

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



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

Emanuele Sali - direttore commerciale STI:
"Puntiamo a divenire il primo operatore logistico del veronese e vogliamo estendere l'attività ad altri settori, come l'eCommerce"

FILIERA AGROALIMENTARE: SERVE LOGISTICA CONDIVISA

CANALE DI PANAMA
Aperta la strada alle meganavi

ASSOLOGISTICA C&F
La supply chain 4.0 non è un sogno

LOGISTICA FREDDO SVAT
Bassa temperatura, alta qualità

quando
l'affidabilità
è tutto...

È l'ora della svolta?

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

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

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

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



SENSIA

Per ulteriori informazioni:
mitsubishicarrelli.com



Qualità | Affidabilità | Value for Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS

A QUANTE "VELOCITÀ" VA IL MONDO? Qualcuno ci dovrà pure pensare ...

L'ULTIMA DECADE DI GIUGNO È STATA SEGNA- TA DA DUE AVVENIMENTI, CERTAMENTE MOLTO DIVERSI TRA LORO, MA ASSAI SIGNIFICATIVI: L'USCITA DELLA GRAN BRETAGNA DALL'UNIONE EUROPEA E L'INAUGURAZIONE DELL'AMPLIAMENTO DEL CANALE DI PANAMA. DUE AVVENIMENTI CHE ALLA BASE HANNO RAGIONI, MOTIVAZIONI TOTALMENTE OPPOSTE: IL PRIMO FRUTTO DI UNA VISIONE CUPA DEL DOMANI, DEL FUTURO, CHE VIENE INTERPRETATO ATTRAVERSO UNALENTE PUNTATA SUL PASSATO, SE NON ADDIRITTURA SULLA PAURA; IL SECONDO, OPERA DI GRANDE IMPATTO TECNOLOGICO, CHE HA TROVATO LA SUA RAGIONE D'ESSERE IN PRIMO LUOGO SU UNA VISIONE ESATTAMENTE OPPOSTA, FONDATA SULLA FIDUCIA, SULLA CERTEZZA DI UN MONDO IN SVILUPPO. ED È MOTIVO DI ORGOGLIO CHE L'ITALIA, IL TANTO BISTRATTATO NOSTRO PAESE, SIA STATA UNO DEI PRINCIPALI ATTORI NELLA REALIZZAZIONE DI TALE OPERA, ANCHE SE TALE PARTECIPAZIONE SIA STATA PASSATA QUASI SOTTO SILENZIO. TORNANDO ALLA BREXIT E AL CLIMA CHE L'HA RESA POSSIBILE, SEGNALE MOLTO NEGATIVO PER IL NOSTRO VECCHIO CONTINENTE, C'È DA SOTTOLINEARE UNA SPACCATURA VERTICALE CHE HA CREATO NEL PAESE: LE "VECCHIE" GENERAZIONI HANNO VOTATO IN MASSA (SI PARLA DELL'85%) PER L'USCITA DALLA UE, LE "GIOVANI" PER IL "REMAIN", MA, MENTRE, COME DETTO, GLI ANZIANI SONO ANDATI COMPATTI ALLE URNE, I GIOVANI LE HANNO IN GRAN PARTE DISERTATE (CIRCA IL 65%). OLTRE UNA DIVARICAZIONE GENERAZIONALE, C'È STATO QUINDI ANCHE UN FORTE DISINTERESSE DA PARTE DELLE NUOVE GENERAZIONI SU UN TEMA DI FONDAMENTALE IMPORTANZA PER LA VITA DELLA GRAN BRETAGNA E, DI RIFLESSO, DELL'EUROPA. LA "SPACCATURA" TRA GENERAZIONI È UN PROBLEMA CHE È STATO MESSO IN LUCE ANCHE DALLE ULTIME ELEZIONI AMMINISTRATIVE ITALIANE. SI DIFFONDE, INOLTRE, IN EUROPA UN'ARIA DI "CHIUSURA", DI "SBARRAMENTO" ALLA GLOBALIZZAZIONE, FONDATA SOLO SUL "NO", SU VALORI NEGATIVI, SU SENSAZIONI, SULLA DIFESA DELL'ORTO DI CASA, CHE DIVENTA PERÒ SEMPRE PIÙ POVERO. I GOVERNI DEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI DOVREBBERO INIZIARE A PENSARE, A IMPEGNARSI SU COME RICUCIRE LA FRATTURA TRA GENERAZIONI, SU COME TESSERE UN FILO DI PROPOSTE E DI PROGETTI CHE RICOMPATTA LA SOCIETÀ CIVILE. ALTRIMENTI L'EUROPA RISCHIA DI FERMARSI DEFINITIVAMENTE, MAGARI DI IMPLODERE, MENTRE IL MONDO, COME PANAMA HA INSEGNATO, CONTINUA A CORRERE, NEL BENE O NEL MALE.

