: entrambe temono la creazione di un "cartello" a scapito della concorrenza.

Italia: cala la ferrovia

L'Unicredit ha pubblicato uno studio su "Infrastrutture e trasporti" in Italia. Ne stralciamo alcuni passi dedicati al trasporto per ferrovia. Nel nostro paese, il trasporto via treno di passeggeri ha registrato complessivamente un calo, tra il 2005 e il 2011, del 6,5%. A livello internazionale, si osserva che l'andamento italiano non è in linea con quello dei paesi europei simili per dimensione, dove l'indicatore – tra il 2000 e il 2010 – è cresciuto con ritmi anche piuttosto sostenuti. Questo è vero ovunque, anche in paesi tra loro molto diversi sotto il profilo dell'assetto istituzionale relativamente alla privatizzazione della gestione del servizio, come

dimensionamento dei servizi cargo operata dal gruppo, che ha deciso di attuare una ristrutturazione/riduzione del perimetro operativo, puntando su un network limitato di terminal funzionali ai traffici commerciali... In particolare, nell'ultimo periodo, è fortemente diminuito il traffico merci nazionale, mentre quello internazionale (più remunerativo) si è rilevato più dinamico, recuperando nel biennio 2010-2011 il 17,8% del 20,6% che aveva perso nel 2009. Nell'ambito del trasporto internazionale, il volume in importazione supera



riferimento della logistica italiana sia soltanto quello nazionale, diversamente da quanto accade in Germania dove il traffico di transito è circa il 4% del movimento totale di merci su rotaia. ■

abbondantemente quello in esportazione, evidenziando una difficoltà del trasporto su ferro a intercettare una massa rilevante delle nostre esportazioni. Va osservato, infine, che i dati di traffico confermano il sostanziale azzeramento delle merci in transito sul territorio nazionale, a dimostrazione del fatto che il mercato di

 **TimoCom** Il trasporto del futuro!

 Tracking

Pia, addetta alle spedizioni, tiene sempre gli occhi bene aperti.



Borsa di carichi **Tracking** Piattaforma per tender

Lavoro, fidanzato, Labrador: non perde niente di vista. E lo stesso vale anche per i suoi trasportatori. Infatti, grazie alla nuova funzione tracking di TC eMap®, può monitorare contemporaneamente i sistemi GPS di differenti fornitori di sistemi telematici: tutti su un'unica piattaforma. Per Pia, tutto questo significa più trasparenza, più efficienza e, soprattutto, più tempo da dedicare alla dolce metà: il suo Labrador.

Tenete anche voi gli occhi aperti e provate gratuitamente TC eMap® per 4 settimane senza limitazioni. Telefono: +800 10 20 30 90 (gratis da rete fissa)* o download diretto dal sito www.timocom.it.

www.timocom.it

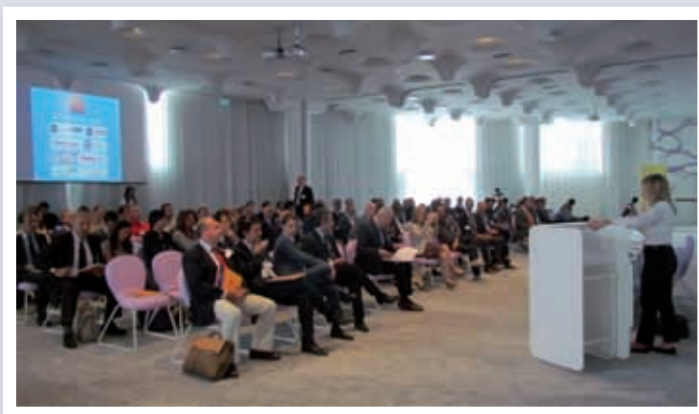
*Di regola gratuito per le chiamate da rete fissa. A seconda delle tariffe applicate dal gestore del numero chiamante sono possibili altre tariffe.

La logistica italiana si deve spingere oltre

"**F**antalogistica" era il titolo del convegno organizzato a Milano il 27 giugno da Assologistica Cultura e Formazione, in collaborazione con GEA. Un titolo che alla fine ha concesso poco, in realtà, alla "fantasia", anche se un aggettivo spesso usato in varie relazioni è stato "visionario". Aveva ragione Donatella Rampinelli, ideatrice e "anima" della giornata di lavoro milanese, quando scriveva, presentando il convegno sull'ultimo numero di Euromerci, "Spero che il convegno non ci faccia solo sognare, ma ci inviti a osservare da vicino casi eccellenti, già proiettati verso il futuro, e, soprattutto, capire le strategie in cui operations e logistica saranno protagonisti. Questo è il proposito". Un "proposito" che si è tramutato in fatti concreti, in realtà. Dai lavori si può desumere un dato: la "quotidianità", l'attuale generale organizzazione logistica del nostro paese, a tutti i livelli, da quello aziendale, fatte le debite eccezioni (come ha dimostrato il convegno) a quello del "sistema paese", è insufficiente e inadeguato per fronteggiare, da un lato, la crisi dei mercati, il calo dei consumi e della domanda interna a 360° e, dall'altro, l'esigenza di controllare i costi in termini aziendali, aumentando contemporaneamente l'efficienza. Bisogna fare di più, ricercando nuove soluzioni. Nel convegno ne sono state presentate diverse, come ad esempio "La Bolla invisibile", presentata da Alberto Cappelli, Solution Ma-

nager di Topkey, ossia la soluzione innovativa per la dematerializzazione completa dei documenti legati al processo di consegna delle merci. Tale processo oggi presenta spesso diversi difetti: prodotti danneggiati, ritenuti non conformi, con scadenza troppo ravvicinata, non ordinati, ecc. . . oppure prodotti mancanti. La segnalazione di queste anomalie al mittente avviene attualmente in modo inefficiente e impreciso attraverso annotazioni su carta apposte direttamente sul documento di trasporto. La conseguenza è che spesso arriva in ritardo, quando non arriva affatto. La mancata circolazione delle informazioni è all'origine di una fatturazione errata e, di conseguenza, del blocco dei pagamenti, comportando lavoro supplementare per il recupero delle situazioni anomale. Cappelli ha illustrato la soluzione a tali problemi: la piattaforma DeliveRING, che abolisce la "carta", che introduce la comunicazione elettronica di tutti i dati, con funzioni di acquisizione, pubblicazione, conservazione e smistamento di documenti e informazioni sul processo di consegna merci tra tutti gli operatori della supply chain: produttori, trasportatori e terze parti logistiche, centri distributivi e punti vendita. L'adozione di una metodologia elettronica comune a tutti gli attori consente di risolvere le anomalie prima dell'emissione delle fatture, riducendo drasticamente sospesi e contenziosi. Questo è solo un esempio di quanto "di nuovo" si è detto nel convegno, e di tali "novità" torneremo a parlare su Euromerci.

Una delle "linee guida" del convegno era "guardare al futuro". Massimo Visconti, amministratore delegato di Vlab, e Alfredo Costa, Business Development Director di Geodis Logistics, lo hanno fatto presentando il "Progetto Distripolis: la logistica del futuro è già a Parigi". Lo hanno fatto partendo con il porre in evidenza tutte le drammatiche problematiche con le quali oggi ci confrontiamo quotidianamente vivendo nelle grandi aree metropolitane. Costa ha raccon-



Donatella Rampinelli, presidente di Assologistica Cultura&Formazione, apre il convegno

*Un momento dello svolgimento
dei lavori*

tato che ogni mattina alle sette la radio francese dà il “bollettino del traffico”, annunciando le ore di fila che si sommano su tutta la viabilità stradale e autostradale di accesso alla capitale francese, quasi sempre si parla di cifre a tre numeri, che possono arrivare a superare anche le 300 unità. Ossia, un inferno. Un inferno che è destinato a peggiorare, perché la popolazione cresce, e contemporaneamente, dato il diffuso fenomeno europeo dell’allungamento della vita, s’invecchia e trova sempre maggiori difficoltà a spostarsi, perché l’inquinamento atmosferico aumenta, così come la congestione. Tutto ciò porterà a medio termine ad avere cambiamenti importanti nello stile di vita dei cittadini, sempre meno disposti ad affrontare trasferimenti, in primo luogo per effettuare acquisti. Cambiamenti, come sta già avvenendo, che incideranno sempre più sull’organizzazione dei punti vendita, decretando la probabile fine di ipermercati, di colossali centri commerciali posti ai margini delle città (in Italia, quasi sempre raggiungibili solo con il mezzo privato), per lasciare il posto a strutture ben più piccole di “prossimità”. Ciò costringerà la logistica cittadina a trovare nuove dimensioni: vincerà, ha detto Visconti, chi terrà più conto dell’esigenze ambientali, chi riuscirà a ridurre i costi, chi, nell’ambito dei punti vendita, modificherà la sua organizzazione in maniera da riuscire ad approvvigionarsi usando il just in time. Costa ha poi spiegato il progetto Distripolis, che da un punto di vista logistico non si allontana, ad esempio, dall’esperienza del padovano City Porto: la Geodis concentra le sue consegne parigine in “basi blu”, tutte ricavate da depositi ferroviari (Geodis è un’azienda del Gruppo delle Ferrovie Francesi) e disposte ai margini della città, e poi effettua le consegne ai destinatari finali con mezzi a basso impatto ambientale. L’aspetto più rilevante di tale presentazione è stata la sua “ineluttabilità”. In Italia, dobbiamo cominciare a pensarci in maniera concreta, specialmente in aree come Milano, Roma, Napoli, se non vogliamo che il pulsare di queste città un giorno vada,



improvvisamente, in tilt. La stessa “ineluttabilità” nel dover adeguare sempre i modelli logistici alla realtà, è emersa dalle parole di Ugo Zamparelli, Logistics Development Manager di Unilever, che ha sottolineato come la sua azienda, multinazionale anglo-olandese, presente in 190 paesi, con un fatturato di oltre 51 miliardi di euro e 173 mila dipendenti, con un numero spropositato di marchi e di produzioni da gestire, abbia partecipato globalmente, l’anno scorso, per l’1% all’inquinamento mondiale. Dato stratosferico, ma che, come ha sottolineato Zamparelli, avrebbe potuto raggiungere anche il 4% se l’azienda non avesse introdotto tutta una fase di controlli e di abbattimenti dell’inquinamento, a partire dagli stabilimenti produttivi fino a giungere all’introduzione di nuove tecniche nelle coltivazioni dei prodotti agricoli. Tale sforzo è stato applicato anche alla distribuzione e, quindi, alla logistica, tenendo presente l’esigenza di avere relazioni sempre più vicine con i clienti, di ridurre percorsi e stock, di favorire al massimo l’internazionalizzazione, di sperimentare soluzioni di trasporto più “sostenibili” (intermodalità strada-rotaia e distribuzione in città con mezzi ecologici, come Unilever sta facendo a Roma per i prodotti Algida). Uno sforzo enorme che richiede, ha detto Zamparelli, il “massimo possibile” dal personale: “dobbiamo sempre spingerci oltre”. Proprio questa, probabilmente, era la volontà del convegno: mettere in moto idee, progetti per “spingere oltre” un sistema logistico nazionale che invece nella sua globalità guarda più al contingente, se non “all’indietro”, perché una delle poche vie che ci restano per uscire dalla crisi è quella di provare ad immaginare e ad anticipare il futuro.

L'Alto Adriatico si propone alla Baviera

di **Paolo Sartor**

L'importanza di questo appuntamento fieristico e convegnistico è stato sottolineato nella cerimonia di apertura dal ministro dei Trasporti tedesco Peter Ramsauer: "La logistica rappresenta il volano dell'economia, non solo della Germania, e questa fiera ha dimostrato di essere un vero e proprio motore della crescita". L'edizione 2013 è stata accompagnata da una nutrita serie di convegni, organizzati da espositori e dall'organizzazione fieristica. L'interesse è stato particolarmente concentrato su temi internazionali, come, ad esempio, gli "speciali paese", con particolare riferimento ai mercati di Russia e Asia, negli eventi incentrati sulla sostenibilità, le discussioni sull'informatica e sulla telematica, lo sviluppo del trasporto ferroviario e intermodale in Europa.

Una nuova strategia

Un forum italo-tedesco dal titolo: "Collaborazione italo-tedesca nello sviluppo delle infrastrutture nell'ambito dei corridoi europei" ha visto i rappresentanti dei due paesi confrontarsi sui temi della portualità, delle infrastrutture prioritarie di collegamento e della logistica. Il presidente di Assoporti, Luigi Merlo, ha sottolineato la necessità di procedere a un profondo cambiamento della politica portuale italiana per fare in modo che si possa costruire un efficiente collegamento tra i due paesi. È, in questo senso, necessaria una radicale modifica di obsoleti

orientamenti (grazie ai quali ancora oggi coesistono nel nostro paese ben 27 Autorità portuali) che parta da un comune indirizzo comunitario e venga recepita dai rispettivi governi nazionali. Secondo Merlo, in Italia, occorre tenere presente quali siano le necessità del mercato e delle merci e come debba essere affrontato il nodo delle infrastrutture. Su queste basi va elaborata una politica dei trasporti e dei porti. Quest'ultima deve avere una regia unica, in grado di individuare quali siano gli scali di reale interesse strategico. Inoltre, sarà fondamentale procedere all'emanazione del regolamento dell'Unione europea sui porti, sul quale Assoporti sta lavorando con grande attenzione. "Siamo convinti - ha precisato Merlo - che soltanto con regole certe e comuni si possa veramente creare opportunità di crescita. Infine, è doverosa un'accelerazione sulla realizzazione delle reti Ten-T in modo che l'Italia possa pienamente offrire alla Germania la sua naturale vocazione di essere 'porta' del Mediterraneo, soprattutto nelle relazioni con il nord Africa". Il presidente dei porti liguri Lorenzo Forcieri ha precisato che, in una situazione di risorse limitate, non c'è più spazio per cattedrali nel deserto o per opere faraoniche finanziate con soldi pubblici. Le risorse disponibili devono essere destinate a interventi essenziali, come i dragaggi e le opere di grande infrastrutturazione, mentre le banchine devono essere realizzate con l'intervento dei privati. "Soltanto così avremo la garanzia sulla loro utilità", ha concluso

Forcieri. Il presidente dell'Autorità portuale di Taranto Sergio Prete ha puntato il dito



Scorcio di un padiglione della Fiera di Monaco



Il presidente di Assoporti Luigi Merlo e il presidente dell'Autorità portuale di La Spezia Lorenzo Forcieri nello stand dei porti liguri

sull'urgenza di colmare le differenze con i sistemi portuali del nord Europa non solo con il necessario adeguamento infrastrutturale, ma anche attraverso una significativa modifica della normativa portuale nazionale e una maggiore efficienza dell'intermodalità e della logistica. "L'Italia - ha sottolineato Prete - può svolgere un ruolo chiave come 'piattaforma mediterranea', ponendosi quale attore privilegiato tra l'Unione e i mercati dei paesi meridionali in via di sviluppo".

Le regioni del nord-est fanno sistema

L'azione congiunta delle Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto ed Emilia Romagna ha consentito che fosse inserito il prolungamento a sud del corridoio Adriatico-Baltico verso i porti dell'Adriatico nell'ambito della revisione delle reti transeuropee. "Ora però - ha detto il neo assessore alle Infrastrutture del Friuli Venezia Giulia Mariagrazia Santoro - è necessario individuare alcuni interventi assolutamente prioritari con l'obiettivo di migliorare l'accessibilità ferroviaria ai porti e di risolvere i colli di bottiglia della rete ferroviaria sul territorio regionale". Nel



Veduta del porto di Trieste, uno scalo al centro dell'interesse degli operatori tedeschi



corso della tavola rotonda dedicata alle reti di trasporto transeuropee e al loro impatto sui sistemi economici regionali, l'assessore Santoro ha ricordato come il Friuli Venezia Giulia stia partecipando agli incontri con il nuovo governo per la revisione dell'intesa sull'individuazione delle infrastrutture strategiche. Tra le priorità non potrà mancare il porto di Trieste, anche alla luce dei rapporti con la Baviera. Porto

che sta crescendo, come ha confermato anche l'interesse per lo scalo manifestato dagli operatori bavaresi presenti a Monaco. "Inoltre - ha affermato la Santoro - il potenziamento del sistema portuale può essere attuato anche sulla base delle infrastrutture esistenti. Secondo una recente analisi di Rfi, il traffico ferroviario di container da e per il porto di Trieste potrebbe arrivare a 800 mila teu l'anno senza alcun nuovo intervento infrastrutturale".

Gli interporti non stanno a guardare

Il sistema interportuale nazionale presente all'appuntamento fieristico è stato protagonista attento delle evoluzioni in atto nel mondo dei trasporti e della logistica. L'interporto di Padova ha presentato la sua nuova attività come Mto, la propria offerta di logistica e il servizio di distribuzione urbana Cityporto. L'interporto di Bologna ha partecipato attivamente al forum organizzato dalla camera di commercio italo-tedesca che ha posto in evidenza tematiche quali la razionalizzazione del sistema portuale italiano, definendone posizionamento e ruoli, il rafforzamento del cluster mare-terra e le connessioni tra porti e interporti. "I porti italiani devono fare rete con gli interporti - ha dichiarato il presidente dell'interporto di Bologna e dell'Unione interporti riuniti Alessandro Ricci - nella loro funzione di nodi rilancio verso destinazioni terrestri. Fare sistema è allora non solo la cosa più ovvia per l'Italia, ma anche e ancor di più quella più intelligente e proficua".

Appuntamento per chi vuole guidare la ripresa

Si è tenuta a Milano, il 28 e 29 maggio, la settima edizione di Quid Innovation Italy. Un incontro che ha messo in risalto, in primo luogo, "i catalizzatori" dei percorsi dell'innovazione, facendo leva, prima ancora che sulle tecnologie, sulle persone protagoniste del cambiamento. Parliamo di questa "due giorni" con Sophie B. de la Giroday, presidente di Wise Media, che ha promosso l'iniziativa.

Quid ha messo in primo piano i temi della competitività del sistema paese. Qual è la visione che emerge dall'incontro di Milano?

La fotografia di questo anno è nitida ed è segnata da avvenimenti drammatici per l'industria italiana come il terremoto dell'Emilia avvenuto appena 12 mesi fa, ma anche da eventi significativi quali la nascita di un nuovo governo cui sono affidate parte delle speranze di tutti per una ripresa dell'economia. Ma speranze e azione non sono solo onore e compito di chi ricopre incarichi istituzionali. Lo sono anche, e soprattutto, delle imprese e di chi, con il suo impegno e i suoi successi, continua a rendere l'Italia grande agli occhi del mondo. Per questo, a Quid 2013, abbiamo dato voce a diverse realtà ognuna delle quali ci ricorda che l'Italia è spesso in prima linea, quando non addirittura all'avanguardia, in moltissimi settori. Questa edi-

zione ha raccolto numerose testimonianze di persone che hanno contribuito a tutto ciò, all'estero come in Italia; parlo delle nostre eccellenze che attraverso piccole e grandi imprese contribuiscono a mantenere alto il nome e soprattutto la capacità di creare valore e benessere dell'Italia. Nonostante tutte le avversità che conosciamo, le nostre imprese mostrano volontà e forza di ripartire. L'automobile è in crisi, i dati delle immatricolazioni lo confermano, ma l'Automotive italiano è un fiore all'occhiello della nostra industria sia sul versante elettronica sia sul versante meccanica e componenti, e va a servire un indotto mondiale che ne sostiene il successo anche in settori come autoveicoli da trasporto, trattori e macchine per il movimento terra. Analogamente, se Arredamento e Abbigliamento risentono di problemi ormai noti, il modo in cui si crea in Italia, lo stile sapiente e pratico tipico delle collezioni e del modo di presentarle italiano è frutto di un know-how che è studiato ed emulato oltre confine. Arrivando infine ad Accoglienza e Alimentare: l'asse tutto italiano che più influenza nel mondo una scuola di produzione, distribuzione, ristorazione e ospitalità, che nell'era digitale vede e-commerce e altri modelli di erogazione e

capillarizzazione dell'offerta rivoluzionare i modelli di interfaccia con il cliente, e in cui l'Italia ha ancora molta potenza da scaricare a terra.