VI SEGNALIAMO

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

Redazione Milano
Via Cornalia 19 - 20124 Milano
tel. 02.669.1567 - fax 02.667.142.45
internet: www.euomerici.it
e-mail: redazione@euomerici.it

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

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

Cover

**STI: UN PERCORSO DI 40 ANNI
DAL TRASPORTO ALLA LOGISTICA INTEGRATA** **8**

Economia

**IL MEDITERRANEO
DEL DOPO SUEZ** **10**

Attualità

**A PANAMA APERTA LA STRADA
PER LE GRANDI PORTACONTAINER** **16**

Primo Piano

**ASSEMBLEA ANITA: OBIETTIVO
UN TRASPORTO SOSTENIBILE** **33**

Primo Piano

**A PESCARA LA FERCAM
INAUGURA LA NUOVA FILIALE** **35**

Assogistica Cultura e Formazione

**LA LOGISTICA 4.0
NON E' UN SOGNO** **37**

Filiera agroalimentare

**IL VALORE
DELLA LOGISTICA COLLABORATIVA** **39**

Filiera agroalimentare

**SVAT: UNA STORIA VENETA
DI SUCCESSO** **47**

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA **4**

NEWS **13**

DALLE AZIENDE **18**



Il ruolo del Mediterraneo sta crescendo anche grazie al raddoppio del canale di Suez: dal 2000 al 2015, l'incremento del traffico navale è stato del 124 per cento, raddoppiando il valore ogni anno (il servizio a pag. 10)

La filiera agroalimentare presenta aspetti preoccupanti, come la frammentazione sia dei punti di produzione sia di distribuzione e vendita. E' importante sviluppare la logistica collaborativa (il servizio a pag. 39)



Assolistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assolistica

organizzano

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

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

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

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

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **22 luglio 2016**

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

via mail a ogiola@euromerci.it

oppure

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

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Sud, si è fermata la "caduta"

Nel 2015, secondo la stima preliminare sul prodotto interno lordo italiano elaborata dall'Istat, il Mezzogiorno ha registrato il primo recupero del Pil dopo sette anni di cali ininterrotti con un più 1,0% sul 2014. Più in particolare, c'è da notare che la crescita del valore aggiunto meridionale è stata considerevole nel comparto agricolo, dove ha segnato un rialzo del 7,3%, ma incrementi di un certo rilievo si sono osservati anche in quello del commercio, pubblici esercizi, trasporti, telecomunicazioni (più 2,6%) e nelle costruzioni (più 1,4%). L'industria in senso stretto ha segnato invece una



variazione quasi nulla, mentre il settore dei servizi finanziari, immobiliari e professionali è stato l'unico a presentare un calo, con una flessione dello 0,6%. Un quadro quello che emerge dalla stima Istat che può dare indicazioni precise su quello che occorrerebbe fare per mettere in moto decisamente l'economia meridionale. In primo luogo, l'agricoltura, e in generale l'agroalimentare, è un punto di forza di tutta l'area meridionale. Un punto di forza che deve essere sviluppato collegandolo anche al settore dei servizi (che in generale invece nel sud langue, come sottoli-