Quest'anno è stata lanciata un'iniziativa esclusiva rivolta ai direttori di sistemi informativi. Perché questo focus sul ruolo dei CIO?

L'eccellenza italiana va vista in una prospettiva di globalizzazione e digitalizzazione sempre più spinta. In questo contesto, che vede la sapienza del Made in Italy farsi largo nell'era digitale, il ruolo del CIO, quale responsabile dell'ammodernamento delle infrastrutture ICT, diventa nevralgico non solo per il successo dell'impresa in un mercato domestico che stenta a riprendersi, ma soprattutto per il successo in quello inter-



Sophie B. de la Giroday, presidente di Wise Media che ha organizzato l'iniziativa

nazionale che sempre di più apprezza non solo il prodotto italiano per quello che rappresenta, ma anche i nostri metodi di produzione ed erogazione, considerati tra i migliori al mondo. Capire e far funzionare dall'interno l'apparato di informazione e comunicazione aziendale, fare leva sull'ammodernamento continuo, e contemporaneamente contenerne i rischi, "spiegare" l'infrastruttura ICT d'azienda agli stakeholder è compito dei

direttori dei sistemi informativi, entrati ormai anche in Italia a pieno titolo nella stanza dei bottoni e coinvolti nelle scelte aziendali strategiche per il futuro dell'impresa. La forza del Made in Italy nel mondo, dunque, passa anche e soprattutto attraverso la serietà nella visione d'impresa, la flessibilità, nonché la robustezza dei paradigmi organizzativi, l'avanguardia nell'approccio al mercato che vedono spesso nelle scelte tecnologiche l'elemento distintivo che più ci viene osservato e invidiato.

Quali sono i messaggi chiave emersi durante questa edizione?

Quid Innovation Italy mostra come la nostra sia una strada fatta di coraggio e di impegno, che aggiunge speranza ai molti segnali positivi esistenti, ma soprattutto lavora a una ripresa che - ne siamo certi - non tarderà ad arrivare, se si coniugheranno disciplina e sviluppo per la ripartenza del nostro paese. Per questo anche quest'anno il nostro evento è stato caratterizzato dal patrocinio delle più alte istituzioni del nostro paese e ha visto la partecipazione di delegati e sponsor internazionali, sottolineando ancora una volta che quando si parla di innovazione italiana, il mercato di riferimento oltrepassa il confine delle Alpi e dei nostri mari: attraverso la forza della nostra tradizione, continueremo a migliorare il nostro paese e ad affermare la nostra eccellenza nel mondo.



Quid è a sua volta un format innovativo e formula in Italia una proposta unica. Ci sono già progetti in merito all'edizione del 2014?

L'edizione 2013 ha chiuso le porte con la soddisfazione di registrare numeri e risultati in controtendenza, vedendo realizzato ancora più nitidamente il suo format, alla luce degli obiettivi condivisi con i suoi partecipanti. Quid è l'iniziativa fortemente voluta da una community che mette a fattor comune lo sforzo di alti rappresentanti dell'"Azienda Italia" e di esperti in tecnologie e innovazione. È un evento sull'eccellenza italiana a tutto tondo, volto a realizzare una consapevole strategia di inclusione dei decisori in un fronte comune per guidare lo sviluppo e la ripresa. Abbiamo lanciato CIO Vision e Automotive Innovation e riproporremo queste tracce anche nel 2014. L'anno prossimo di novità dedicate a filiere specifiche del Made in Italy ce ne saranno altre, mentre si consolida il successo di iniziative già divenute un classico nel nostro programma. Tutto questo declinando la catena del valore dell'innovazione per come è interpretata e realizzata in Italia. Non basta immaginare prodotti innovativi, contare su materiali innovativi, poter contare su aziende dal dna innovativo o incanalarsi in binari normativi volti a esaltare il potenziale innovativo di individui e aziende. L'innovazione nasce da attimi di alchimia perfetta, che vanno tramutati in percorsi robusti e sostenibili nel lungo termine. ■



Nella foto, Ube Gaspari, vice presidente e managing director della filiale italiana di Norbert Dentressangle e Antonio Ascarì, commercial e engineering director, sempre della filiale italiana dell'azienda, durante la conferenza stampa che ha illustrato l'acquisizione delle attività logistiche Fiege in Italia, Spagna e Portogallo

Dentressangle acquista attività logistiche Fiege

Norbert Dentressangle ha annunciato l'acquisizione delle attività della società Fiege in Italia, Spagna e Portogallo, grazie a un'operazione finanziata completamente con fondi propri. L'accordo con la Fiege, il più grande gruppo logistico europeo, consente a Norbert Dentressangle di raddoppiare le sue dimensioni attuali in Italia e di posizionarsi come quarto player del mercato nazionale della logistica. A seguito della transazione, le nuove attività di logistica in Italia genereranno per l'azienda un fatturato totale di 220 milioni di euro, con 35 siti, 630 mila metri quadrati di magazzini. Inoltre, le nuove attività di logistica in Spagna e Portogallo genereranno un fatturato combinato di 450 milioni di euro, con 458 mila metri quadrati di depositi a temperatura ambiente, 1.800 veicoli e un organico composto da 1.700 dipendenti. Tale transazione rafforzerà ulteriormente la leadership di Norbert Dentressangle nel mercato europeo della logistica, permettendo all'azienda di continuare a offrire ai propri clienti servizi di alta qualità, con soluzioni innovative e personalizzate in un'ampia gamma di settori (beni di largo consumo, retail e sanità & farmaceutica). Hervé Montjot, presidente del consiglio di gestione, ha così commentato l'operazione: "Questa acquisizione rafforzerà in misura considerevole la presenza in Europa meridionale della nostra divisione logistica: poiché l'Italia e la penisola iberica sono aree geografiche cruciali della nostra rete paneuropea. La decisione di continuare a investire nella regione riflette il crescente bisogno dei clienti di soluzioni logistiche e di trasporto solide e integrate. Siamo lieti di essere in grado di soddisfare questi bisogni con ancor maggiore efficienza e

con gli stessi elevati standard qualitativi. Le posizioni di leadership che stiamo conquistando e consolidando in questi mercati ci permetteranno di aumentare rapidamente la nostra massa critica in Europa meridionale e di accedere a più ampie opportunità di business, in modo più sistematico e con maggiore successo". Da parte Fiege, Stefan Kurrle, portavoce del consiglio di amministrazione, ha dichiarato: "Siamo convinti di avere intrapreso la strada giusta focalizzandoci maggiormente sui mercati in crescita di Cina, India ed Europa orientale. Stiamo puntando sull'ampliamento delle nostre attività in Europa centrale - attualmente in forte crescita - e in futuro avremo una posizione ancora più forte come operatore logistico".

Vector Aviation ha scelto l'aeroporto di Montichiari

La compagnia vietnamita Vector Aviation ha scelto l'aeroporto di Brescia Montichiari come base della propria attività in Europa e l'avvio delle proprie operazioni in Italia. L'aeroporto montecelarese, gestito in concessione totale dalla Catullo Spa, sarà il terzo hub del network di Vector Aviation, oltre allo scalo di Ho Chi Minh City e a un ulteriore scalo asiatico che opererà come hub intermedio. Gli investimenti previsti per l'avvio delle attività da parte del partner vietnamita sono stimati in 15 milioni di dollari. Vector Aviation investirà su Brescia perché la considera un'infrastruttura eccellente,



specializzata all cargo e al centro di una delle aree più produttive d'Europa. Senza la congestione che affligge altri aeroporti europei, lo scalo bresciano è caratterizzato da alcuni significativi vantaggi. Tra questi spiccano la possibilità di operare in notturna senza interferire con aree urbane, l'accessibilità garantita dalle nuove infrastrutture stradali e ferroviarie funzionali allo scalo (come la Brescia-Bergamo-Milano che, entro il 2013, permetterà di collegare in trenta minuti l'aeroporto alle aree situate a est del capoluogo lombardo, dove in larga misura sono

collocati i principali operatori logistici), la presenza di infrastrutture nuove e non sature sullo scalo (11 mila metri quadrati di magazzini merci), con personale qualificato dotato di specifico know-how cargo. L'aeroporto monteclarese è inoltre situato all'interno dell'area padana, una delle zone più popolate ed economicamente più sviluppate d'Italia, con circa 20 milioni di abitanti (33% della popolazione italiana), 1,8 milioni di imprese (33% sul totale Italia), un Pil generato pari a circa 600 miliardi di euro (corrispondente a circa il 40% del Pil nazionale), nonché una movimentazione merci in importazione ed esportazione che è pari al 54% del totale italiano.

Geodis Wilson Italia: innovazione per il Fashion

"Store Opening": è l'ultima frontiera della logistica e del trasporto per la moda e il lusso. Un servizio chiavi in mano che Geodis Wilson Italia, uno dei principali freight forwarder sul territorio nazionale, ha messo a punto appositamente per il mondo del Fashion&Lifestyle. L'azienda, con 230 persone e oltre 6.500 clienti nel nostro paese e un fatturato 2012 pari a 185 milioni di euro, è suddivisa in Vertical Markets con l'obiettivo di approfondire la conoscenza del business dei clienti e per sintonizzare sempre più l'offerta con i bisogni reali. Tra questi, la divisione Fashion&Lifestyle è attiva con servizi innovativi e capillari a livello italiano e globale, creati sulla base di studi di settore industriale elaborati dall'azienda e relativi al prodotto, al mercato di sbocco e ai nuovi trend. I mercati di riferimento sono enormi: Brasile, India, Cina, Usa e naturalmente Europa. I clienti, di primissimo livello, come ad esempio la catena spagnola Desigual. Dagli studi di settore alla messa a punto dello "Store Opening", il passo è stato breve. Le analisi hanno rilevato infatti la forte tendenza di questo mercato all'apertura di numerosi negozi monomarca in tutto il mondo, ma in special modo in Asia e nei mercati emergenti, dove la popolazione cresce numericamente e in termini di capacità di acquisto. Geodis Wilson Italia ha creato per questa tipologia di attività una cabina di regia in grado di coordinare tutto il progetto di apertura del negozio. Infatti in azienda questi sono considerati veri e propri progetti e non semplici consegne. "Il caso più eclatante dell'efficienza di questo servizio da noi messo a punto è AB Florence - sottolinea Emanuele Binaghi, direttore generale di Geodis Wilson Italia - storica azienda fiorentina legata al mondo della pelletteria che da anni collabora con alcune delle maggiori firme del settore del lusso e della moda. Per loro abbiamo avuto l'opportunità di seguire la realizzazione di alcuni uffici operativi e dirigenziali ad Hong Kong per una maison francese, loro importante cliente nel mondo. Nel caso specifico, >

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS S.p.A.

Via Idiomi, 3/24 - 20090 Assago (MI)

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

l'esperienza è stata particolarmente complessa: dal martedì alla domenica, Geodis Wilson Italia, in pieno coordinamento con la sede di Hong Kong, ha svolto l'intera spedizione dei materiali da Firenze al 26° piano di un building al centro di Hong Kong".



Carrelli elettrici Toyota: ecco il nuovo Traigo 80

Il Toyota Traigo 80 è il risultato di una collaborazione intensa e costante tra Toyota e i propri clienti, e fissa i nuovi standard in termini di produttività, affidabilità, stabilità, sicurezza, tempo di funzionamento e soprattutto risparmio. Il nuovo Toyota Traigo 80 propone un'ampia scelta di telai, montanti e optional per incontrare le necessità individuali dei clienti e completa la gamma dei carrelli controbilanciati elettrici Traigo, tutti dotati dell'esclusivo Sistema di Stabilità Attiva Toyota (SAS) ed equipaggiati con motori a corrente alternata (AC). Il nuovo carrello dispone di una gamma di qualità per ottimizzare il comfort di guida e aumentare le prestazioni sia all'interno che all'esterno, a prescindere dalle condizioni atmosferiche. Inizialmente saranno disponibili sei modelli con capacità da 2.0 a 3.5 tonnellate,

incluse due versioni compatte per i due modelli da 2.5 e 3.0 tonnellate. Ogni modello è dotato dell'innovativa tecnologia Toyota a corrente alternata (AC) per la trazione e il sollevamento ed è adatto per operazioni intensive e su lunghe distanze. Robusti, compatti e versatili, questi

carrelli elevatori soddisfano le esigenze sia degli utenti occasionali che quelle degli utilizzatori di flotte di carrelli elevatori, e vengono proposti con varie opzioni di cabine operatore. Il Toyota Traigo 80 offre importanti miglioramenti in aree quali la velocità di marcia, l'accelerazione, la velocità di sollevamento e la compattezza. Importante anche l'aspetto sicurezza: il nuovo carrello assicura visibilità a 360° e, inoltre, utilizza soluzioni e



tecnologie di prim'ordine per proteggere il carrellista e le merci, tra cui l'esclusivo Sistema di Stabilità Attiva Toyota SAS.

Magazzino automatico Swisslog per Gros, a Roma

Swisslog ha realizzato, per il nuovo centro logistico del Gruppo Romano Supermercati-Gros, un modernissimo impianto automatico per la movimentazione dei pallet. Inaugurato lo scorso maggio, il nuovo Ce.Di di Gros - importante gruppo della grande distribuzione, che opera nella zona di Roma e provincia, con un fatturato 1,36 milioni di euro, pari a circa il 20% di quota di mercato - si estende su 42 mila metri quadrati di magazzini e dispone di 78 mila posti pallet. L'impianto automatico

di movimentazione, realizzato da Swisslog, consente di gestire oltre 4.000 pallet/giorno in entrata e in uscita. Swisslog ha fornito il sistema automatico di convogliamento Promove, che riduce i costi di manutenzione e si caratterizza per il suo design modulare, oltre



al sistema Monorail per il trasporto e la distribuzione dei pallet nelle varie aree del magazzino e al sistema di approntamento e spedizione. Grazie al nuovo magazzino automatico - che ha ridotto sia la superficie sia i tempi di percorrenza e il numero di operatori - Gros intende migliorare sensibilmente le performance della piattaforma rispetto alla precedente soluzione tradizionale sia in termini di livelli di servizio che per quanto concerne i costi operativi. Inoltre l'impiego di un minor numero di ribalte di ricevimento consente una maggior facilità di controllo della zona di carico e scarico mentre con l'adozione di corridoi più stretti si ha una maggior saturazione dell'area dedicata a picking e stoccaggio.

Nuovo magazzino Fercam a Bologna

La Fercam ha inaugurato, nell'interporto di Bologna, un nuovo, grande magazzino che ha richiesto un investimento di 16,5 milioni di euro. Il centro è stato realizzato in meno di un anno. Queste sono le sue caratteristiche: superficie di 38 mila metri quadrati, di cui 15 mila di magazzini logistici e 7 mila di ribalta, cui si aggiungono mille metri quadrati destinati a uffici e alle attività amministrative, 93 porte per il carico delle merci e ampi piazzali per agevolare le manovre dei mezzi in entrata e in uscita. Il nuovo centro logistico (dove lavorano



86 persone, tra impiegati e magazzinieri) è strutturato in due moduli:

- il primo dedicato alle attività di trasporto, dove le merci vengono disposte a terra e preparate per la partenza. In quest'area è operativo il sistema Apache che, combinando una bilancia e sensori ottici, consente la verifica e l'acquisizione dei dati riferiti al peso e al volume delle merci in transito. Questa area serve ogni giorno 60 tratte nazionali e cinque internazionali;
- il secondo, dedicato alla logistica, è suddiviso in due aree simmetriche alte 14,6 metri e attrezzate con scaffalature antisismiche con sei livelli di stoccaggio. La capienza complessiva è di 26 mila pallet.

Per la mappatura dei flussi delle merci in transito nell'intera piattaforma, Fercam utilizza il WmsStockSystemEvolution di Replica Sistemi e sta valutando di sviluppare il centro bolognese con la tecnologia voice picking, già utilizzata nel centro di Ottobiano, in provincia di Pavia. L'obiettivo di tale scelta è semplificare l'operatività degli addetti al magazzino, che potrebbero movimentare le merci attraverso comandi vocali. La realizzazione del nuovo centro conferma la "scalata" di Fercam nell'area bolognese: nel 2000 la superficie occupata era di mille metri quadrati, salita nel 2006 a diecimila e nel 2009 a trentamila, per arrivare oggi a 38 mila. Thomas Baumgartner, amministratore delegato della società altoatesina, ha dichiarato aprendo un convegno che ha fatto da corollario all'inaugurazione della struttura: "Abbiamo fatto un investimento importan-

te per realizzare quello che diventerà uno dei principali centri logistici nazionali, perché Fercam crede nell'Italia e vogliamo continuare a investire nel paese, contribuendo alla sua crescita. Desidero in particolare ringraziare le amministrazioni e le istituzioni dell'Emilia Romagna, che hanno collaborato e reso possibile la realizzazione dell'impianto in tempi brevi dando prova che è possibile agire in tempi ragionevoli, consentendo alle aziende di fare 'impresa'.

Purtroppo ci sono anche altre realtà, come a Rho, alle porte di Milano, dove attendiamo da oltre cinque anni le autorizzazioni per ampliare la nostra struttura. Siamo certi che il centro inaugurato oggi consentirà alla Fercam di crescere ulteriormente in Emilia Romagna, contribuendo a creare ricchezza

per il territorio e i suoi abitanti, offrendo nuove opportunità di lavoro, accrescendo al tempo stesso i servizi offerti alla clientela e la qualità del servizio". Con 10 mila operazioni al giorno svolte nel primo quadrimestre del 2013, Fercam si conferma come operatore di primo piano nel panorama italiano dei trasporti e della logistica a 360°, con oltre 500 milioni di euro di ricavi nel 2012 e una previsione per l'anno in corso che sfiora i 600 milioni. Del resto, i ricavi dell'azienda hanno visto una continua ascesa: negli ultimi dodici anni sono passati da 205 a oltre 500 milioni di euro, una "scalata" nel periodo pari al 141%, con una media dell'11% l'anno. In costante aumento anche gli investimenti. In particolare, il 3% di tali investimenti è stato destinato alle attività di ricerca e sviluppo, il 19% al potenziamento e al rinnovamento della flotta e il 75% all'acquisto di terreni e fabbricati utilizzati per la realizzazione di centri logistici come quello di Bologna o come quello operativo dal 2009 a Ottobiano. Negli ultimi cinque anni l'azienda di Bolzano ha investito oltre 30 milioni di euro. Oggi, è presente sul territorio con 63 filiali, delle quali 43 in Italia, 18 in Europa e due in Africa. ■



Un momento della tavola rotonda tenutasi il giorno dell'inaugurazione del magazzino

Approfondimento sui costi

di **Stefano Fadda**

Pubblichiamo una sintesi di uno studio di Stefano Fadda sui costi minimi di sicurezza dell'autotrasporto.