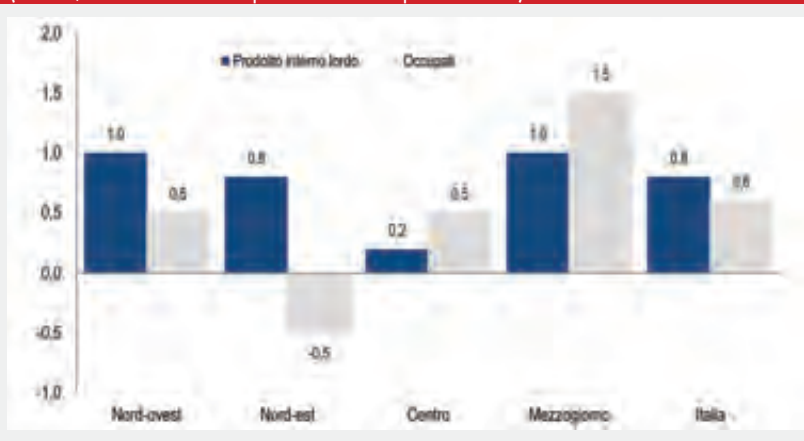
neano i dati Istat), tenendo in primo piano quelli logistici, fondamentali per permettere all'agroalimentare di trovare sbocchi efficaci, dal Meridione, sui mercati nazionali, europei e internazionali: esportiamo in questo settore, da noi di alta qualità, meno della Germania, della Francia e della Spagna. Ciò dipende anche da una "cattiva" e arretrata logistica. Ad esempio, aver

abbandonato il porto di Taranto, aver lasciato l'area di Gioia Tauro, per quanto riguarda la retroportualità, gli insediamenti industriali e i collegamenti ferroviari in una situazione di grande criticità, non essere intervenuti sul porto di Napoli, da anni senza presidente, sono tutti elementi fortemente negativi. Inoltre, come dice l'Istat, l'industria è virtualmente ferma. Nel Mezzogiorno

Pil e occupazione

Fonte: ISTAT

(2015, variazioni % rispetto all'anno precedente)



Valore aggiunto

Fonte: ISTAT

(2015, variazioni % rispetto all'anno precedente)

Aggregati	Centro-Nord				Mezzogiorno	Italia
	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Totale		
Agricoltura, silvicoltura e pesca	-0.9	1.0	5.6	1.8	7.3	3.8
Industria in senso stretto	1.6	2.6	-0.2	1.6	0.1	1.3
Costruzioni	1.2	-2.7	-4.1	-1.4	1.4	-0.7
Commercio, pubblici esercizi, trasporti e telecomunicazioni	0.4	0.0	0.1	0.2	2.6	0.8
Servizi finanziari, immobiliari, professionali e alle imprese	1.5	0.9	-0.4	0.8	-0.6	0.5
Altri servizi	-0.7	-0.7	0.9	-0.1	0.0	-0.1

Produzione industriale

Fonte: ISTAT

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



(apr. '14-apr. '16, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



ci sono punte di eccellenza in questo settore: devono essere "collegate" al resto del tessuto produttivo, che altrimenti rischia la desertificazione. Deve essere varata una politica industriale che sostenga questo aspetto, anche a livello dei fondi comunitari. Investimenti mirati devono anche essere diretti a sostenere la ricerca.

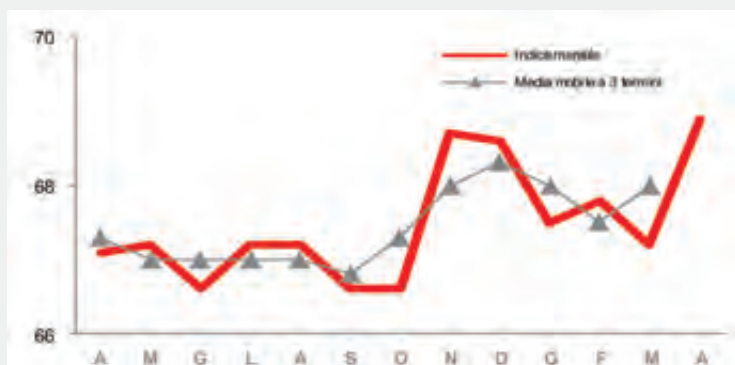
Miglioramenti del Pil, sempre per quanto riguarda l'anno scorso, si sono registrati anche nel nord-ovest (allo stesso livello del Mezzogiorno, con un più 1% sul 2014), nel nord-est (più 0,8%) e, con valori più modesti, nel centro (più 0,2%). Per quanto riguarda i singoli settori, il nord-ovest ha mostrato un anda-



Produzione nelle costruzioni

Fonte: ISTAT

(apr. '15-apr. '16, indice mensile e media mobile a tre termini)