I costi minimi vacillano. Se la politica, ad oggi, non ha saputo trovare una soluzione per un problema che appesantisce tutta la catena logistica (e, di riflesso, l'intero sistema produttivo nazionale), una svolta potrebbe essere impressa giudizialmente. Con due recentissimi provvedimenti sono state infatti rimesse alla Corte Costituzionale e alla Corte di Giustizia dell'Unione europea rispettivamente la questione di legittimità costituzionale e la valutazione della compatibilità con l'ordinamento comunitario dell'art. 83 bis D.L. 112/2008 ... Il Tribunale di Lucca con ordinanza in data 11-12 febbraio 2013 ha rimesso alla Corte Costituzionale la questione relativa alla legittimità costituzionale dell'art. 83 bis, commi 1, 2, 6, 7 e 8 del D.L. 112/2008. La questione era stata



sollevata nell'ambito di un procedimento di opposizione a decreto ingiuntivo, con cui un vettore aveva chiesto l'adeguamento dei corrispettivi pagati dal committente in corso di rapporto alle tariffe risultanti dall'applicazione dei costi minimi. Analoga questione è stata sollevata in molteplici giudizi aventi il medesimo oggetto, ma è questo il primo caso in cui essa è stata presa in considerazione ed è quindi auspicabile che altri Tribunali assumano decisioni analoghe, in modo tale che le questioni sottoposte dal Tribunale di Lucca alla Corte Costituzionale possano essere specificate ed integrate. Con la sua ordinanza, dopo aver escluso che il meccanismo di determinazione dei corrispettivi dell'autotrasporto deli-

neato dall'art. 83 bis contrasti con la normativa comunitaria in tema di libertà di stabilimento e prestazione di servizi, di concorrenza e di trasporti (a diverse determinazioni è invece giunto il Tar del Lazio), il Tribunale di Lucca ha ritenuto non manifestamente infondata la questione di legittimità dello stesso articolo in riferimento agli artt. 3 e 41 della Costituzione ... Senza con questo voler pronosticare l'esito del procedimento attualmente pendente davanti alla Corte Costituzionale, attraverso il giudizio di non manifesta infondatezza il Tribunale di Lucca ha espresso una prima valutazione, corroborata da argomentazioni esaustive ed efficaci ... ha ravvisato la sussistenza dei presupposti per deferire la questione di costituzionalità dell'articolo 83 bis sotto un duplice profilo, rilevando che la norma si porrebbe in contrasto con gli articoli 41 e 3 della Carta Costituzionale. L'articolo 41 prescrive che "l'iniziativa economica privata è libera", ma non può svolgersi in contrasto con l'utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana. La libertà di iniziativa economica include anche la libertà di concorrenza e nel caso di specie "il legislatore ha espressamente qualificato il suo intervento come diretto a tutelare la sicurezza stradale", introducendo un sistema tariffario che "dovrebbe essere finalizzato a garantire agli autotrasportatori, quantomeno, il recupero dei costi minimi, come determinati in via amministrativa, inclusi i costi di gestione riferibili alla sicurezza (vale a dire, i costi necessari a mantenere in efficienza i mezzi di autotrasporto - manutenzione ordinaria periodica e straordinaria - e i costi dei turni di riposo degli autisti)". L'assunto del legislatore è quindi

che una tariffa minima di trasporto garantirebbe agli autotrasportatori il recupero dei costi della sicurezza ... Il Tribunale di Lucca dubita che tale assunto sia corretto, osservando tra l'altro che "l'esercizio dell'attività economica di autotrasportatore per conto terzi esercitata nel rispetto delle norme del codice della strada e delle norme di tutela della sicurezza sul lavoro non è un'attività che si ponga (ex se) in contrasto con l'art. 41 Cost., così come richiesto da questa disposizione, sicché non si giustifica l'introduzione di un sistema tariffario, che limita la concorrenza e introduce una significativa barriera all'accesso a tale tipologia d'attività economica" e che la sicurezza stradale non è garantita "dall'esistenza di un



sistema tariffario, ma dal rispetto di altre disposizioni legislative, presenti nel codice della strada e nella normativa sulla sicurezza sul lavoro (in punto, fra l'altro, d'efficienza dei veicoli marcianti e di turni di riposo degli autisti)", in quanto "l'esistenza di tariffe minime non offre nessuna garanzia di rispetto di queste disposizioni". In sostanza il Tribunale di Lucca ha posto in dubbio (come già prima aveva fatto l'AGCM e come ha fatto, pochi giorni dopo, anche il Tar Lazio) l'intrinseca correttezza del sillogismo costi minimi uguale sicurezza della circolazione stradale, contestandone il fondamento da un punto di vista logico. Sulla base di queste considerazioni il Tribunale di Lucca ha ritenuto che l'articolo 83 bis si ponga in contrasto con l'articolo 41 della Costituzione... Con la stessa ordinanza il Tribunale di Lucca ha ravvisato un altro profilo di possibile incostituzionalità della normativa in materia di costi minimi, per violazione del principio di uguaglianza di cui all'articolo 3 della Carta Costituzionale, nella specie di "discriminazione a rovescio derivante dall'applicazione del diritto comunitario". La questione attiene all'inapplicabilità (recentemente riaffermata anche dal ministero) della disciplina dei costi minimi ai trasporti internazionali e ai trasporti c.d. di cabotaggio, disciplinati dal Regolamento (CE) n. 1072/2009 del parlamento europeo. Secondo il Tribunale infatti "la non applicazione della normativa interna sui minimi tariffari ai trasporti di cabotaggio (che sono trasporti nazionali effettuati in occasione in un trasporto internazionale) determina una discriminazione a rovescio degli autotrasportatori stabiliti in Italia, in relazione ai trasporti nazionali, che sono tenuti a rispettare un prezzo minimo che non si applica, invece, ai trasporti eseguiti in regime di cabotaggio", cosicché l'applicazione dei costi minimi ai soli servizi nazionali comporterebbe "rischi per gli stessi autotrasporta-

tori stabiliti in Italia che sono costretti a subire una concorrenza alla quale, vincolati dai minimi tariffari, non potrebbero resistere", introducendo "una seria discriminazione a rovescio, che viola il principio di uguaglianza"...

Il Tar del Lazio ha espresso invece il dubbio che sia "compatibile con il diritto dell'Unione, e con gli stessi principi affermati dalla Corte di Giustizia ..., un sistema normativo che, in mancanza di una predeterminazione normativa di criteri diretti a disciplinare sia pure in via

generale l'attività, nella sostanza, affida all'accordo tra gli operatori economici privati la determinazione delle tariffe minime o, in subordine, ad un organismo che, per la sua stessa costituzione, non presenta sufficienti condizioni di indipendenza rispetto alle valutazioni e alle scelte degli stessi operatori del settore" e ai sensi dell'art. 267 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea ha quindi rinviato gli atti alla Corte di Giustizia, chiedendo l'interpretazione delle norme del Trattato in materia di libertà di concorrenza e di libera circolazione delle imprese, e in particolare degli artt. 4 (3) TUE (Trattato Unione Europea) e 101 TFUE, nonché degli artt. 49 e 56 TFUE (Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea), in materia di libertà di stabilimento e di libera prestazione dei servizi, e dell'art. 96 TFUE, per chiarire se tali disposizioni siano compatibili con il regime di fissazione dei costi minimi di esercizio nel settore dell'autotrasporto, introdotto dal legislatore italiano con l'art. 83 bis del d.l. n. 112 del 2008...

Occorre subito chiarire che i provvedimenti sopra richiamati non sortiscono alcun effetto diretto sulla normativa in materia di costi minimi, che continua ad essere in vigore ed applicabile. È peraltro legittimo attendersi che, in pendenza dei procedimenti di rinvio alla Corte di Giustizia ed alla Corte Costituzionale, eventuali giudizi aventi ad oggetto rivendicazioni tariffarie possano essere sospesi. Sul punto, peraltro, non vi è alcuna certezza... È quindi opportuno che nei procedimenti pendenti aventi ad oggetto rivendicazioni tariffarie in base al sistema dei costi minimi, sia proposta istanza di sospensione del giudizio ex art. 295 c.p.c.. In questo senso, il Tribunale di Tortona (primo, di cui si abbia notizia) ha già sospeso tre distinti giudizi relativi ai costi minimi, in attesa che sia definito il procedimento pendente davanti alla Corte di Giustizia UE. ■

Non c'è più tempo per i rinvii...

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Nel numero di dicembre 2012 avevo elencato una serie di obiettivi ancora da realizzare prodromici per competere con le altre realtà comunitarie. Siamo a metà del nuovo anno e nulla è cambiato. Evidentemente noi italiani, quando si tratta di “cambiare una situazione”, siamo preda della patologia del “rinvio” e dell’attesa non si sa di che. Le ragioni di tale deprecabile atteggiamento restano un mistero. Breve riassunto degli obiettivi minimi ancora da raggiungere, a costo zero:

- applicazione uniforme delle norme e delle prassi, in maniera uniforme, in tutti gli uffici delle dogane di tutto il territorio nazionale;
- valorizzazione dello status di AEO con effettiva riduzione di controlli e possibilità di operare h 24 anche in importazione;
- applicazione del “pre clearing”, ovvero invio anticipato delle informazioni alla dogana in relazione all’arrivo o alla partenza delle merci in modo da consentire l’analisi dei rischi anticipata con conseguente sdoganamento anticipato;
- “start up” delle semplificazioni di inoltro dei contenitori da porto a retroporto, banchina lunga;
- “start up” del pagamento informatizzato del “differito doganale” mediante bonifico “on line”. Il progetto è in dirittura d’arrivo, fanno sapere dall’agenzia: dopo la consueta sperimentazione operativa per verificarne la piena praticabilità, “il sistema sarà avviato su tutto il territorio nazionale”. Ma ad oggi...

f) sportello unico doganale, siamo ai progetti pilota... A dispetto di una norma istitutiva che ha avuto origine nell’anno 2003. Ossia ben dieci anni fa!

g) riduzione dei controlli nel “momento doganale”.

Ma quanto ci costa il “non fare” per migliorare uno stato di situazioni dagli addetti ai lavori ben conosciute? Molto, sia in termini competitivi, e quindi economici, sia in posti di lavoro. La dogana italiana nel tempo è stata deputata ad assolvere compiti che vanno aldilà della fiscalità merceologica per la riscossione dei relativi diritti, come sarebbe d’Istituto, le sono state aggiunte altre funzioni, elenchiamo quelle più tipiche:

- verifica delle norme sanitarie
- controllo per il trasferimento di valuta
- controllo del movimento delle merci
- controllo sulla tutela del patrimonio artistico, culturale, etc.
- sequestro di merci non a norma

Inoltre, anche un insieme di attività di recente sviluppo come la lotta ai traffici illeciti, ai prodotti contraffatti, ai rifiuti che non rispettano le norme di riferimento. La dogana italiana, inoltre, ha tempi e strategie diverse, per esempio nell’applicazione dei “parametri di rischio” che sono più restrittivi rispetto alle medie europee.

L’elencazione delle attività sopra richiamate avvengono tutte nel “momento doganale”. Occorre, invece, evitare i rallentamenti dei flussi delle merci che comportano costi elevati di varia natura: i controlli vanno indirizzati sul territorio e presso

le aziende; occorre un mix serio e bilanciato tra controlli e circolazione delle merci; migliorare questo processo significa soprattutto aumentare anche la sicurezza ed effettuare controlli più efficaci e mirati. Che senso ha scaricare, per una verifica fisica, un contenitore di borse in dogana, porto-aeroporto, terminal ferroviario, ecc.? Lo stesso controllo potrebbe essere eseguito presso la destinazione finale della merce, non aggiungendo altri costi e la verifica doganale non sarebbe assolutamente inficiata.

La burocrazia costa, troppo, alle imprese e quindi al paese. Ci sarà pure una motivo se molte aziende italiane evitano le nostre dogane privilegiandone altre in Europa. Forza, è ora di cambiare anche in Italia, “nothing is impossible”, anche da noi! ■



Una banchina del porto di Rotterdam. Molti operatori italiani usano questo scalo, come altri europei, perché i tempi di sdoganamento delle merci sono molto più brevi di quelli nazionali



GIS 2013 - Piacenza (Italy)

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

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



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



AssoLogistica
ASSOLOGISTICA
Associazione Italiana
Imprese di Logistica



IPAF ITALIA
International Powered Access
Federation



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

Con il patrocinio di:



ANCI
Associazione Nazionale
Comuni Italiani



UPI
Unione
Provincie d'Italia

Per informazioni e prenotazione spazi espositivi, visitate il sito: www.gisexpo.it

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



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



Nuovo progetto sulla sicurezza

di **Ilaria Malagutti**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

"PORTARE Sicurezza" è il titolo del nuovo piano formativo settoriale, tematico su salute e sicurezza, presentato dall'Associazione temporanea d'impresa costituita tra IFOA, Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, Centro Studi Aziendali, finanziato da Fondimpresa a valere su avviso 1/2013 e di prossimo avvio. Beneficiano dell'azione 21 aziende del settore logistica e trasporti, dislocate nelle regioni Liguria, Toscana, Veneto e Sardegna. Per ciò che riguarda gli ambiti portuali e retroportuali, il progetto coinvolge i porti della Spezia, Livorno, Genova, Cagliari e Venezia.

Nonostante in Italia il trend degli infortuni sul lavoro e delle malattie professionali mostri un andamento decrescente, le cifre risultano ancora troppo elevate. Risulta quindi necessario perseverare nell'investire nella formazione e informazione dei lavoratori e delle aziende, al fine di intensificare la prevenzione e contrastare il fenomeno. Tra i diversi obiettivi del Piano, si annoverano l'accrescimento della cultura, della pratica e dei livelli di formazione in materia di sicurezza, fini perseguiti attraverso l'erogazione di percorsi formativi impattanti non esclusivamente su conoscenze e competenze, che saranno verificate e certificate, ma anche su

valori e comportamenti organizzativi, con un conseguente auspicabile innalzamento dei livelli di sicurezza aziendale. L'osservazione continua dei contesti aziendali e del contesto settoriale di riferimento ha permesso di evidenziare fabbisogni formativi afferenti alle aree tematiche di "salute e sicurezza", "gestione ambientale e sicurezza" e "sistemi di gestione integrata". Nel dettaglio, le azioni formative già progettate riguardano: formazione formatori in materia di sicurezza; conduzione in sicurezza dei carrelli semoventi; aggiornamenti e approfondimenti di aspetti specifici per figure della sicurezza; formazione sui comportamenti quale leva per lo sviluppo della sicurezza; diffusione delle procedure operative; la catena dell'emergenza nel settore logistico; modelli organizzativi per la sicurezza sul lavoro; preposti e le competenze per prevenire incidenti dovuti all'uso di sostanze alteranti; sistemi di gestione integrata: qualità-ambiente-sicurezza; sviluppo di competenze comunicative per gli RLS; la sicurezza in un terminal portuale: valutazione dei rischi e analisi degli infortuni; comunicazione e sicurezza; rischi generici e specifici in materia di sicurezza; formazione specifica per lavoratori e rischio alto.

In virtù dell'interesse palesato, e in forza della pregressa

partecipazione a due precedenti esperienze formative, l'istituto di istruzione superiore G. Cappellini - N. Sauro (La Spezia) e l'istituto di istruzione superiore Vespucchi - Colombo (Livorno) sono stati coinvolti quali partner. Il fine è la promozione della cultura della sicurezza, con particolare enfasi al settore logistico, considerevolmente rilevante per i propri percorsi curriculari attivi. Firmatari dell'accordo a sostegno del Piano sono le parti sociali rappresentate da Assologistica, Fise-Uniport, Assiterminal, Filt/Cgil, Fit/Cisl, Uiltrasporti. ■



Diminuiscono i consumi, ma il surgelato regge

“Il settore dei surgelati ha contrastato con successo le insidie della contrazione economica: ha archiviato il 2012 con una assai lieve flessione”, afferma Vittorio Gagliardi, presidente dell’IIAS.



VITTORIO GAGLIARDI

Nell'alimentazione delle famiglie italiane i prodotti surgelati hanno acquisito un ruolo rilevante, anche se sono ancora lontani dai livelli raggiunti in altri paesi europei, specialmente del nord, come le aree scandinave o la Germania. Comunque, tali alimenti sono oggi entrati quasi in ogni “paniere” delle famiglie italiane. Parliamo dell'andamento dei consumi di tali prodotti con Vittorio Gagliardi, presidente dell'Istituto italiano alimenti surgelati-Iias. L'Istituto, nato nel 1963, ha ottenuto nel 1983 il riconoscimento della sua personalità giuridica e svolge il ruolo istituzionale di tutelare e valorizzare l'immagine dei prodotti surgelati, così come di promuovere corretti principi nelle tecniche di surgelazione, conservazione e distribuzione di questi particolari prodotti.

PARLIAMO DEI TREND DEL SETTORE: ANCHE QUI LA CRISI INIZIA A FARSI SENTIRE. MA IN CHE MODO?

■ La forte frenata intervenuta in tutti i settori dell'economia nazionale negli ultimi cinque/sei anni non ha risparmiato la spesa alimentare; essa ha per forza di cose determinato cambiamenti visibili nei comportamenti consolidati dei consumatori italiani, tanto in riferimento alla composizione dei panieri di spesa delle diverse tipologie di famiglie consumatrici quanto alle modalità ed ai luoghi di acquisto. Un dato salta subito agli occhi: nell'ultimo quinquennio si è registrato un taglio del 9,6% al carrello della spesa da parte delle famiglie italiane, e ciò ha prodotto un saldo negativo di oltre 12,4 miliardi di euro. In un confronto europeo, nel periodo 2007-2011, si rileva inoltre che l'Italia si caratterizza per una decisa contrazione (6,3%) dei consumi domestici e per un lieve aumento (0,5%) di quelli extra-domestici. Se poi vogliamo spingerci in un'analisi di più lungo periodo, possiamo notare come i consumi alimentari delle famiglie italiane siano sostanzialmente tornati indietro di 20 anni: nel 1992 la spesa per il comparto alimentare ammontava a 117,6 miliardi, nel 2012 si è fermata invece a 117 (-0,6%). A far tornare indietro la spesa alimentare sono stati proprio i venti di crisi. Inoltrandoci ancora un po' in queste analisi statistiche vediamo come il 2012 abbia fatto segnare la più ampia

contrazione dei consumi delle famiglie italiane dal dopoguerra (-4%). Da tutto ciò si deduce che stiamo assistendo ad un fenomeno nuovo: la lunga crisi ha inciso in maniera sostanziale anche sugli acquisti di prodotti alimentari, che tradizionalmente avevano sempre evidenziato una domanda relativamente stabile. I consumatori stanno orientando il loro acquisti verso prodotti a minor costo unitario, modificando tipologie e brand dei prodotti, e in parte ridefinendo le preferenze per i formati distributivi, ad esempio frequentando in misura maggiore i discount.

Nel 2012, il settore dei surgelati ha contrastato con sostanziale successo le insidie della contrazione economica; questo dinamico segmento dell'alimentare ha, infatti, archiviato l'anno con un lievissimo decremento globale (-0,1%). Ciò è principalmente dovuto al fatto che i surgelati non rappresentano più una scelta emergenziale, ma si caratterizzano a tutti gli effetti quali interpreti quotidiani della giornata alimentare: offrono il grande vantaggio del servizio, essendo pronti da cucinare, sia finiti che semilavorati, e rispondono ai due requisiti della qualità e >



della sicurezza alimentare. È grazie a questo che il comparto è riuscito ad arginare la prepotente flessione che caratterizza il settore alimentare; a riprova di ciò basta registrare un dato: nel corso del 2012, 98 famiglie italiane su 100 hanno messo nel carrello almeno un prodotto surgelato, effettuando un acquisto ogni due settimane per una media annua di 14,6 kg procapite.

ESISTONO DATI ECONOMICI (FATTURATO, NUMERO AZIENDE, NUMERO ADDETTI) SULL'ENTITÀ DEL MERCATO DEI SURGELATI IN ITALIA?

■ Il fatturato dell'intero comparto surgelati (retail più catering) è stimabile in circa 4/4,3 miliardi di euro. Si tenga presente che l'area retail rappresenta circa il 35% e le aziende che producono surgelati sono circa 150-170 anche se le prime dieci rappresentano circa il 75% del mer-

cato, comprensivo delle PL, che valgono circa il 32% sul totale.

CHE PERCEZIONE HANNO I NOSTRI CONNAZIONALI DEI PRODOTTI SURGELATI? TALE PERCEZIONE È IDENTICA NELLE VARIE REGIONI?

■ L'incremento del consumo dei surgelati negli ultimi anni riguarda soprattutto le categorie oggi più valorizzate dai nutrizionisti italiani e dai media per il loro aspetto salutistico come i vegetali. A testimoniare l'ampio spettro di esigenze a cui i surgelati rispondono, segue l'incremento di altre tipologie di prodotto, molto diverse tra loro, come le patate fritte e le pizze da un lato ed il pesce dall'altro. Emerge anche una forte propensione

all'acquisto di referenze innovative ma oggi ancora non molto diffuse (prodotti pronti con ricette originali, solo da rinvenire nel forno a microonde, come i vegetali trattati al vapore, i dessert da tavola, tipo strudel, il pane precotto solo da scongelare o da riscaldare brevemente al forno), il che è indice della crescente familiarità verso la categoria e un forte interesse a sperimentare nuovi gusti. I prodotti surgelati si avviano a festeggiare i primi 50 anni di



Consumi retail di surgelati (2012/2011, in tonnellate)

Fonte: Istituto italiano alimenti surgelati

	2012	2011	12/11
Vegetali	224.807	224.540	0,1
<i>vegetali semplici</i>	134.400	134.416	0,0
<i>zuppe e minestrone</i>	68.985	69.422	-0,2
- di cui riciccati	13.258	11.135	19,0
<i>vegetali preparati</i>	7.272	6.960	4,5
<i>altri vegetali (incl. aromi)</i>	14.151	13.670	3,5
Patate	78.078	77.133	1,2
<i>patate fritte</i>	71.235	70.726	0,7
<i>patate elaborate</i>	6.843	7.077	-0,3
Prodotti ittici	93.519	93.491	0,0
<i>pesce intero naturale</i>	31.545	30.833	0,2
<i>mollame naturale e crostacei</i>	29.287	30.818	-0,5
<i>pesce panato o pastellato</i>	32.687	31.852	2,6
Carne rossa	5.195	4.846	7,7
<i>hamburger</i>	3.034	3.078	-1,5
<i>carne impanata</i>	2.161	1.770	22,0
Carne bianca	8.536	8.234	3,7
Paste semilavorate	2.738	3.045	-10,1
Pizze e snacks	72.951	73.130	-0,2
<i>pizze grandi</i>	42.148	40.506	4,1
<i>pizzette</i>	2.938	2.887	1,7
<i>snacks salati</i>	27.876	29.766	-6,2
Piatti riciccati	38.747	43.888	-12,0
<i>primi piatti</i>	21.324	24.1636	-12,0
<i>secondi piatti</i>	7.685	8.574	-10,5
<i>contorni</i>	9.739	11.172	-12,7
Desserts	3.644	3.480	0,5
Frutta	980	898	9,4
Altro	5.000	6.258	-20,1
TOTALE GENERALE	534.195	538.945	-0,8

presenza sul mercato nazionale e dunque vale la pena di dedicare un po' di spazio a qualche rapida analisi sociologica sul loro duraturo successo.

Cinque sono le fondamentali ragioni che hanno convinto i nostri connazionali a ritenere i prodotti surgelati non più come una soluzione emergenziale ma, al contrario, come dei veri e propri amici di famiglia, prodotti indispensabili per affrontare le preparazioni alimentari casalinghe e il fuori casa. La prima e più robusta ragione di successo sta ovviamente nella funzione di praticità,

di commodity, nel valore di servizio. Il surgelato, in combinato con il freezer e con il microonde, rende più facile la preparazione dei pasti. Lo può fare sia come ingredienti (verdure, filetti di pesce) che fungono da base per la propria preparazione sia come contorni o parti già pronte (per esempio, patate fritte) sia come piatti pronti: quindi con grande flessibilità e livelli diversi nel continuum ingrediente-completo e pronto. E, naturalmente, mette a disposizione pesce già pulito, verdure già lavate e sbucciate: due elementi di tradizionale fatica tanto più desiderabili in quanto mettono a disposizione, segnatamente per i bambini, due tipi di alimenti che la mamma si sente in dovere di proporre ma che sono faticosi e sgradevoli da rendere utilizzabili.

La seconda ragione del successo sta nella ormai accreditata "scarsa manipolazione" nella surgelazione. Diversamente da tutti gli altri metodi di conservazione, la surgelazione non necessita di aggiunte di conservanti o altro: il prodotto è intatto così come viene "raccolto". Questa caratteristica era già positiva e lo diventa ancor più negli ultimi anni, in cui la sensibilità alla artificialità si è fatta più acuta. La proprietà di "surgelato appena raccolto, senza aggiunte" crea anche un alone di freschezza e di naturalità attorno alla surgelazione. È come se il surgelato fosse una sorta di "macchina

del tempo" che congela il prodotto "fresco" e annulla tempo e distanza per lasciar ricominciare il suo ciclo di vita quando lo scongeliamo. Una terza ragione del gradimento sta nella velocità e facilità di preparazione di un pasto "vero", anche in situazioni in cui non si ha voglia o tempo di impegnarsi: la situazione single (anche temporanea, come quando si rimane da soli per un paio di giorni), la seconda casa, i figli che tornano a casa e devono prepararsi da mangiare da soli. In tutte le situazioni di semi-emergenzialità o di disimpegno il surgelato offre



il miglior mix di facilità, rapidità, scelta, completezza alimentare. Come quarto motivo di attrazione annoveriamo la capacità del surgelato di offrire un "mondo" di prodotti, destagionalizzati e delocalizzati, permettendo l'esercizio di quel gusto dell'esotismo e dell'internazionalità che conta numerosi estimatori. Poter gustare in casa un piatto internazionale è una possibilità che arricchisce l'universo dei surgelati, trasformandolo in un mondo stimolante, suggestivo, ricco di suggerimenti e possibilità. Da non sottovalutare, infine, l'"effetto dispensa" che, grazie ai surgelati, rende il freezer l'equivalente moderno della cantina-dispensa della casa contadina tradizionale. La disponibilità di una "riserva" di risorse alimentari non costituisce solo

una comodità ma anche una sicurezza psicologica coerente con il concetto di "casa-rifugio" che in questi tempi non è da sottovalutare.

Per quanto riguarda i consumi nelle varie regioni italiane, abbiamo elaborato le seguenti percentuali: al nord est 32/33%; nord ovest 20/21%; centro 26/27%; sud e isole 20/21%. È evidente che gli acquisti di prodotti surgelati sono più fortemente concentrati laddove il parametro servizio è prioritario per lo stile di vita, dunque in primis nelle regioni del nord.

COME SI È EVOLUTO, NEL TEMPO, IL MODO DI FARE E PROPORRE SURGELATI AL MERCATO?

■ Possiamo grosso modo dividere in tre fasi l'introduzione e la definitiva affermazione dei prodotti surgelati nel nostro paese, giunti la prima volta in Italia nel corso degli anni '60. Nei primi vent'anni circa è stato protagonista l'approccio "engineering oriented", in quanto

a quel tempo era prioritario far conoscere la tecnologia ed imporre le nuove soluzioni tecniche. Negli anni '80/'90, una volta immesso più massicciamente sul mercato il prodotto surgelato, a fronte di una più forte richiesta, l'approccio si spostò sul "marketing oriented", mentre dalla fine degli anni '90 ai nostri giorni stiamo vivendo l'approccio del "consumer oriented"; ossia, la necessità di rispondere ai bisogni del consumatore, sempre più coinvolto in un acquisto consapevole e cosciente, sia per gli aspetti organolettici che per quelli nutrizionali, legati anche a parametri salutistici ed in parte etici.



QUANTO INCIDE LA TECNOLOGIA IN UN SET- >

Consumi totali di surgelati (2012/2011, retail più catering, in tonnellate)

	2012	2011	Variazione	
			Assoluta	Percentuale
Vegetali	392.957	391.018	1.939	0,5
Patate	145.708	143.763	1.945	1,3
Prodotti Ittici	112.214	111.964	250	0,2
Carne rossa	9.100	8.742	358	4,1
Carne bianca	17.036	16.656	380	2,3
Paste semilavorate	5.418	5.725	-308	-5,3
Pizze e Snacks	88.151	88.035	116	0,1
Piatti ricettati	51.947	57.070	-5.123	-8,9
Desserts	6.494	6.266	228	3,6
Frutta	1.760	1.640	120	7,3
Altro	7.600	8.729	-1129	-12,9
TOTALE GENERALE	838.385	839.608	-1.224	-0,1

Fonte: Istituto italiano alimenti surgelati

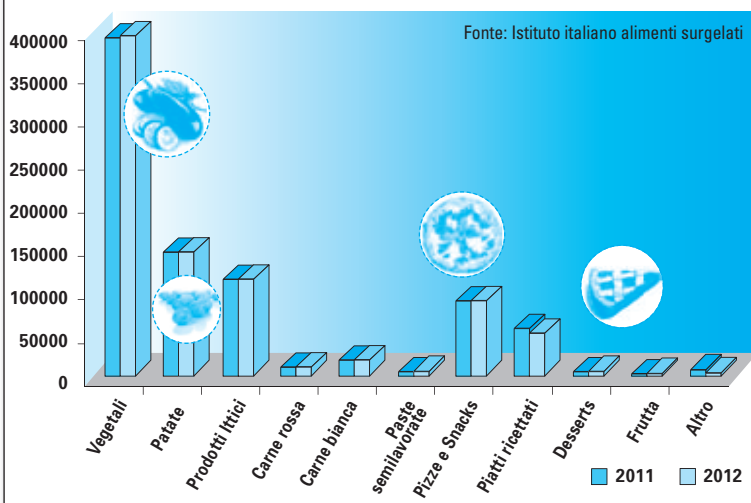
TORE TANTO SPECIFICO E SPECIALIZZATO?

Il settore dei surgelati è fortemente legato non solo alla tecnologia di preparazione dei prodotti offerti al consumatore, ma anche ai mezzi di preparazione al consumo. Tali tecnologie sono in continua evoluzione, ma possiamo citare due esempi per tutti. Tra i processi innovativi sottolineo quello relativo ai piatti ricettati che nei primi anni '90 totalizzavano livelli di nicchia, stimabili in 2/3 mila tonnellate di prodotto. Come detto, a metà degli anni '90, l'industria introdusse, nella preparazione di questi prodotti, il sistema IQF (individually quick frozen) e le salse a cubetti; il mercato rispose ottimamente arrivando nel triennio 2005-2007 ad un consumo di circa 60 mila tonnellate. Oggi, al contrario, la persistente crisi economica ha inciso ed incide ancora sul consumo di questo segmento. Tra i sistemi di preparazione casalinga sta esplodendo quello a microonde e le aziende stanno sviluppando, nell'ultimo periodo, prodotti sempre più innovativi e creativi per favorire l'uso ottimale di tale sistema di cottura.

SURGELATI E LOGISTICA, CHE RAPPORTO C'È FRA QUESTI DUE MONDI?

Surgelati e logistica sono ovviamente legati da un rapporto solido ed è necessaria una totale integrazione. I surgelati, si sa, sono strettamente correlati alla ben nota catena del freddo ed i sistemi distributivi devono essere in grado di gestire al meglio questi prodotti, evitando shock termici (ricordo che per legge i surgelati devono essere gestiti ad una temperatura inferiore ai -18°C, con brevissi-

Sul totale dei consumi dei prodotti surgelati (retail più catering) spicca nettamente una categoria merceologica: i vegetali. Anche le patate e i prodotti ittici svolgono un ruolo rilevante



me escursioni di +3°C). Per realizzare ciò è necessario un continuo dialogo tra chi produce e chi distribuisce, al fine di raggiungere una gestione perfetta nei tempi e nei modi e far arrivare il prodotto surgelato al consumatore finale con la qualità che, con tanta cura, chi produce ha previsto per essi. Una logistica non rigorosa comporterebbe danni organolettici rilevanti, compromettendo la qualità del prodotto stesso, e di ciò il consumatore finale avrebbe chiaro sentore. Visto l'andamento dei consumi, da più di 25 anni in crescita, devo dire che in Italia il rapporto tra surgelati e logistica è più che buono, anche se è sempre necessario mantenere un assiduo confronto per confermare/rafforzare tale trend.

LE AZIENDE DEL SETTORE PREDILIGONO AFFIDARE LA LOGISTICA A TERZI O L'INTERNA-LIZZAZIONE HA IL SOPRAVVENTO?

Le aziende del settore affidano ormai la

logistica a terzi per motivi facilmente comprensibili; è chiaro che la selezione dei terzi deve essere perfetta, e ciò soprattutto per quanto riguarda il rispetto della catena del freddo.

QUAL È L'INCIDENZA, IN TERMINI ECONOMICI, DELLA LOGISTICA SUL COSTO COMPLESSIVO DI UN PRODOTTO SURGELATO?

Non possiedo dati aggiornati in merito all'incidenza della logistica sul costo complessivo del prodotto surgelato, ma da fonti storiche ritengo che incida per un 30/35% sul costo complessivo del prodotto.

QUALI SONO I CANALI PRIVILEGIATI PER LA DISTRIBUZIONE DEI SURGELATI (SUPERMERCATI, NEGOZI SOTTO CASA, ECC.) E PERCHÉ?

I canali privilegiati per la distribuzione dei surgelati sono i seguenti (in ordine decrescente): ipermercati, supermerca-



ti, superette, discount e, infine, il dettaglio tradizionale. Quest'ultimo è in forte riduzione vista la realtà commerciale esistente nel nostro paese, che tende a privilegiare i centri nei quali il consumatore può realizzare una spesa completa, concentrata normalmente in alcuni giorni della settimana.

QUALE È IL RUOLO DELL'ISTITUTO?

■ L'Istituto Italiano Alimenti Surgelati festeggia quest'anno il cinquantesimo anniversario; si tratta di un ente che sin dai primi anni '60 è stato riconosciuto quale unico punto di riferimento da tutti coloro che seguono con attenzione il "mondo del sottozero". Proprio la sua fondazione in quel particolare momento di

crescita della società italiana ("boom economico"), può essere ascritto a merito dei "pionieri del surgelato", di coloro cioè che intravidero già in quell'epoca il potenziale del settore e vollero creare un Istituto votato unicamente a valorizzare il profilo degli alimenti surgelati, prodotti che in quegli anni erano né più né meno che sconosciuti. Nel corso della sua esistenza l'IIAS ha sempre cercato di promuovere un consumo responsabile di alimenti surgelati, evidenziando i plus nutrizionali e organolettici di questi prodotti. Nell'ultimo periodo, l'Istituto ha

concentrato particolarmente la propria attività sul fronte della promozione di prodotto, rinsaldando legami di già lungo periodo con tutti i diversi organi di stampa. Tra le nostre principali attività ricordo la redazione annuale del rapporto sui consumi, documento attraverso il quale raggiungiamo oggi la nostra selezionata mailing (lista di oltre 300 giornalisti), ma anche la nostra conferenza stampa che ogni anno

richiama stampa specializzata e non per la presentazione

di studi, rapporti e iniziative relative al mondo dei surgelati. Dedichiamo, inoltre, particolare attenzione al rapporto con la scuola; lo scorso anno abbiamo realizzato un'iniziativa nelle scuole elementari nazionali che ha visto una mascotte denominata "Cristallino" far conoscere ai più piccini - attraverso una serie di rapide storie - cosa sono i surgelati e perché il loro consumo può aiutare loro e le rispettive famiglie a mantenere un corretto stile di vita alimentare.