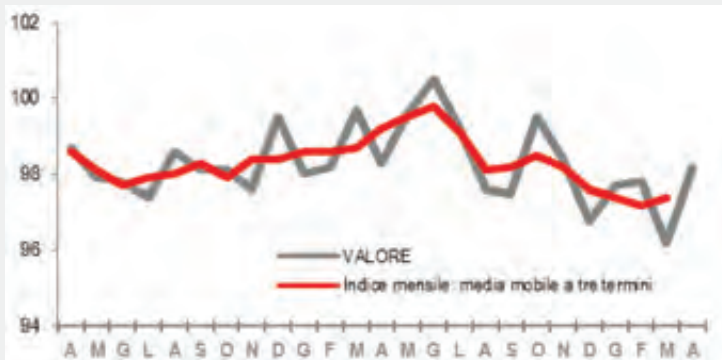


mento opposto a quello del sud: in aumento il valore aggiunto dell'industria dell'1,6%, delle costruzioni (più 1,2%) e dei servizi finanziari, immobiliari e professionali (più 1,5%), mentre è risultato in calo quello dell'agricoltura (meno 0,9%) e degli altri servizi (meno 0,7%). Anche nel nord-est il risultato più positivo ha riguardato l'industria in senso stretto (con una crescita del 2,6%), a seguire l'agricoltura (più 1,0%) e i,

Fatturato e ordinativi dell'industria

Fonte: ISTAT

(fatturato, apr. '14-apr. '16, indici destagionalizzati e medie mobili)



(ordinativi, apr. '14-apr. '16, indici destagionalizzati e medie mobili)



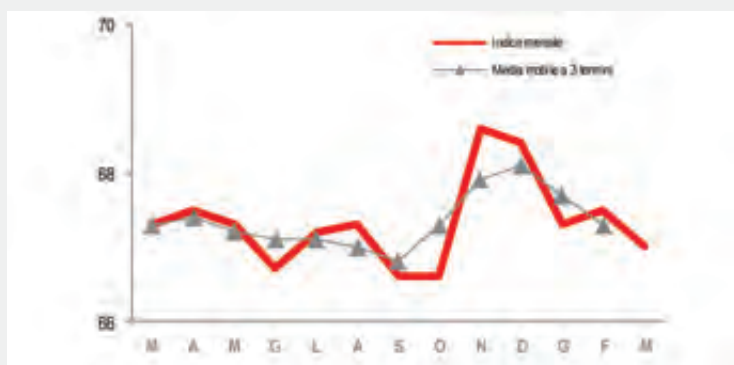
servizi finanziari, immobiliari e professionali (più 0,9%), mentre è risultato in calo il valore aggiunto delle costruzioni (meno 2,7%) e degli altri servizi (meno 0,7%). Dal centro ha iniziato a flettere il valore aggiunto dell'industria (meno 0,2%) e a crescere in maniera sensibile quello dell'agricoltura, con un aumento del 5,6%. Anche l'occupazione (misurata in termini di numero di occupati) è cresciuta, nel 2015, dello 0,6%. A livello territoriale, l'aumento maggiore si è osservato nelle regioni del Mezzogiorno (più 1,5%), seguite da quelle del nord-ovest e del centro (in entrambe, più 0,5%), mentre il nord-est ha segnato un calo dello 0,5%.



Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(apr. '14-apr. '16, variazioni % sullo stesso mese dell'anno prec., dati grezzi)



Venendo all'anno in corso, in aprile si è confermata la lenta tendenza alla crescita della produzione industriale, che è cresciuta nel mese, su marzo, dello 0,5%, mentre nella media del trimestre febbraio-aprile è aumentata dello 0,4% nei confronti del trimestre precedente. Rispetto all'andamento del 2015, l'indice è cresciuto ad aprile dell'1,8%. Nella media dei primi quattro mesi dell'anno la produzione è aumentata dell'1,6% rispetto allo stesso periodo del 2015. Sempre ad aprile, su marzo, in lieve aumento sono stati anche fatturato e ordinativi dell'industria. ■