Da sempre operiamo in tandem con l'Associazione Italiana Industrie Prodotti Alimentari che ci supporta nel disbrigo di tutte le attività normative relative ai surgelati e da quest'anno abbiamo voluto stringere ulteriormente tale legame entrando a far parte dell'Associazione in qualità di soci. È importante ricordare, infine, che fanno parte del nostro Istituto tutte le più rappresentative aziende del settore (in termini di quote di mercato e di bilanci) che ci sostengono in modo convinto nella nostra incessante attività informativa e di promozione del profilo degli alimenti surgelati. ■



Andamento consumi totali

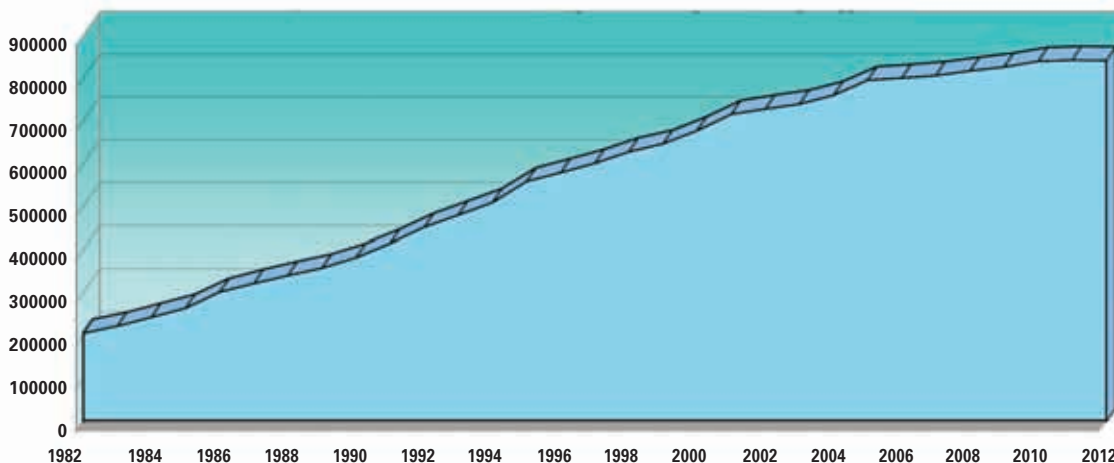
(retail più catering, in tonnellate)

2000	674.720	4,8%
2001	712.950	5,7%
2002	725.460	1,8%
2003	736.855	1,6%
2004	757.559	2,8%
2005	792.360	4,6%
2006	797.437	0,6%
2007	803.751	0,8%
2008	814.173	1,3%
2009	823.523	1,2%
2010	836.936	1,6%
2011	839.608	0,3%
2012	838.385	-0,1%

Fonte: Istituto italiano alimenti surgelati

Una crescita costante dal 1982 (in tonnellate)

Fonte: Istituto italiano alimenti surgelati



L'autoanalisi di Number 1

L'impresa ha svolto la stessa indagine presso i clienti e i propri dipendenti per avere un quadro completo delle dinamiche aziendali. L'intento è stato anche quello di valorizzare il "capitale umano".

di **Paolo Giordano**

La crisi economica non concede tregua al nostro paese: a maggio, secondo le rilevazioni Istat, il tasso di disoccupazione è salito al 12,2%, con un aumento di quasi due punti percentuali negli ultimi dodici mesi. È il dato più alto da quando l'istituto di statistica ha avviato le sue rilevazioni: all'inizio del 1977. Il numero dei senza lavoro è pari a tre milioni e 140 mila persone. Un esercito. La disoccupazione giovanile (15-24 anni), inoltre, è al 38,5%, in crescita di quasi tre punti sul 2012. Il presidente della

Confindustria Giorgio Squinzi ha commentato questi dati con molta preoccupazione: "Stiamo perdendo due o tre generazioni e non ce lo possiamo permettere". In questo contesto sempre più critico, a Parma, la Number 1 ha fatto il punto in un convegno su un tema di assoluta attualità, "Impresa e capitale umano". Lo ha fatto in una città che sta vivendo anch'essa in maniera drammatica le difficoltà del momento: chiudono le imprese e perfino nel centro storico, a due passi da Piazza Garibaldi, negozi di antiche tradizioni stanno abbassando definitivamente le saracinesche. "Oggi stiamo vivendo una realtà dura per tutti, anche per la nostra azienda", ha detto Luca Barilla, vicepresidente del-

l'omonimo, storico gruppo, che ha ricordato i valori di fondo che hanno contraddistinto la storia dell'azienda, che sta sul mercato da 136 anni e che è, a livello gestionale, alla quarta generazione familiare. "Gli imprenditori sono di passaggio - ha detto Barilla - ciò che resta è l'azienda e le persone che la formano, che le danno vita,

che ci lavorano. L'azienda è una realtà determinante per costruire benessere a tutti i livelli ed è una realtà che va

difesa strenuamente, con tutte le forze. In questa difesa occorre schierare comportamenti etici e civili. Valori che nella società di oggi si vanno sbiadendo e che invece occorre riconquistare. Occorre sempre più rivalutare i processi industriali nei confronti della finanza che 'uccide' le logiche produttive, che va considerata come una 'minaccia' e che ha pesantemente contribuito a creare il disastro economico nel quale stiamo

vivendo. Dobbiamo sempre tenere a mente che gli elementi che creano la società del benessere, che deve avere al centro sempre le persone, sono due: la produzione e la sua qualità".

Gianpaolo Calanchi, amministratore unico del gruppo Fisi, che ha acquisito un anno fa la Number 1 proprio dalla

Occorre rivalutare tutti i processi produttivi

AIUTARE CHI È IN DIFFICOLTÀ

"Ogni anno in Italia sei milioni di tonnellate di cibo finiscono nella spazzatura, una quantità pari a 13 miliardi di euro l'anno. Più della metà delle eccedenze viene generata dagli attori economici, un fenomeno importante", ha detto Alessandro Perego, professore di Supply Chain del Politecnico di Milano, nel convegno di Parma. La Fondazione Banco Alimentare Onlus, dal 1989, promuove iniziative di solidarietà nei settori dell'assistenza e della beneficenza. Si avvale di una "rete" di organizzazioni senza scopo di lucro che raccolgono e ricevono derrate alimentari e le distribuiscono a chi ne ha bisogno. Nel 2012, ha recuperato ben 61.552 tonnellate di alimenti e quasi 600 mila piatti pronti dalla ristorazione organizzata e ha assistito e rifornito novemila strutture caritative. La Number 1, primo operatore nazionale nella distribuzione dei beni di largo consumo, ha stretto una partnership con il Banco con l'intento di sostenerne la complicata e costosa attività logistica. L'accordo ha durata semestrale, ma con l'intenzione di rinnovarlo negli anni a venire, e riguarda i prodotti a temperatura ambiente, con la previsione di estenderlo anche a quelli a temperatura controllata.

Nella foto, da sinistra Luca Barilla e Gianpaolo Calanchi



Barilla (a questo proposito Luca Barilla ha sottolineato che “la scelta è stata felice”), dopo aver posto in evidenza che “quest’ultimo è stato un anno delicato, perché dovevamo comunicare all’azienda, ai clienti, ai fornitori, ai sindacati, alle banche, ciò che volevamo fare e convincerli sulle nostre strategie. Lo abbiamo fatto e penso con successo, dato che, ad esempio, non abbiamo perso un cliente, ma anzi li abbiamo aumentati”, ha anche lui affrontato il tema “delle persone”: “Uno dei nostri obiettivi è stato capire fino in fondo cosa tiene insieme la nostra azienda e chi ci lavora, ossia la nostra ‘benzina’. Abbiamo ritenuto ciò fondamentale perché ci stiamo avviando su percorsi nuovi: la crisi non ci restituirà mai più i tempi passati, vecchie situazioni. Attualmente occorre tenere saldamente legati gli ideali, gli impegni, il lavoro, anche per favorire il superamento dell’insicurezza, della fragi-

lità di chi opera nell’impresa”. La Number 1 ha svolto questo compito in maniera innovativa: facendo un’indagine particolareggiata non solo presso i clienti su come vedono e valutano l’azienda, ma anche nei confronti dei dipendenti e mettendo al termine in corrispondenza i risultati. Da questa operazione sono emersi spunti importanti, come la richiesta di una maggiore flessibilità e una riduzione delle procedure interne, di spingere sull’acceleratore dell’innovazione, di

avere un maggiore ‘orientamento’ al cliente. In tutto ciò non è stato trascurato un punto importante: la multietnicità dei dipendenti. Un altro tema che deve sempre più essere tenuto presente nell’Italia che cambia. La Number 1 si è così messa complessivamente in discussione e nella massima trasparenza, avendo comunicato all’esterno tutti i

dati di questa sua indagine. “Abbiamo in questa maniera esattamente messo a fuoco la dimensione, i contorni, i rapporti del nostro lavoro e del nostro modo di fare impresa e il cammino che dobbiamo intraprendere per migliorare e crescere, dentro l’azienda e fuori”. Il professor Giorgio Vittadini, presidente della Fondazione per la Sussidiarietà, ha riassunto >

UN CONCORSO DI IDEE

Number 1, in collaborazione con il Politecnico di Milano e altri importanti atenei, ha bandito la prima edizione di “Number 1 For Innovation”, un concorso di idee che premia i progetti più innovativi nell’ambito della logistica. Il concorso è dedicato a giovani laureandi e neolaureati di facoltà scientifiche con competenze nell’ambito della logistica, del management e della gestione della supply chain. I progetti dovranno essere mirati a incrementare la competitività dei fornitori di servizi logistici e a creare valore aggiunto. La premiazione dei vincitori avverrà in occasione di un evento dedicato, che si terrà nel dicembre di quest’anno, in cui verranno presentati i progetti scelti e discusse le idee più innovative.

Per informazioni e ulteriori dettagli: e-mail: 4innovation@number1.it



Il tavolo dei relatori

l'argomento "capitale umano": "La crisi che sta scuotendo il mondo sta rimettendo in discussione alcuni paradigmi ritenuti intoccabili, quali quello dello sviluppo, della redistribuzione, della responsabilità sociale. Ciò che

sta diventando chiaro è che non può esserci sviluppo senza investimento in capitale umano. Quello che però si perde spesso di vista è che l'attività umana nasce dall'osservazione della realtà e dal desiderio e dalla capacità di

trasformarla, immaginandone l'utilità per sé e per gli altri". Questa idea di "uomo non ridotto", non limitato, ma dinamico e partecipe è il primo contributo di un investimento in "capitale umano".

IL PROGETTO LOG.IN PER LA LOGISTICA INTEGRATA

La Federlazio punta sul territorio

Presentata nella sede del Gruppo Laziale Distribuzione, a Santa Palomba, la nuova iniziativa per aiutare le piccole e medie imprese. Il sostegno della camera di commercio.

Se a Parma, come abbiamo sottolineato nel precedente articolo, l'attenzione su quanto si possa fare per reagire alla crisi è stata posta sul "capitale umano", a Santa Palomba, zona industriale e logistica a due passi, verso sud, dalla capitale, si è discusso delle possibilità che possono offrire il "territorio" e la "logistica integrata". Infatti, nella sede del

Gruppo Logistico Laziale Distribuzione, è stato presentato il progetto "Log.In - Lo sviluppo attraverso l'integrazione del territorio", realizzato dalla Federlazio, l'associazione delle piccole e medie imprese della regione, con il contributo della camera di commercio di Roma e la collaborazione del Gruppo imprenditoriale, leader nei settori logistici ad alto valore aggiunto,

che ha fatto gli onori di casa per la presentazione.

Luciano Mocchi, vicedirettore generale della Federlazio, subito, all'inizio dell'intervento teso a illustrare il progetto, ha sottolineato con forza un aspetto: "Ci stiamo impegnando a fondo come associazione per far comprendere alle imprese l'importanza della logistica, un'importanza che si sta moltiplicando in un periodo critico come quello che stiamo vivendo. Migliorare la logistica significa, infatti, usare una delle poche leve a disposizione per incidere sui costi, abbassandoli, del sistema produttivo. Questo è un tema sul quale oggi è necessario misurarsi e confrontarsi". Mocchi ha, quindi, sottolineato i vantaggi che può offrire il ricorso a "una logistica integrata", il ricorso a un unico interlocutore per tutte le esigenze logistiche, da quelle collegate all'importazione, alle pratiche doganali e all'export, allo stoccaggio, alla gestione dei magazzini, alla distribuzione personalizzata delle merci a livello nazionale e internazionale: "I benefici sono garantiti dalle economie di scala che consentono di integrare in maniera flessibile tutte le fasi della filiera logistica. Tale ope-



Il tavolo della presidenza. Da sinistra, Giuseppe Bursese, presidente del Gruppo Laziale Distribuzione, Giancarlo Cremonesi, presidente della camera di commercio di Roma, Luciano Mocchi, vicedirettore generale della Federlazio, Paolo Azzali, professore presso l'Università di Parma

Alessandro Bursese, direttore generale del Gruppo Laziale Distribuzione



razione permetterebbe alle imprese, anche a quelle medio-piccole, di sgravarsi di costi fissi che altrimenti peserebbero sulle loro spalle”.

La Federlazio, che ha oltre trent'anni di vita, è un potenziale punto d'incontro rilevante per favorire l'integrazione fra le imprese e una loro messa in comune di servizi logistici. Infatti, riunisce 44 ambiti merceologici, per un totale di 3.500 imprese, raggruppate in molteplici settori economici, dall'abbigliamento all'arredamento e all'alimentare, dalla metalmeccanica alla chimica e all'aerospazio. In questi settori economici sono presenti anche quelli dei servizi, dell'informatica, dei trasporti. Proprio per sfruttare questo molto ampio e variegato ventaglio di aziende, la Federlazio ha elaborato il progetto Log.In, come ha spiegato Mocchi: “Vogliamo mettere in rete l'intero sistema che rappresentiamo cercando di far sviluppare le sinergie tra imprese che vendono prodotti e quelle che vendo-

no servizi nell'ottica di ridare fiato a un'economia che continua a contenere elementi di forte difficoltà. Tutto ciò, tenendo in primo piano i servizi logistici”. A sostegno del progetto, come ricordavamo in precedenza, è schierata anche la camera di commercio romana. Il presidente Giancarlo Cremonesi ha ricordato che “la nostra istituzione è costantemente impegnata a migliorare la competitività delle imprese del territorio e, in questa direzione, va inquadrato il nostro appoggio a Log.In. Un progetto innovativo che punta a sviluppare avanzate soluzioni di logistica integrata. I paesi, come la Germania, che hanno fatto i progressi più significativi nel campo della logistica sono anche quelli che hanno saputo affrontare meglio la crisi degli ultimi anni. Poter offrire servizi di logistica innovativi in un contesto territoriale caratterizzato dalla presenza di migliaia di piccole-medie aziende diventa ancor più importante perché spesso queste imprese non hanno la massa critica per sviluppare al loro interno e da sole soluzioni meno costose e ottimali”. Cremonesi ha toccato poi un altro “punto

dolente” del nostro sistema logistico: “Le merci scontano un costo della movimentazione superiore del 12% rispetto ad altri paesi, il costo dell'energia è superiore intorno al 30% e manca quasi completa-

mente l'intermodalità fra i nostri sistemi logistici. La logistica è efficace ed efficiente se ha un sistema che vede i porti, gli aeroporti, le ferrovie e le autostrade collegate in maniera che le 'isole' e le piattaforme della logistica possano parlare contemporaneamente a tutto il sistema di movimentazione delle merci”. In questo ambito, l'area metropolitana romana è penalizzata, specialmente sul fronte dell'intermo-



dalità, per la mancanza di un interporto, collegato con ferrovia e viabilità stradale e autostradale. A questo proposito si dibatte da anni, ma l'interporto non ha mai visto la luce. Questa è una lacuna che deve essere presa nella massima considerazione dal Piano regionale della mobilità, dei trasporti e della logistica. Aprendo questi nostri articoli su “Come affrontare la crisi”, abbiamo parlato, riferendoci al convegno di Parma della Number 1, di “capitale umano”, e torniamo in chiusura sullo stesso tema, oggi sempre più all'attenzione delle aziende. Infatti, Giuseppe Bursese, presidente e fondatore del Gruppo Logistico Laziale Distribuzione, e il figlio Alessandro, direttore generale, sono intervenuti in apertura e in chiusura dei lavori sul progetto Log.In, entrambi sottolineando un aspetto: “Punta di diamante della nostra azienda è il valore umano”. Hanno spiegato anche il perché: “La nostra attività, iniziata nel 1978, è sempre stata centrata sulla fornitura di servizi logistici ad alto valore aggiunto e per questo abbiamo puntato su tre fattori: innovazione, mercato e ottimizzazione operativa. Su quest'ultima abbiamo investito molto, in primo luogo sulla formazione del personale, che è una delle principali risorse per essere competitivi”.

Mettere in sinergia produttori e logistici

Napoli, un porto "sospeso"

Gli operatori in attesa della nomina del presidente e degli organi dell'Autorità portuale e dell'approvazione definitiva del Piano regolatore portuale, che potrebbe sbloccare circa un miliardo di euro di lavori.

di **Giovanna Visco**

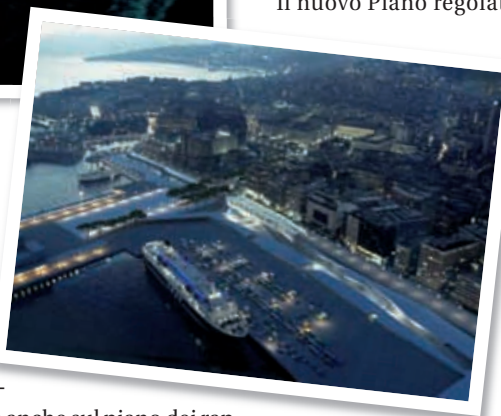
In una cornice panoramica stupefacente, il porto di Napoli, la cui Autorità portuale si estende anche al porto di Castellammare di Stabia, è tra i più complessi e articolati porti italiani, in cui non c'è tipologia di merce o di passeggero che non venga movimentata. Completa il quadro un'offerta molto ampia di servizi alle navi, incluse riparazioni e cantieristica, alle merci e ai passeggeri. Escludendo il comparto cantieristico e delle riparazioni navali, delle rinfuse liquide, dei passeggeri e delle crociere, dai dati Isfort, nel solo comparto delle merci secche (rinfuse,

contenitori, Ro-Ro e merci varie) nel porto lavorano 27 imprese portuali con circa 840 dipendenti diretti, che rappresentano il nucleo occupazionale più importante del porto insieme a quello della cantieristica. Nel 2012, sulle banchine sono state movimentate oltre 21 milioni di tonnellate di merci, in calo rispetto all'anno precedente del 2%, ma non per i contenitori che, in controtendenza, hanno registrato un incremento del 3,8% con circa 550 mila teu (dato AP Napoli).

Nel 2012 sono aumentati nel porto i container

Un porto vivace, polifunzionale, ricco di imprese e di operatori radicati nel territorio, ma anche di partecipazioni armatoriali, come il gruppo Msc che è presente con ampie quote di azionariato in tutti i settori del porto, a esclusione di quello delle rinfuse. Un universo economico coesistente in attesa da diversi mesi della nomina da parte del ministro di un nuovo presidente e del ripristino dei pieni poteri degli organi decisori dell'Autorità portuale, che, con uno degli organici più numerosi d'Italia -

Immagine dall'alto del porto



133 unità per un costo del personale di oltre 8,2 milioni di euro annui (dati Corte dei Conti) - ha registrato nel 2012 un avanzo di 80,4 milioni di euro, immobilizzazioni per 543,9 milioni, un risultato economico di due milioni e investimenti finanziati per oltre 11 milioni. I candidati proposti alla massima carica del porto sono quattro, per l'inserimento di un nome anche da parte del comune di Castellammare, ma su nessuno di essi vi sono segnali di consenso unanime.

Nel porto, così come in città, forse più che altrove, le contraddizioni si evidenziano. Tra i più costosi d'Italia in termini di canoni concessori - oltre 8 euro a metro quadro contro, ad esempio, 1,50 euro di Gioia Tauro o i 6,00 di La Spezia - ha diverse criticità che da anni attendono soluzione, impedendo di soddisfare la domanda potenziale.

Fondali, viabilità, ferrovia e destinazione d'uso di spazi e banchine sono i principali nodi che aggiungono tensione tra gli operatori, accendendo da tempo micce e contenziosi che sottraggono energie e risorse al lavoro

delle imprese. Tuttavia potrebbero sostanzialmente segnali di cambiamento

strutturale anche sul piano dei rapporti istituzionali locali, con il procedere del "grande progetto" del porto di Napoli, approvato poche settimane fa, dopo circa due anni di attesa, dall'Unione europea che ha così liberato i fondi Por/Fesr 2007-2013 per un ammontare di 240 milioni di euro

Tutti in attesa del decollo del nuovo "grande progetto" del porto

per le infrastrutture e 95 milioni per i collegamenti ferroviari. Quest'ultimo finanziamento consentirà la messa diretta su ferro di almeno il 50% dei contenitori movimentati dai terminal. A questi fondi, si aggiungono altri circa 150 milioni di euro stanziati dalla Regione più altri 500 milioni tra fondi privati e in parte dell'Autorità portuale, per un totale di oltre un miliardo di euro da investire in lavori che una volta ultimati

permetteranno al porto di competere a livello internazionale.

Il nuovo Piano regolatore del porto, che recepisce interamente il "grande progetto" e ne dà attuazione, nonostante sia stato approvato in tempi record - pochi mesi - dal consiglio

comunale, è stato recentemente sospeso dal consiglio superiore dei Lavori Pubblici per ulteriori chiarimenti in merito soprattutto alla delocalizzazione in aree interne dei depositi di stoccaggio di raffinati e gas, che prevede la realizzazione di un pipeline sottomarino di approvvigionamento a largo e il tombamento della darsena petroli (circa 90 mila metri quadrati) da destinare a nuovi spazi per contenitori, per i quali intanto procedono i lavori di realizzazione della nuova darsena di Levante. L'Autorità portuale ha istituito un tavolo tecnico di concertazione con i petrolieri, che hanno fatto ricorso contro la delocalizzazione, per portare a compimento la procedura di approvazione del nuovo Piano regolatore, su cui le previsioni sono positive ma anche obbligate per il vincolo di spesa entro il >

2013 con l'indizione delle gare di appalto dei lavori.

Il porto intanto segue con estrema attenzione gli sviluppi degli iter per la definizione della nomina a presiden-

te dell'Autorità portuale, per l'approvazione del "grande progetto", per la prosecuzione dei lavori già avviati, in un confronto interno tra terra e mare, ma con una certezza comune: se non

riprenderanno al più presto produzione industriale e consumo finale interno il futuro dell'economia portuale e logistica in Italia è in serio pericolo.

INTERVISTA A ROBERTO BUCCI

Non siamo la Cina...

Presente nel porto dal 1957 come agenzia marittima e casa di spedizione e poi, sin dall'introduzione in Italia delle imprese private nella gestione delle banchine nel 1994, anche terminalista, Roberto Bucci conosce della portualità italiana e del porto di Napoli mille pieghe. Presidente del Terminal Flavio Gioia spa per la movimentazione e stoccaggio di contenitori, merci varie e heavy lift, da sempre restio alla luce dei riflettori, in questa rara intervista, commenta "quelli che vengono da noi non si lamentano", mentre sulle prospettive si auspica "un miglioramento della situazione anche per completare l'inve-

stimento di due transtrainer, anche se ben sappiamo che il presupposto di ogni investimento sia comunque l'assunzione del rischio. Noi non siamo in grado di prevedere se il futuro ci porterà soddisfazioni o amarezze, perché non possiamo anticipare le strategie di joint service delle principali linee di navigazione. Questo va al di là della nostra capacità di previsione, tuttavia il mercato ci impone di essere in condizioni, in qualsiasi momento, di poter rispondere alle richieste improvvise dell'armatore. Per gli adeguamenti infrastrutturali dobbiamo seguire gli



sviluppi dell'Autorità portuale, ma in tutti i casi che si tratti di merce project cargo, sfusa o in contenitori è fondamentale per i porti che in Italia i consumi aumentino".

Dotato complessivamente di 5 ormeggi, 700 metri di banchine attrezzate con pescaggio dagli 8,5 agli 11,5 metri, 33 mila metri quadrati di aree coperte e scoperte strutturate anche per lo stoccaggio reefer e per i servizi ai contenitori, nel 2012, il Flavio Gioia ha movimentato 55 mila teu e 100 mila tonnellate di merci varie. Con 25 dipendenti diretti, Bucci sottolinea senza celare orgoglio "la forza del nostro terminal è il lavoro di squadra che tutti i giorni mettiamo in campo, in cui ognuno gioca un ruolo fondamentale".

PRESIDENTE BUCCI, DAL SUO PUNTO DI VISTA, COME VEDE LA SITUAZIONE GENERALE?

■ All'ultima riunione Cisco a Palermo è stato sottolineato come il piano di avanzamento del potenziamento di molti terminal stia cadendo nel momento peggiore. A seguito degli investimenti programmati, il gigantismo navale continua a crescere creando la domanda di terminal in grado di soste-





nerlo per la stessa sopravvivenza degli armatori. Ciò obbliga il terminalista a un confronto molto difficile, perché, nonostante il calo dei traffici per la crisi economica, deve investire per garantirsi la possibilità di dialogare con l'armatore, senza tuttavia essere sicuro né di essere ascoltato né di prendere il lavoro. In questa situazione quali terminal si avvantaggeranno delle grandi navi è tutto da vedere.

IN TALE DIFFICILE CONTESTO, IL PORTO DI NAPOLI E L'ECONOMIA CAMPANA AFFANNANO...

■ È difficile commentare. L'imprenditorialità privata malgrado tutti i suoi difetti, è sempre stata all'altezza di investire quel che era necessario per sopravvivere. Non voglio ricercare singoli difetti o colpe, ma le conseguenze della burocrazia e dei tecnocrati nel determinare ritardi sono molto pesanti. I fondi sono disponibili, ma i lavori nel porto non sono ancora iniziati, e noi operatori restiamo schiacciati tra la mancanza di spazi e il rispetto di tante regole. Non siamo la Cina dove le cose vengono fatte senza molte norme. Facciamo parte dell'Europa e dobbiamo rimanervi nel rispetto delle regole, ma da dieci anni che stiamo nell'euro non abbiamo ancora ridotto il divario che esisteva fra noi e i paesi nordici.

QUALCUNO RECENTEMENTE A PROPOSITO DELLA COMPETITIVITÀ DEL PORTO HA PUNTATO IL DITO ANCHE SUI SERVIZI TECNICI NAUTICI...

■ Piloti, ormeggiatori e rimorchiatori sono sempre stati disponibili e positivi alle nostre richieste di appoggio per far venire un armatore. La prova evidente è che abbiamo compagnie come Cma-Cgm, Csav, Hamburg Sud, Hapag Lloyd, Maersk, Seago, Zim, che scalano sia Napoli che Salerno. La nostra strategia è cercare di essere competitivi e di dare un buon servizio e non possiamo dire di non essere stati aiutati dagli altri operatori del porto a sostanziare questa strategia, che da soli difficilmente avremmo potuto concretizzare.

ESSERE UN TERMINAL INDIPENDENTE VI DIFFERENZIA DA UNO CONTROLLATO DA UNA COMPAGNIA DI NAVIGAZIONE?

■ In base alle nostre esperienze passate, sappiamo che il rischio di impresa per un terminal operator che sia indipendente o appartenente a un grande gruppo armatoriale, è lo stesso. Se i traffici diminuiscono il danno è in entrambi i casi. La differenza sta nel fatto che mentre il terminalista indipendente desidera avere un ragionevole ritorno del proprio investimento, l'armatore azionista di un terminal desi-



dera ricevere un costo estremamente competitivo.

SI CONTINUA A DISCUTERE SULLA RIFORMA DEI PORTI. CHE COSA LA NORMA DEVE DARE AI PORTI PER SOSTENERE I TRAFFICI?

■ Tutti dobbiamo essere snelli per poterci adattare a una situazione che richiede contemporaneamente una buona offerta di servizio ad armatori, caricatori e ricevitori e un ritorno per l'investimento. Il compito è molto difficile avendo, a differenza di altri paesi, un costo del lavoro più alto e regole sulla sicurezza ambientale che è giusto che siano rispettate. In un confronto così complesso ci auguriamo di avere un'Autorità che percepisca queste esigenze, diventando essa per prima efficiente, snella e competitiva. ■

Nei porti il treno è elemento decisivo

“La politica sottovaluta ogni fenomeno che potrebbe sviluppare la logistica nazionale. L’intermodalità mare-rotaia è uno di questi”, dice Daniele Testi, responsabile Comunicazione di Contship Italia.

di **Valerio Di Velo**



DANIELE TESTI

A fine maggio, Hannibal spa, l’operatore intermodale internazionale del gruppo Contship Italia, ha inaugurato, insieme a Ims Rail Switzerland, un servizio di collegamento ferroviario tra il terminal di Melzo, in provincia di Milano, e quello di Frenkendorf, nella regione di Basilea, posto all’estremo nord-occidentale della Confederazione elvetica, sul confine con Francia e Germania. Il servizio ha cadenza bisettimanale, con favorevoli transit time e con la possibilità di caricare container marittimi, casse mobili, cisterne e altre tipologie di unità di carico. C’è anche la possibilità, su richiesta, di inoltrare semirimorchi. Il servizio, infine, può

beneficiare dei collegamenti offerti quotidianamente da Sogemar, braccio intermodale di Contship, sull’hub di Melzo da e verso i porti di Genova (terminal Vte e Sech), La Spezia (Lsct) e Ravenna (Tcr).

“Questo servizio - nota la Contship Italia - trasforma in realtà il sogno di un collegamento tra le principali aree produttive ed economiche svizzere e i porti italiani. Un desiderio rimasto per molto tempo solo sulla carta. E’ anche un servizio che offre una competitiva alternativa a quei traffici marittimi provenienti dal Far East, e attualmente concentrati sugli scali del Northern Range, che trasportano merci dirette in Svizzera”.

La Contship, quindi, crede nell’intermodalità, in primo luogo in quella mare-treno. Lo dimostrano le prime esperienze fatte nel lontano 1969, quando trasportava in treno componenti Fiat a Marsiglia Fos e poi in nave fino in Marocco dov’era lo stabilimento della casa torinese. Un trasporto riportato nel 1971 in Italia attraverso lo scalo di La Spezia. Lo dimostrano anche i recenti investimenti fatti sul terminal di Melzo, nel quale è stata terminata la fase 1 dei lavori di ampliamento che hanno permesso di riunificare due aree operative in precedenza divise da una

strada comunale, di ridisegnare il layout con l’allungamento dei binari per avere binari da 700 metri. Tutto ciò mentre nel nostro paese la ferrovia merci, come sappiamo, cala vistosamente, in primo luogo per la flessione di Trenitalia Cargo, come dimostrano i dati: nel 2008, il cargo su rotaia ammontava in totale a 71,7 milioni di treni/km, scesi nel 2012 a 43,2 milioni; nel 2008, Trenitalia incideva sul totale dei trasporti effettuati per l’88% e ai privati restava il rimanente 12%, mentre nel 2012, queste ultime due cifre cambiavano vistosamente, in quanto Trenitalia si attestava sul 66% e le altre imprese sul 34%. Un trend negativo che pesa in maniera forte sul settore intermodale e lo pone in generale difficoltà. Affrontiamo l’argomento con Daniele Testi, responsabile della direzione Comunicazione del gruppo Contship Italia.

IN ITALIA, SIAMO AL “TRAMONTO” DELL’INTERMODALITÀ, NONOSTANTE LE VOSTRE INIZIATIVE?

■ Mi preme sottolineare un aspetto: generalmente sui media si fa di ogni erba un fascio ed è sbagliato. Giusto criticare ciò che non funziona, ma sarebbe altrettanto giusto mettere in risalto ciò che invece funziona e chi lo fa funzio-

Porto di Gioia Tauro. Lo scalo calabrese nel 2012 ha recuperato traffici, arrivando a movimentare 2,4 milioni di teu



nare. Nessuno sottolinea che noi, ad esempio, gestiamo 14 treni intermodali la settimana da Melzo a Rotterdam. I privati stanno facendo il massimo, mentre il pubblico è inerte: non decide, non

fa, non sceglie. Un esempio: a Melzo lavoriamo 24 ore al giorno, la dogana no, mentre in tutta Europa lo fa. Stendo un velo pietoso sullo "sportello unico doganale", una specie di chimera. Se esaminiamo la portualità, le cose vanno pure peggio. Prendiamo le tasse di ancoraggio, a Rotterdam le tolgono, in Italia sono state aumentate e dovrebbero aumentare ancora del 30% da luglio, ma manca il decreto. Vengono aumentate nonostante siano dieci volte più care di quanto sono nel porto del Pireo, a Malta, ad Algeri. Non viene data l'autonomia finanziaria e impositiva alle Autorità portuali. Lo Stato non capisce neppure che i porti non sono tutti uguali ma hanno mercati ed esigenze diverse: La Spezia e Genova sono una cosa, Cagliari, Taranto e Gioia Tauro un'altra. Tutto ciò è deprimente e devastante contemporaneamente. Il governo Letta dovrebbe mettere con urgenza tutte queste tematiche nella sua agenda, dovrebbe comprendere che l'Italia sta perdendo le opportunità di sfruttare tutte le chance che ci offre il Mediterraneo.

TORNIAMO ALL'INTERMODALITÀ. COSA BISOGNEREBBE FARE?

■ Il discorso si riallaccia a quanto dice-

vo in precedenza. Lo Stato dovrebbe dettare regole, quello svizzero lo fa. Dovrebbe decidere se l'intermodale è una tipologia di trasporto che va incentivata oppure no, se bisogna usare solo l'autotrasporto oppure va rilanciata la ferrovia. Come azionista delle Fs dovrebbe anche interrogarsi su cosa vuole fare del settore cargo, abbandonarlo, venderlo o "riattivarlo"? Dovrebbe infine capire che il porto è il luogo dove si dovrebbe svolgere un processo industriale attraverso meccanismi integrati per il carico/scarico delle navi e capire che il treno è un fondamentale elemento di tale processo industriale. E' possibile che si continui a non usare il treno, che potrebbe assumere tutto il carico di una grande nave, e invece si continui a vedere 1.500 camion che si muovono insieme senza sapere quale container devono prendere, con perdite di tempo infinite, con i pochi spazi a disposizione completamente intasati? La Contship lavora in maniera integrata, ma questa dovrebbe divenire la regola generale.

LEI HA TOCCATO PRIMA IL TEMA DEL MEDITERRANEO E HA CITATO GIOIA TAURO. CHE MI DICE A QUEST'ULTIMO PROPOSITO?

■ Il porto è "ripartito": nel 2012 ha mo-

vimentato 2,7 milioni di teu, contro i 3,4 milioni del 2008. Va considerato un buon risultato, dovuto anche ai miglioramenti apportati al terminal che

oggi lavora con performance all'avanguardia e che sono migliorate quasi del 20%. Lo scalo ha anche caratteristiche che lo rendono capace di assolvere le nuove operazioni che si stanno affermando a livello marittimo-portuale, ossia il passaggio di container da navi madri ad altre navi madri, e non più a sole navi feeder. Ha, come sappiamo, fondali a 18 metri, banchine lunghe 3,5 chilometri e gru che possono lavorare fino a 25 file di container. Il porto potrebbe realmente divenire un volano per l'economia calabrese e meridionale.

COME?

■ Un passo determinante sarebbe il riconoscimento all'area di Gioia Tauro di Zona Economica Speciale. In Europa ve ne sono 71. La Calabria è una delle aree dell'Unione a 27 con il reddito procapite più basso, sarebbe giusto che la Comunità riconoscesse questa "free zone". Bisogna però battersi per ottenerla. Un'area nella quale verrebbero introdotte agevolazioni fiscali alle imprese, defiscalizzazioni sul costo del lavoro e sugli investimenti e che avrebbe alle spalle un porto che può contare su collegamenti con 120 scali ogni settimana. ■

Arduo usare il treno...

Alla Confindustria di Ancona si è dibattuto di logistica, di porti e interporti, di intermodalità: emerse tutte le attuali criticità.

di **Carlotta Valeri**

Ad Ancona, presso la sede della Confindustria, si è discusso un problema non di facile soluzione: “Logistica e sistema interportuale italiano: l’intermodalità come opportunità del territorio”. Non vi è dubbio, lo dimostrano paesi come la Svizzera, l’Austria, la stessa Germania, che l’intermodalità sia “un’opportunità” in termini sia di salvaguardia ambientale sia logistici. Il problema è che bisogna “farla” e, invece, in Italia è stata negli ultimi anni virtualmente “azzerata”, così come si sta riducendo lo stesso traffico ferroviario. L’Unione europea si era illusa che la ferrovia sarebbe cresciuta con la liberalizzazione, ma ciò in Italia non è avvenuto, perché le liberalizzazioni funzionano automaticamente se a disposizione dei privati si pongono asset “ricchi”, che possono produrre

margini e non è certamente il caso del trasporto cargo via rotaia (ammesso che lo sia per quello passeggeri, almeno sull’alta velocità). Tornando al dibattito di Ancona, Roberto Pesaresi, presidente della sezione Trasporti e Logistica della Confindustria del capoluogo marchigiano, nonché presidente dell’interporto di Jesi, non si è nascosto le difficoltà che si incontrano nel cercare di “fare intermodalità” e non solo, perché le criticità sorgono nel nostro paese anche se si vuole “fare logistica”. “C’è un

problema culturale, bisogna capire che il trasporto e la logistica hanno un peso significativo sul costo finale di un prodotto. Un loro sviluppo, una loro modernizzazione significano maggiore competitività per le imprese”. Se questo è il punto di partenza, il cammino verso l’intermodalità è davvero complicato. Pesaresi, parlando dell’inter-



Porto di Ancona con l’arco di Traiano

porto di Jesi, ha affrontato proprio questa “complicazione”: “Noi abbiamo fatto tutto il possibile, abbiamo attrezzato l’interporto, lo abbiamo disegnato come una piattaforma logistica efficiente, multimodale. Cosa che è stata riconosciuta a tutti i livelli, anche quelli istituzionali. Ma siamo solo una componente del sistema, abbiamo fatto la nostra parte, altri devono fare la loro. In primo luogo, l’intermodalità deve diventare meno costosa e più efficiente”. Secondo Pesaresi, un passo importan-

te si sta realizzando a livello territoriale, e anche per cercare di raggiungere “masse critiche” di merci da trasportare, con le intese che si stanno realizzando con la Regione Umbria, per costruire un asse territoriale che s’inserisca nel network comunitario con l’allungamento fino ad Ancona del corridoio Adriatico/Baltico. L’argomento è stato

ripreso da Tito Vespasiani, segretario generale dell’Autorità portuale di Ancona: “Nel nostro territorio abbiamo vissuto una dissociazione tra le scelte di politica infrastrutturale e quelle della localizzazione industriale, con il risultato che i ‘nodi’ penalizzano le imprese dato che sono loro distanti, invece di aiutarle. È stato sempre trascurato il problema di creare una ‘connettività

diffusa’, che invece per poter utilizzare il treno è di fondamentale importanza. Parimenti viviamo una schizofrenia gestionale da parte del governo che sovvenziona, in un modo o nell’altro, sia l’autotrasporto, e qui investe tanti fondi, sia la ferrovia cargo, senza scegliere, senza capire quello che deve fare, ciò che deve privilegiare. Così diventa difficile pensare di rafforzare l’intermodalità anche verso il porto, cosa che invece sarebbe rilevante perché, attraverso sinergie e organiche connessioni

scalo-interporto, si potrebbero allungare le distanze per il trasporto delle merci, uscendo dal solo ambito regionale per puntare a destinazioni ben più lontane”.