THE ECONOMIST

Gran Bretagna e UE: una tragica frattura

Quanto velocemente l'imprevedibile è diventato irreversibile. Un anno fa ben pochi pensavano in Gran Bretagna che sarebbero diventati maggioranza coloro che volevano abbandonare l'Unione europea, ossia l'area dove si colloca quasi la metà delle esportazioni britanniche. Il voto ha ignorato gli allarmi degli economisti e del governo: dopo quattro decenni trascorsi nella UE, ha scelto un ardito salto nell'ignoto. Il crollo della sterlina registratosi subito dopo il voto è stato un segnale molto allarmante ri-



guardo a ciò che potrà accadere. Con ogni probabilità, la Gran Bretagna scivolerà in una fase recessiva, quindi con meno lavoro, con un rallentamento del taglio delle

tasse (promesso da Cameron), con, forse, un clima da extra austerità. Gestire il paese del dopo voto sarà complicato perché il referendum ha diviso in due il paese in termini generazionali, sociali e geografici. La Scozia, infatti, che ha votato per rimanere nell'Unione, quasi certamente riproporrà il referendum del 2014 per l'autonomia dalla Gran Bretagna. Al di là delle manifestazioni di gioia dei vincitori e delle recriminazioni dei sostenitori del "remain", ci sarà un lungo periodo d'incertezza. Nessuno è ora in grado di rispondere a due questioni: cosa comporta il Brexit per la Gran Bretagna? Quali saranno i prossimi avvenimenti? Gli inglesi tendono ad allungare i tempi dell'uscita, mentre l'Unione preme per tempi stretti. Anche i "vincitori", come Boris Johnson, trionfatore del referendum, tendono a "ridimensionare" la vittoria. Quali saranno i termini dell'uscita? Si profila un paradosso. I leader del Brexit hanno assicurato in campagna elettorale che avrebbero rilanciato l'economia e controllato l'immigrazione. Questo però non si ottiene mediante un voto. Se la Gran Bretagna vorrà avere accesso al mercato unico comunitario dovrà seguire la via della Norvegia, ossia dovrà in cambio accettare la libera circolazione delle persone. Il paese dovrà scegliere un'altra volta tra frenare l'immigrazione e godere dei vantaggi economici che la UE offre. ■

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

STI: un percorso di 40 anni dal trasporto alla logistica integrata

“Puntiamo a divenire il primo operatore logistico del veronese, con la possibilità di espandere il nostro bacino di utenza su nuove attività, come l’eCommerce”, sottolinea il direttore commerciale Emanuele Sali.

di **Paolo Giordano**



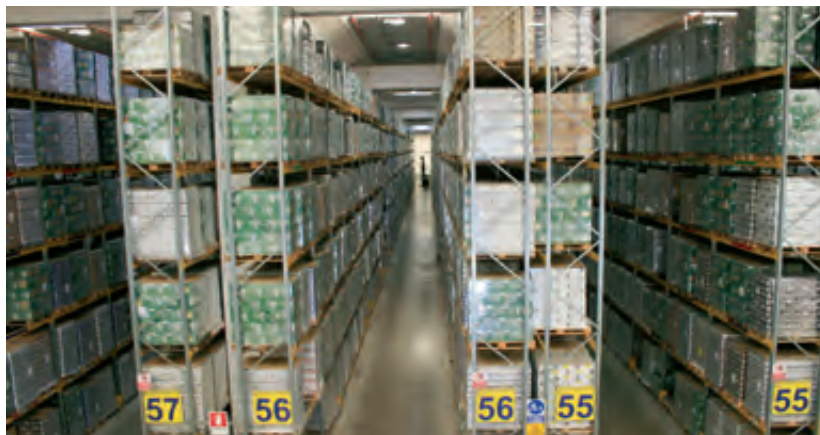
EMANUELE SALI

STI, Società di trasporti industriali S.p.A. che ha sede a Nogara, in provincia di Verona, da cui dista una trentina di chilometri, ha da poco festeggiato il suo 40° anniversario. Un anniversario che ha coinciso con quello dello stabilimento veronese della Coca-Cola Italia, che per la STI è stato il primo cliente nell’anno della fondazione, dando il via a una lunga e proficua collaborazione che ancora dura. Una partnership, quella con la Coca-Cola, che ha “portato bene” alla società di trasporti e logistica nogarese. Infatti, partita nel 1975 come semplice trasportatore, nel tempo, ha rafforzato il proprio radicamento nel veronese e ha via via ampliato i servizi offerti ai clienti. Oggi, la STI, oltre a offrire servizi stradali groupage e a carico completo su tutto il territorio nazionale, si offre ai clienti come partner per la gestione di tutte le spedizioni in outsourcing e per servizi di logistica

integrata, proponendo soluzioni innovative e personalizzando al massimo il servizio. Parliamo della società e della sua attuale attività con il direttore commerciale Emanuele Sali, la cui famiglia è stata una dei soci fondatori.

SIETE NATI COME SOCIETÀ DI TRASPORTO, MA OGGI LA VOCE SERVIZI LOGISTICI COPRE IL 40% DEL VOSTRO FATTURATO. SIETE SEMPRE PIÙ ORIENTATI SU QUESTO VERSANTE?

“aggredito” il groupage. In merito alla logistica invece la nostra risposta è di essere sempre più in grado di offrire alla clientela servizi integrati che non si fermano al semplice magazzinaggio. Di qui l’apertura di nuovi magazzini e un importante potenziamento dei sistemi IT, con particolari specializzazioni, come, ad esempio, quella che riguarda la gestione logistica per conto di aziende nel settore dei vini e dei prodotti bevande in genere.



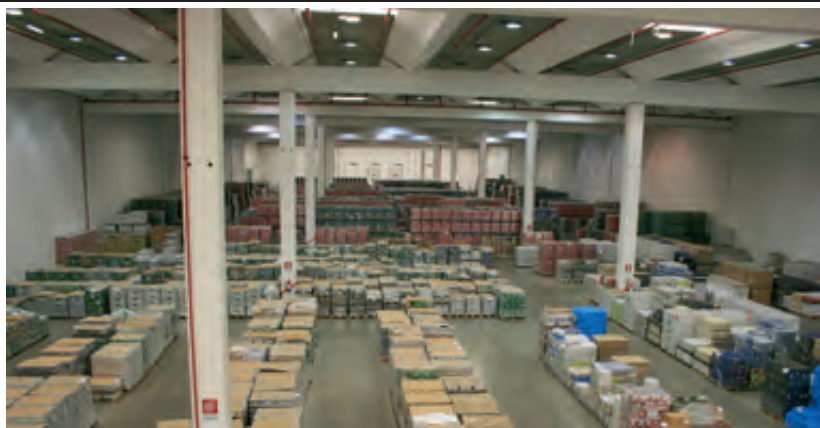
In realtà, abbiamo incominciato a lavorare sui servizi logistici sin dagli inizi degli anni ‘80, anche con la Coca-Cola, che è stato appunto il nostro primo grande cliente. Nella nostra espansione abbiamo attraversato diverse fasi, ad esempio, nel 2001, anche quella della spedizione in espresso di merce su pallet costituendo il primo network di concessionari italiani, poi abbiamo

PARLANDO DI GRANDI CLIENTI, L’ANNO SCORSO, AVETE VINTO UN TENDER DELLA BAULI, INSIEME ALLA SOCIETÀ FM LOGISTIC ITALIA, CHE FA PARTE DELL’OMONIMO GRUPPO INTERNAZIONALE, CON SEDE IN FRANCIA, PER LA GESTIONE DI PRODOTTI RICORRENZA COME IL PANDORO NATALIZIO E LE COLOMBE PASQUALI. COM’È NATA QUESTA PARTNERSHIP?

■ Premetto che credo molto nella logistica collaborativa: è una via per aumentare l'efficienza logistica e per contenere i costi. Basti pensare ai viaggi a vuoto o a carico non completo nell'autotrasporto. Mettere insieme più clienti permette una forte razionalizzazione. Se ne parla molto, ma nella realtà non è semplice tradurla in pratica nel nostro paese. Abbiamo fatto esperimenti in precedenza, ma non sono andati per il verso giusto. Abbiamo trovato nei francesi la giusta disponibilità e abbiamo stretto con FM Logistic Italia una partnership operativa-commerciale per lo sviluppo del business non solo nel Triveneto, ma su tutto il territorio nazionale, permettendoci di entrare nel mondo della temperatura controllata. Oggi puntiamo a divenire il primo operatore logistico del veronese, con la possibilità di espandere il nostro bacino di utenza anche ad attività che fino a ora non abbiamo potuto offrire, come ad esempio l'eCommerce e i collegamenti con clienti internazionali.

MI STAVA DICENDO CHE AVETE FATTO ALTRI TENTATIVI DI LOGISTICA COLLABORATIVA, NON ANDATI A BUON FINE. COME MAI?