Il professor Andrea Boitani, del dipartimento di Economia e Finanza dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, ha affrontato il tema alla radice, in primo luogo sottolineando che “il sistema industriale italiano è mal dimensionato. Il piccolo non è bello come una volta si sosteneva. Questo è un problema che pone in difficoltà sul mercato di oggi anche le imprese logistiche, oltre ovviamente quelle dell'autotrasporto. Queste ultime continuano a protestare dicendo che i loro costi sono troppo alti, ma ciò non è vero perchè accise e pedaggi sono in media con i livelli europei. E chiedono incentivi a pioggia che finiscono con il trasformarsi in sussidi

alla committenza. Se non si interviene su questi aspetti basilari difficilmente la logistica italiana potrà crescere. Per quanto riguarda l'intermodalità, l'azionista Stato del Gruppo Fs deve decidere cosa vuole fare con il cargo: lo rilancia o lo vende. Certamente non può permettere che Rfi crei artatamente barriere alle altre imprese che operano sul territorio nazionale. Ciò significa distorcere il mercato”. Anche Johann Marzani, dell'interporto Cepim di Parma e consigliere dell'Unione interporti riuniti, ha chiesto che la politica intervenga finalmente sul settore: “Senza una programmazione non si va da nessuna parte e non si migliorano gli attuali modesti livelli del sistema logistico nazionale. Ad esempio, il governo ci deve dire se vuole o non vuole fare il Terzo Valico. Sono state fatte due leggi, una sugli interporti una sulla riforma della 84/94, e sono

rimaste bloccate, una approvata solo dalla camera e l'altra solo dal senato. Vanno riprese, possibilmente unificate e coordinate, subito. Il governo e il Gruppo Fs devono diventare interlocutori credibili, con i quali va aperto un tavolo di confronto per stabilire orientamenti comuni, linee strategiche di crescita, altrimenti tutti continuano ad andare dove vogliono senza costruire quella rete di servizi che è invece indispensabile per creare efficienza”. Ha chiuso l'argomento Carlo Mearelli, presidente di Assologistica, in maniera lapidaria: “L'Italia presenta in termini logistici gravi anomalie che vanno corrette attraverso una politica industriale dedicata al settore che lo faccia evolvere da quel forte corporativismo che blocca ogni razionalizzazione. Per mettere in piedi una supply chain efficiente, oggi, occorre fare i salti mortali”. ■

Un passo avanti per i vostri trasporti



Hupac è il partner competente, affidabile e indipendente per creare una strategia logistica su misura: trasferiamo le spedizioni dalla strada alla rotaia, in tutta Europa, combinando i vantaggi dei due sistemi. Hupac innova i sistemi produttivi e investe in risorse di proprietà come vagoni, terminal e soluzioni informatiche. Il trasporto intermodale è il futuro del traffico merci: Hupac è al vostro fianco, oggi, per andare avanti insieme.

www.hupac.ch info@hupac.ch Tel. +41 91 6952800

HUPAC
moving together

UNO STUDIO DEL FREIGHT LEADERS COUNCIL

Intermodalità: come organizzarla

Realizzare lo sportello unico doganale nei porti, armonizzare gli orari di servizio del personale delle diverse amministrazioni, aumentare il ricorso alla documentazione elettronica e alla sua trasmissione in via telematica, adeguare i mezzi ferroviari agli standard europei e aumentare l'impiego della ferrovia per le merci deperibili, creare treni navetta coordinati per bypassare i colli di bottiglia tra i porti situati nei centri storici e le direttrici di traffico. Usare le disposizioni previste dai decreti "Salva Italia" e "Cresci Italia" che consentono, il primo, di creare un sistema logistico integrato nelle aree retroportuali

e, il secondo, di finanziare opere infrastrutturali. Sono numerose le proposte contenute nel Quaderno 23 del Freight Leaders Council-FLC: "Dal porto all'hinterland: soluzioni per una catena logistica competitiva", secondo il quale "i porti italiani sono la principale via di accesso per l'Europa continentale".

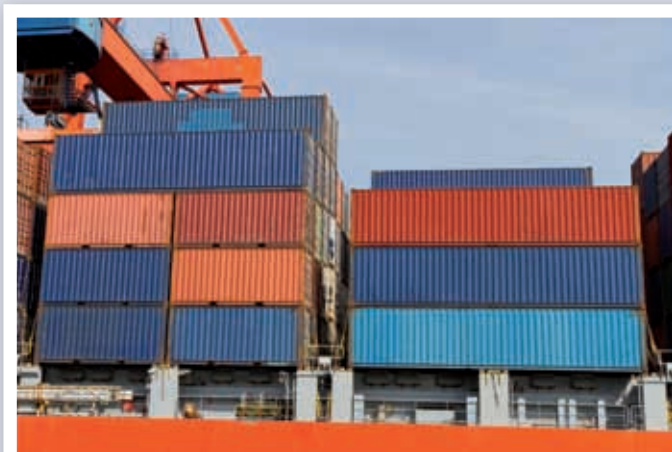
Il Quaderno afferma anche che "l'ottimizzazione dei collegamenti porti-territorio garantisce la crescita del paese, oltre a essere uno stimolo per uscire dalla crisi economica". Perciò "l'integrazione della catena logistica deve migliorare attraverso una migliore gestione del trasporto ferroviario non solo per perseguire le politiche di indirizzo della Comunità europea sulla riduzione dell'impatto ambientale, ma anche perché la modalità ferroviaria è l'unica che garantisce la creazione di una catena logistica che sostenga lo sviluppo dei porti e la competitività delle merci italiane".

Partendo da queste premesse, il Quaderno analizza quattro aree d'intervento nelle relazioni tra i porti italiani e il loro hinterland: dogana, sistema logistico portua-

le, ICT, trasporto intermodale ferroviario. Ci soffermiamo su questo punto.

Secondo il Quaderno 23 del FLC, nell'ottimizzazione delle relazioni tra porto e hinterland, un ruolo da protagonista lo hanno gli attori del trasporto intermodale ferroviario: l'impresa ferroviaria (a capitale sia pubblico sia privato), il gestore dell'infrastruttura (ad esempio, Rfi), gli operatori del servizio di manovra, il trazionista stradale, il terminalista (portuale e interportuale). Nell'analizzare in dettaglio le procedure e le tecniche, in particolare per l'ultimo miglio e le terminalizzazioni, lo studio

del FLC avanza una serie di proposte di miglioramento del sistema, come l'elettrificazione non solo dei binari di presa e consegna, ma anche della radice dei binari di carico/scarico e, per "aumentare l'efficienza delle manovre e la gamma dei servizi terminalistici", ot-



tenere la "dotazione di apparecchiature per la prova del freno". Il miglioramento tecnologico delle attività consentirebbe, peraltro, la razionalizzazione di treni navetta "che, inseriti in un ciclo logistico intermodale, riescono a rappresentare valide alternative rispetto al trasporto su gomma anche per tratte a raggio medio-corto, come spesso risultano i tragitti porto-retroporto". L'obiettivo è realizzare una "gestione dei terminal il più possibile vicino a quella delle stazioni ferroviarie, con un programma degli arrivi e delle partenze in funzione degli spazi a disposizione all'interno del raccordo. Pertanto è fondamentale che la circolazione sia il più possibile ottimizzata facendo sostare i convogli per un tempo strettamente necessario alle attività da eseguire".



GRIMALDI GROUP

Short Sea Services



Merci al sicuro, autisti a riposo e tanto risparmio.
Alla velocità ci pensiamo noi



Scopri
la carta vincente!

drive & GO

la tua carta relax di bordo ti offre
sconti fino al 40%!

puoi utilizzarla a bordo presso:
Ristoranti, Bar, Wellness center,
Fitness center, Negozi



ROTABILI • CONTAINER • PASSEGGERI • CARICHI SPECIALI



INFO & PRENOTAZIONI

+39 081.496.777 • cargo@grimaldi.napoli.it
<http://cargo.grimaldi-lines.com>

Il Cim di Novara scommette sul treno

“Dovremo essere pronti in maniera strutturata quando sarà aperto il Gottardo. Occorre poi risolvere l’aspetto dei collegamenti con il resto del paese”, dice il manager dell’interporto Ruggeroni.

di **Carlotta Valeri**



UMBERTO RUGGERONI

A fine maggio, gli azionisti di Cim spa hanno approvato il bilancio dell’esercizio 2012 dell’interporto novarese. Nonostante la crisi, l’attività del centro interportuale ha prodotto effetti positivi in termini sia di fatturato (che ha superato quota 6,9 milioni di euro) sia di utile (oltre 105 mila euro). Entrambe queste voci sono state in crescita del 2% in confronto al 2011. Da un punto di vista operativo, i risultati del terminal intermodale hanno registrato un andamento negativo del traffico complessivo: le Uti movimentate hanno segnato una flessione del 5,42%. Un dato questo che va, però, letto con attenzione, in quanto è stato anche frutto dei cali dei traffici derivati da prolungate interruzioni sul-

la direttrice nord-sud, in primo luogo sull’asse del Sempione e del Gottardo, dovute a interventi di manutenzione sia programmati sia straordinari, causati questi ultimi da frane che hanno dirottato i trasporti su altre direttrici. L’interporto, inoltre, sta lavorando per la realizzazione del Piano industriale approvato a fine ottobre 2011 che ha dettato le linee di sviluppo della struttura novarese al 2019. Affrontiamo proprio il discorso del “futuro” e dell’intermodalità in un’intervista con Umberto Ruggeroni Responsabile sviluppo e gestione dell’interporto.

SULLA BASE DEL PIANO INDUSTRIALE, IN PARTICOLARE, COME SI STA MUOVENDO OGGI L’INTERPORTO?

■ Stiamo lavorando per potenziare, così come previsto, appunto, dal Piano, le nostre “tre anime”: intermodalità, logistica, servizi. In primo luogo, per lo sviluppo dell’intermodalità, che è e deve continuare ad essere il nostro “fiore all’occhiello”, stiamo lavorando a un potenziamento delle strutture terminalistiche attraverso un duplice intervento: l’incremento delle capacità del terminal Cim e la realizzazione di un secondo terminal a Novara Boschetto. Qui abbiamo



già una struttura, ma il progetto prevede un importante potenziamento, che

ci permetterà di realizzare, anche attraverso il supporto della Regione Piemonte e in accordo con il Gruppo Fs, un terminal che avrebbe a disposizione un’area di 150/160 mila metri quadrati e dotata di binari da 600 metri. Analogo è il potenziamento del terminal Cim: il suo layout attuale, 170 mila metri quadrati di aree disponibili con sette binari operativi da 600 metri, verrà potenziato con l’acquisto di quattro gru a portale in sostituzione delle attuali dieci reach stackers. Quindi, il nostro obiettivo è quello di raddoppiare il trasporto intermodale. Credo che per raggiungerlo i “numeri” ci siano, così come le potenzialità del mercato. Starà a noi lavorare con gli operatori per tradurre tutto ciò in realtà. Sulla seconda nostra “anima”, ossia la logistica la situazione è più complessa...

A COSA SI RIFERISCE?

■ Dalla recente indagine della Uir sulla situazione interportuale italiana, risulta che siamo tra i primi interporti nazionali sotto molteplici aspetti, ma non per quello della logistica. Infatti, abbiamo



“Nei grandi porti italiani occorre sveltire i tempi burocratici e caricare i treni direttamente in banchina, evitando costose manovre”, nota Ruggione

TORNO AL DISCORSO INTERMODALITÀ. DALLE SUE PAROLE CAPISCO CHE È OTTIMISTA, MA LA SITUAZIONE DEL SETTORE IN ITALIA NON SUSCITA QUALCHE, DICIAMO, “PREOCCUPAZIONE”?

■ Questo è un altro di-

scorso e molto più ampio. Noi stiamo operando per essere validi interlocutori sull’asse fondamentale di traffico nord-sud. I nostri traffici sono internazionali per il 95%. Da anni su CIM si attestano numerose coppie di treni al giorno da Rotterdam e dal nord Europa. Inoltre, ormai sta divenendo imminente l’apertura del tunnel del Gottardo. Ciò significa che arriveranno treni dalla Svizzera più lunghi e più pesanti e sempre più numerosi perché, dopo l’apertura della nuova linea ferroviaria, nella Confederazione chiuderanno, per lunghi lavori, il valico stradale. Noi dovremo essere pronti a fronteggiare tale situazione e stiamo facendo il possibile per esserlo, in primis presentando una “catena” già strutturata che valorizzi l’area tra Piemonte e Lombardia a vantaggio anche dei porti liguri. Certo poi c’è il problema della “rete”, ossia dei nostri collegamenti via ferrovia con il resto del paese. In altre parole, c’è il problema dello sviluppo dell’intermodalità e del sistema logistico nazionale. Qui entrano in ballo diverse componenti, come ad esempio quella culturale. In Italia, si fa grande fatica a condividere le potenzialità in termini di sviluppo e di occupazione che offrono l’intermodalità e la logistica. Con questo aspetto facciamo i conti anche noi. Altro problema è rappresentato dall’esigenza di superare dove possibile, oppure gestire, il “nanismo”, la polverizzazione, che caratterizza l’offerta strutturale e anche infrastrutturale del

solo 70 mila metri quadrati di magazzini, mentre altri interporti presentano numeri a tre cifre. Sulla base di un accordo con tutte le istituzioni interessate, dal governo al comune e alla provincia, e con la condivisione di Ferrovie e Satap, abbiamo indetto, insieme alla camera di commercio, un “concorso di idee” su come allargare le nostre disponibilità di spazi, non solo logistici, in maniera armonica con l’ambiente circostante in un’ottica di sistema che preveda anche il coinvolgimento delle realtà limitrofe esistenti, un sistema che abbiamo definito a “piattaforme connesse”. Il concorso è stato fatto, ne sono stati valutati i risultati, verrà ora redatto un masterplan contenente le linee guida per l’attivazione degli strumenti urbanistici adeguati. Al termine di questo processo, avremo la possibilità di triplicare i nostri “spazi”, portandoli per fasi da 70 a 200 mila metri quadrati.

MANCA LA TERZA “ANIMA”, COME LEI LE HA CHIAMATE, QUELLA DEI SERVIZI. COSA AVETE IN MENTE?

■ Sappiamo tutti cosa serve per far crescere un interporto, ossia un’infrastruttura che deve essere una “città delle merci”. Realizzeremo tutto ciò che serve per divenire sempre più grande “aggregatore” di traffici, offrendo alle persone, alle aziende, ai mezzi e alle merci, all’interno dell’area interportuale, tutto quanto può essere utile, anche con proposte innovative.

nostro paese, penso alle strutture interportuali ma anche portuali. Spazi angusti, bassi fondali, la ferrovia lontana dalle banchine e vittima di un’infernale e costoso sistema di manovre: questa è la situazione che contraddistingue tanti scali anche importanti. Se non si affrontano e superano questi limiti è impossibile competere, così come è impossibile avere un’intermodalità efficiente. Occorre affrontare i problemi con realismo e serietà. I mega progetti sovente sono chimere. Può quindi risultare più efficace concentrarsi sulle grandi potenzialità che sono ricavabili dalle sinergie e dalla valorizzazione delle competenze specialistiche. Voglio dire: dobbiamo per forza contenderci a pochi chilometri di distanza uno sporadico cliente (che giustamente sfrutterà la nostra debolezza) oppure possiamo affrontare il mercato a livello internazionale proponendo un sistema infrastrutturale e di servizi d’eccellenza con dimensioni rilevanti? Pensiamo poi a quanto si potrebbe fare in termini di performance intervenendo sulle barriere non fisiche ma burocratiche. Oltre alle criticità che prima indicavo infatti sono altrettanto penalizzanti quelle derivanti da procedure ferruginose, come talvolta sono quelle di alcuni enti. Mentre noi ci “accartocchiamo” su queste difficoltà ormai “storiche”, altrove, penso ancora all’Olanda, hanno piani ambiziosi per liberare ulteriormente le procedure doganali, il tutto in aree operative (una rete di terminali marittimi, intermodali, poli logistici e centri servizi) estese per decine e decine di chilometri. Insomma sono certo che qualcosa di meglio potremmo fare. Noi ci stiamo provando, sempre cercando interlocutori che condividano i nostri obiettivi, anche perché fare “battaglie” da soli più che velleitario è inutile.

Gli autisti guidano, DKV pensa al resto

Carta carburante, valida in 42 paesi e 54 mila pompe, pagamento dei pedaggi stradali e autostradali, rimoborsi di Iva e accise, assistenza 24 ore su 24, questi tra i servizi forniti dall'azienda tedesca.

di Carlo Conti



MARCO BERARDELLI

La DKV ha alle spalle una storia di oltre 75 anni al servizio del trasporto stradale. Nacque, infatti, in Germania, nel lontano 1934 come azienda di servizi per le imprese di trasporto delle ferrovie. Da allora, specialmente a partire dagli anni '70, la società si è sempre più specializzata nel settore e ha raccolto i frutti di questo percorso: negli ultimi dieci anni, in particolare dal 2002 al 2012, ha quasi triplicato il proprio fatturato, passando da 2,0 a 5,3 milioni di euro. Marco Berardelli, Country Manager della filiale Italia, in apertura della nostra intervista, ci spiega così questo indubbio successo: "Offriamo servizi a 360 gradi all'autotrasporto, pesante e non solo, in tutta Europa e lo facciamo andando a incidere

proprio in quei segmenti dell'attività che rappresentano per le imprese, piccole e grandi, i maggiori costi".

PARLIAMO DI TALI SERVIZI, INIZIANDO SU QUANTO FATE, USANDO LE SUE PAROLE, PER INCIDERE SUL COSTO DEL GASOLIO, UNA DELLE VOCI "PASSIVE", OVVIAMENTE, PIÙ ALTE PER L'AUTOTRASPORTO ...

■ Su questo fronte, offriamo la "DKV card" che permette di acquistare carburante in 54 mila stazioni di servizio in 42 paesi. Una carta che ha una peculiarità unica, quella di essere multibrand, ossia di permettere l'acquisto di carburante di tutte le marche, sia sulla rete ufficiale sia sulla rete indipendente delle "pompe bianche". Una simile possibilità su così vasta scala non esiste oggi sul mercato: siamo gli unici ad offrirla. Con questo strumento diamo la chance agli autotrasportatori di organizzare al meglio il proprio viaggio e di scegliere in partenza dove fare rifornimento al costo più basso, con costi più vantaggiosi anche rispetto a rifornimenti effettuati tramite cisterna propria su piazzale (i quali hanno costi "occulti" nell'ordine di qualche centesimo al litro) e con il miglior servizio: li mettiamo in grado di scegliere, di comparare i costi tra le pompe presenti lungo il loro percorso sia a livello nazionale che europeo. È un vantaggio notevole specialmente per le

piccole imprese, per i "padroncini", che hanno un basso livello di organizzazione e pochi strumenti tecnologici a loro disposizione. In particolare, per come è strutturato il mercato italiano dell'autotrasporto non è cosa di poco conto. Inoltre, noi diamo un'informazione completa su questo fronte del rifornimento di carburante. Infatti, ad esempio, non basta sapere, quando si parla di sconti, quale sia il loro livello, ma occorre sapere anche qual è il punto di partenza, ossia il prezzo iniziale alla pompa o di listino sul quale si applica lo sconto.

UN ALTRO VOSTRO PUNTO DI FORZA È RAPPRESENTATO DAL SISTEMA PAGAMENTO PEDAGGI ...

■ Indubbiamente, e ciò vale per tutta Europa: in Francia siamo fornitori diretti dei telepass utilizzati, sempre in Francia, nella Repubblica Ceca e in Polonia possiamo dire che rappresentiamo la migliore offerta in base al rapporto costo/qualità. Ancora in Francia, con il nuovo Box DKV, gli autotrasportatori potranno pagare la nuova tassa Exotaxe, per le strade nazionali, che entrerà in vigore dal 1° ottobre sui veicoli da 3,5 tonnellate. Siamo stati infatti autorizzati a riscuoterla, così come ci vengono riconosciuti gli sconti che i concessionari concedono per le strade nazionali (fino al 10%) e per le autostrade (fino al 13%).



piccole dimensioni: è una scelta che permette di ottenere benefici che altrimenti

Il "meccanismo" è molto semplice: noi paghiamo i pedaggi e li fatturiamo ai clienti più una commissione per il servizio prestato. Come dicevo, ciò avviene per tutta Europa e, ovviamente, anche in Italia. Anche in questo campo offriamo un notevole vantaggio attraverso il Consorzio DKV. Mi spiego meglio: il governo offre rimborsi annuali agli autotrasportatori sulla base delle loro percorrenze, dei loro costi e delle classi di fatturato, con accesso alle agevolazioni massime partendo da

cinque milioni di fatturato l'anno. Una cifra alta che, come nel caso del carburante, che prima ho ricordato, non permette di fare beneficiare dei massimi sconti le

piccole aziende di trasporto e le aziende che effettuano trasporto in conto proprio; invece attraverso il Consorzio DKV, il quale funge da aggregatore, esse possono godere di tali rimborsi che sono "sostanziosi", arrivando, per gli Euro 4 o superiori, fino a un massimo del 26%. Aggiungo che operiamo anche sui pedaggi in vigore sui tunnel del Frejus e del Monte Bianco, anche in questo caso garantendo gli sconti annuali fino al 13% e quelli previsti per i singoli passaggi. In particolare, ribadisco l'importanza che ha il fatto di aderire al Consorzio DKV, in primo luogo per le aziende dell'autotrasporto di

per le imprese singole sarebbero impossibili da raggiungere.

QUALI ALTRE POSSIBILITÀ OFFRITE ALL'AUTOTRASPORTO?

■ Un altro campo rilevante riguarda i rimborsi sull'Iva e sulle accise previsti a livello internazionale. Per gli autotrasportatori confrontarsi con le diverse agenzie delle entrate e con le burocrazie di paesi differenti è un problema di difficile gestione e, oltretutto, con tempi

lunghi. La DKV risolve questi problemi rimborsando l'Iva estera o anticipando i rimborsi in un'unica soluzione, quindi mettendo insieme quanto previsto

sia per l'Iva sia per le accise. È una nostra operazione che sta riscuotendo, in un momento di difficoltà e di scarsa liquidità come l'attuale, un notevole successo. Aggiungo che forniamo ai nostri clienti anche un servizio di assistenza su strada lungo l'arco di tutta la giornata, notte compresa. Un servizio che vige in tutta Europa e viene fornito multilingua attraverso un numero verde.

IL VOSTRO SLOGAN È "YOU DRIVE, WE CARE", CHE POSSIAMO TRADURRE "VOI GUIDATE, AL RESTO PENSIAMO NOI" ...

■ È vero, ma non lo chiamerei semplicemente uno slogan: rappresenta molto di



più. Infatti, con queste parole vogliamo mettere in luce la nostra filosofia, il nostro modo di essere: come dicevamo all'inizio il nostro compito è di dare agli autotrasportatori ogni servizio che può essere utile a semplificare il loro lavoro, fornendolo a livello qualitativo più alto.

UN'ULTIMA DOMANDA. VOI, OPERANDO IN TUTTO IL CONTINENTE, AVETE UN PUNTO PRIVILEGIATO DI OSSERVAZIONE SULL'AUTOTRASPORTO. COME VALUTA IL SETTORE DEL NOSTRO PAESE?

■ Da noi manca, in generale, quella che definirei "la cultura dell'efficienza". Il settore, inoltre, è il più frammentato d'Europa, anche più della Spagna, che è in condizioni economiche peggiori delle nostre. Stessa cosa avviene per quanto riguarda, allargando il discorso, il sistema logistico nazionale. Non si ragiona sufficientemente per economie di scala. Le imprese, infine, operano in un "mix diabolico": amministrazione pubblica e burocrazia farraginose, alti costi di gestione, alti costi di gasolio e basso potere contrattuale causato dalla loro debolezza strutturale. Non per nulla molte aziende stanno delocalizzando, stabilendosi in altri paesi europei che hanno costi più bassi, come quelli dell'est. Il "fenomeno" italiano deve, pertanto, essere fortemente ridisegnato, in un'ottica di risoluzione delle problematiche qui evidenziate. ■

La sicurezza alimentare "passa" per la logistica

A Verona, un convegno Assologistica e Certiquality ha esaminato gli effetti dell'entrata in vigore dello standard IFS Logistic.

La grande distribuzione, dopo aver rivolto in passato la propria attenzione, per quanto riguarda la "sicurezza" nel settore agroalimentare, ai processi produttivi, ha esteso il proprio campo di interesse, nel medesimo comparto, verso le attività logistico/distributive. L'obiettivo che i retailer si sono prefissi è di poter avere un controllo "puntuale e completo" su tutte le attività della filiera logistica fino alla consegna dei prodotti presso i propri punti vendita e, di conseguenza, al consumatore finale. I retailer tedeschi e francesi, con la collaborazione di esperti internazionali, hanno così redatto lo standard "IFS Logistic" con l'obiettivo principale di monitorare anche quanto accade a un prodotto nel periodo (e nelle operazioni) che intercorre tra la sua uscita dal processo produttivo e il suo arrivo ai punti vendita.

Lo standard è applicabile a prodotti food e non food e copre tutte le attività logistiche, come, ad esempio, trasporto, stoccaggio, distribuzione, carico/scarico, ecc. Si applica a tutti i tipi di trasporto, dalla strada alla ferrovia, al trasporto marittimo e aereo. Dal gennaio scorso, tale standard è entrato in vigore. Come nota Certiquality, istituto di certificazione

della qualità, "la politica di sicurezza alimentare messa in atto dall'Unione europea ha portato ad adottare un approccio globale che necessariamente deve coinvolgere tutti gli attori della supply chain, dalla produzione al consumatore". Questa scadenza dell'entrata in vigore di "IFS Logistic", ha fatto sì che le aziende e di trasformazione e di

della fornitura logistica sul tema dell'analisi, della valutazione e della gestione dei rischi. Il tutto nell'ottica di come prevenirli, monitorarli e controllarli lungo tutta la filiera.

Apprendo il convegno, Damaso Zanardo, vicepresidente di Assologistica, ha inquadrato il tema in discussione in un contesto più ampio, richiamando le difficoltà

che oggi incontra la logistica italiana nel svolgere il proprio lavoro. "Era stato chiesto al governo, giusto un anno fa, di sbloccare almeno quattro azioni delle 51 previste dal Piano nazionale della logistica: lo sportello unico doganale, la distribuzione urbana delle merci (attraverso un coordinamento regionale del Piano urbano traffico) - che sarebbe di rilievo anche sul versante di regolarizzare, scadenzare e monitorare le consegne alla grande distribuzione organizzata insediata all'interno delle aree metropolitane -, favorire

il passaggio dal franco fabbrica al franco destino, la riduzione dei ritorni a vuoto e dei tempi di attesa al carico/scarico". Il vicepresidente di Assologistica ha, quindi, ricordato che parlare di standard di qualità nel settore della distribuzione dell'agroalimentare è argomento complesso e da affrontare in maniera organica: "Non si può dimenticare - ha



La "cultura" della qualità deve essere estesa dalla produzione degli alimenti alla loro distribuzione

distribuzione abbiano iniziato a richiedere garanzie sulla "sicurezza" ai loro fornitori di logistica. Certiquality e Assologistica hanno perciò organizzato un convegno, che si è svolto presso l'interporto Quadrante Europa di Verona, con l'obiettivo di stimolare un maggior legame e una maggiore collaborazione tra i diversi soggetti coinvolti nella catena

Una delle difficoltà della logistica alimentare è la frammentazione delle fonti di approvvigionamento

detto Zanardo - che ci troviamo di fronte a un mercato e a una filiera molto frammentati che coinvolgono organizzazioni e cooperative di produttori, singoli imprenditori agricoli, grossisti, imprese che commercializzano per conto terzi, imprese industriali e sul versante vendita da singoli dettaglianti a centrali d'acquisto, alla Gdo”.

Luca Speradio, della Mediterranea Trasporti, è partito nel suo intervento riprendendo quanto sottolineato da Zanardo: “Non dimentichiamoci che fino agli anni 2000 su un camion si trasportavano insieme la carne, il pesce e i deersivi. Inoltre, nel trasporto dalla produzione ai punti vendita i vettori incontrano transit point spesso non idonei, ad esempio sotto il profilo delle temperature che vi si registrano in periodi estivi, e questo avviene anche nei piazzali antistanti la Gdo, a garantire la salvaguardia del prodotto. Inoltre, vi sono altri fattori critici nella filiera: grande molteplicità di attori, vettori non strutturati, personale non sufficientemente qualificato, documentazioni poco precise e scarse”. “Per coniugare una logistica efficiente e la sicurezza alimentare, noi abbiamo lavorato per fare rete con molti operatori in maniera da essere in grado di avere a disposizione una ‘massa critica’ di prodotti e poter pianificare i trasporti, tenendoli costantemente sotto controllo. Inoltre, abbiamo evitato ogni compromesso. Abbiamo scelto la competenza e l’affidabilità a tutti i livelli, sia nei confronti dei fornitori, richiedendo certificazioni, tarando tutti i nostri strumenti e costruendo un diagramma dei flussi produzione-consumatore molto dettagliato e che mette in luce i punti critici da tenere costantemente sotto controllo e da gestire molto oculatamente”.

Quindi, in una situazione del settore



agroalimentare, specialmente per i prodotti del fresco e del surgelato, in generale complicata, con l’adozione dello standard IFS Logistic, le imprese logistiche sono chiamate a uno sforzo notevole di riorganizzazione e di “tutela” nei confronti dell’intera gamma dei propri fornitori. Gli obiettivi particolari che il nuovo standard si pone sono stati schematizzati da Santina Modafferi di Certiquality: “Garantire comparabilità e trasparenza lungo la catena di fornitura e

Gestire in maniera univoca i “pericoli”

instaurare un miglior dialogo con la distribuzione, gestire in maniera univoca i pericoli, saper fronteggiare gli audit di seconda parte, migliorare la gestione del rischio, controllare ‘con lo zoom’ ogni fase del processo-prodotto-servizio”. Per soddisfare queste esigenze è necessario che le imprese logistiche trovino un sostegno, in primis, dalla distribuzione organizzata. Claudio Truzzi, QA Manager di Metro Group, che ha 49 punti vendita sparsi in sedici regioni italiane e che rappresenta il primo partner per i professionisti del mondo alimentare, horeca e trader, si è dichiarato d’accordo, sottolineando che “diventa necessario, come abbiamo richiesto noi, che tutti gli attori logistici

siano certificati, ciò consente una valutazione uniforme, un lavoro trasparente sia sui prodotti food sia sugli altri”. ■

CERTIFICAZIONE “QUALITÀ”

Tutte le imprese devono operare per raggiungere la piena soddisfazione del cliente, in particolare nel settore agroalimentare la certificazione ISO 9001 facilita l’individuazione e la gestione delle esigenze del consumatore con un migliore controllo di tutti i processi. Questa norma internazionale fornisce un modello per costruire un sistema di gestione per la qualità che, promuovendo un approccio per processi, permette di conseguire l’obiettivo di un miglioramento continuo nella loro gestione. Le organizzazioni certificate ISO 9001 dispongono di un utile strumento gestionale che permette di sviluppare facilmente gli altri schemi di certificazione sia di prodotto sia di sistema. Certiquality certifica i sistemi di gestione per la qualità delle imprese del settore alimentare, dalla produzione primaria alla trasformazione, sino alla distribuzione.

SERDOCKS

CONSULENZE

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per:

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

SERVIZI

Serdocks eroga servizi alle aziende per:

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

COMUNICAZIONE

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

È editore di:

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

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

Serdocks S.r.l.
Via Cornalia, 19 - 20124 Milano
Tel: +39 02 66 91 567
Fax: + 39 02 66 71 42 45
Email: serdocks@serdocks.it



SERDOCKS S.R.L.

Un magazzino automatico nel cuore del sisma

Florim Ceramiche spa, con l'azienda austriaca voestalpine Krems Finaltechnik, ha realizzato un impianto automatico antisismico a Fiorano Modenese. L'obiettivo è più sicurezza e più efficienza.

di **Gabriele Marangoni**

Florim Ceramiche Spa è un'azienda produttrice di gres porcellanato nata all'inizio degli anni Sessanta che conta oggi circa 1.300 dipendenti nel mondo, a fronte di un fatturato consolidato 2012 di oltre 315 milioni di euro e una produzione nello stesso anno pari a circa 22 milioni di metri quadrati. Forte di tre stabilimenti produttivi (due in Italia e uno negli Stati Uniti), l'azienda si è differenziata sul mercato creando prodotti in grado di soddisfare le molteplici esigenze di privati, aziende ed enti pubblici attraverso i vari brand (Floor Gres, Rex, Cerim, Casa Dolce Casa, Casa Mood) e la divisione Florim Solutions.

voestalpine Krems Finaltechnik GmbH è una delle società del gruppo voestalpine, che impiega circa 45 mila persone per un fatturato annuo di più di 12 miliardi di euro. voestalpine Krems Finaltechnik (fondata nel 1939) realizza scaffalature autoportanti per magazzini automatici e collabora con i maggiori integratori di sistema a livello internazionale: in quasi 40 anni sono stati realizzati più di 800 impianti, sia per materiale pallettizzato che per altri tipi di stoccaggio. La forza del gruppo sta nel poter seguire un progetto in tutte le sue fasi. voestalpine,

infatti, produce l'acciaio, progetta le strutture, ricava i profili che vengono poi zincati e provvede al trasporto e all'installazione con squadre di lavoratori che seguono il cantiere dall'arrivo al collaudo.

Il nuovo magazzino autoportante di Fiorano Modenese nasce con l'esigen-



za ben precisa di disporre di una struttura antisismica che consenta di migliorare l'efficienza produttiva dell'azienda. L'obiettivo finale è quello di rispondere in maniera sempre più effi-

cace a quelle che sono le richieste dei clienti, ottimizzando l'utilizzo delle risorse produttive e logistiche attualmente a disposizione di Florim. I prossimi sviluppi, siano essi di software o di altro tipo, saranno volte ad andare in questa direzione.

voestalpine Krems Finaltechnik vanta una notevole esperienza in ambito di progettazione antisismica, soprattutto in Italia, avendo ultimato già altri impianti nella cosiddetta "zona rossa". Tutti i calcoli sono stati sviluppati in accordo con le più recenti normative vigenti: le forze in gioco e le tolleranze rispondono alle indicazioni degli Eurocodici e delle FEM, i carichi atmosferici alle UNI EN e i carichi sismici alle nostre norme tecniche di costruzione del 2008.

La scelta di Florim di lavorare con voestalpine non va ricercata solo nell'enorme bagaglio tecnico accumulato negli anni di attività dall'azienda, ma è dovuta anche alla consueta rapidità di installazione e precisione nel rispettare le scadenze, da sempre caratterizzanti per l'impresa, così come l'ormai consolidata gestione del cantiere.

Il progetto, attualmente in fase di realizzazione (sarà ultimato per fine agosto), prevede l'installazione di un impianto di volumetria 130 m (lunghez- >

VOESTALPINE KREMS FINALTECHNIK IN ITALIA

Referente unico per voestalpine Krems Finaltechnik GmbH in Italia è Supino Srl, azienda che opera da quasi 40 anni nella progettazione e allestimento degli impianti di magazzino con referenze che spaziano dalla grande distribuzione organizzata alla catena del freddo. Supino dispone di due sedi, una a Mantova (all'uscita del casello Mantova Nord dell'Autostrada del Brennero, A22) e una a Verona presso il Consorzio ZAI, entrambe dotate di show-room.

L'azienda segue autonomamente circa 300 progetti all'anno. Nel caso di commesse più complesse, come quella della Florim Ceramiche, affianca voestalpine nella gestione del cantiere, nell'interfaccia con gli integratori di sistema e nelle relazioni con il cliente finale. Oltre che per voestalpine, Supino è referente unico per l'Italia del marchio olandese Nedcon, azienda leader nel settore degli impianti di magazzino in-house (porta pallet, drive-in, sistemi compattabili, mini-load, gravità).

za) x 27 m (profondità) x 30 m (altezza), con 26 livelli di carico (3 pallet per campata) e una capacità complessiva di oltre 37 mila posti pallet. Le unità di carico previste, Epal con debordo, variano dai 650 ai 1.250 kg. Il magazzino sarà servito da sei trasloelevatori (uno per corridoio), forniti dalla svizzera Stöcklin Logistik, così come il WMS (Warehouse Management Software) che si interfacerà e svilupperà l'attuale software utilizzato da Florim per la gestione delle scorte. La copertura, inclinata di 1,5° per il deflusso delle ac-



que, sarà ovviamente ancorata alla scaffalatura (a circa due metri di distanza dall'ultimo livello di carico), così come i muri perimetrali.

La progettazione antisismica di voestalpine inizia con la platea di fondazione, fatta con una gettata autolivelante, nella quale vengono annegati gli ancoraggi speciali brevettati dall'azienda per sopportare, oltre ai carichi portati dalla scaffalatura, i carichi atmosferici accidentali (neve, pioggia, ecc.). La struttura è formata da particolari profili cavi (sempre di ideazione voestalpine) e le spalle, zincate a caldo così come i controventi orizzontali e verticali, vengono pre-assemblate sul posto, movimentate con gli opportuni mezzi e installate. Sia per le batterie monofronti che per le batterie bifronti, la scelta è stata di utilizzare un'unica

spalla (wide frame), per rendere la struttura ancora più stabile e consentire il passaggio del sistema sprinkler. Come correnti, sono stati utilizzati degli specifici profili Sigma di altezza pari

a 180 mm con ferma-pallet posteriore (uno per ogni bancata). Per le guide superiori si è optato per la sezione HEA140, prevedendo una spinta dei trasloelevatori pari a circa 2 kN.

Florim auspica che questo nuovo magazzino porti a una serie di benefici che vanno dall'ottimizzazione nello sfruttamento



degli spazi a disposizione all'incremento della produttività, dal miglioramento delle condizioni di lavoro degli operatori alla maggiore sicurezza delle operazioni (grazie al controllo automatico e alla pesatura delle unità di carico in ingresso).

assieme a voi.

FACCIAMO LA DIFFERENZA



Terra



Servizio
Espresso



Treno



Mare



Aria



Logistica



Supporto
al trasporto



IL NUOVO TRAIGO 80. PIÙ PRODUTTIVO, PIÙ SICURO E MAI COSÌ EFFICIENTE NEI CONSUMI.

Si muove velocemente nelle corsie, gestendo con perfetto equilibrio carichi pesanti in spazi ristretti. Una combinazione di tecnologia d'avanguardia, prestazioni e velocità con robustezza e stabilità allo stato puro. E fa tutto questo risparmiando il 20% di energia rispetto al suo predecessore, il che lo rende il carrello più efficiente nei consumi disponibile sul mercato.