■ E' difficile da noi superare la paura di perdere il cliente, sopravvive comunque una certa diffidenza nei rapporti con gli operatori italiani, cosa ad esempio che non troviamo con gli operatori esteri che con chiarezza e disponibilità aprono i loro "libri contabili" con estrema



trasparenza. Abbiamo sempre cercato collaborazioni, che però sono sfociate in alcuni casi in un semplice rapporto di subvezione: noi non siamo solo un trasportatore ma prima di tutto un logistico e ci piace pensare a progettare qualcosa insieme anche a medio lungo termine, che mantenga le individualità aziendali ma che dia anche una visione di business non limitata a un tipo di rapporto predefinito.

Come dicevo permane una "retropaura", se si può usare questo termine. Questo è un grosso limite all'espansione e al rafforzamento delle aziende logistiche italiane di piccole-medie dimensioni. E' anche un atteggiamento pericoloso, perché di fronte a grandi aziende logistiche multinazionali rischiamo di non essere competitivi. Inoltre, senza collaborare, senza unire le forze non è quasi mai possibile avere quelle caratteristiche che i tender internazionali richiedono. In questo modo si perdono molte opportunità: fatto grave, perché oggi mantenersi a galla è sempre più dif-

ficile. Bisognerebbe superare atteggiamenti provinciali e acquisire un respiro più ampio.

E' DIFFICILE MANTENERSI A GALLA PERCHÉ I MARGINI NEL SETTORE DELLA LOGISTICA SONO TROPPO ESIGUI?

■ Infatti. Molti nostri competitor, specialmente i grandi, pur di entrare in un "giro" o magari rispondendo a un tender, abbassano drasticamente le tariffe, costringendo gli altri a seguirli. Una strada molto pericolosa. Il risultato è che in Germania rifare una semplice etichetta costa cinque euro mentre da noi viene pagata meno di un quinto di quella cifra, senza considerare che i nostri impianti molto spesso sono migliori e tenuti meglio di quelli esteri, così come è migliore il nostro modo di lavorare, la nostra disponibilità e approccio al problem solving. Se non troviamo soluzioni collaborative, le difficoltà delle aziende nazionali cresceranno: abbiamo dalla nostra la passione e le doti tutte italiane di quella che io chiamo "logistica creativa". ■

I "NUMERI" DI STI

Oltre alla sede storica di Nogara, la società dispone di un'area a Isola Rizza, Chieti, e di quelle recentemente inaugurate, sempre nel veronese, in un arco di trenta chilometri, a Vallese di Oppeano, Bussolengo e Nogarole Rocca. Tra depositi e piattaforme, l'azienda raggiunge complessivamente 150 mila metri quadrati che verranno ampliati a 180 mila entro aprile 2017, al servizio sia di aziende italiane sia di importanti operatori logistici internazionali che puntano sulla posizione geografica di Verona per rafforzare la loro presenza nel nord Italia. Nell'ambito dei trasporti, l'azienda può raggiungere punte anche di 170 viaggi al giorno a carico completo, grazie a una flotta di mezzi propri e di terzi e una rete di collaboratori e transit point fidelizzati. Nel campo della distribuzione, effettua circa 100 mila spedizioni ogni anno lungo tutta la penisola. STI inoltre è co-fondatore di Unifreddo, azienda logistica specializzata nel congelato.

Il Mediterraneo del dopo Suez

Il ruolo del Mare Nostrum sta crescendo anche grazie al raddoppio del canale: dal 2000 al 2015, l'incremento del traffico navale è stato del 124 per cento.

Studi e ricerche per il Mezzogiorno-SRM ha pubblicato il terzo rapporto annuale Italian Maritime Economy. Lo studio ha posto l'attenzione sull'evoluzione del traffico marittimo attraverso il Mediterraneo, anche a seguito del raddoppio del canale di Suez, inaugurato nell'estate dello scorso anno. In estrema sintesi, un dato appare molto chiaro e dovrà essere tenuto molto presente dal governo italiano se il nostro paese vorrà mantenere un ruolo importante nell'economia marittima dell'area mediterranea: il mare Mediterraneo sta diventando sempre più "centrale" nel contesto delle rotte marittime mondiali. Lo dimostrano alcuni dati sottolineati da SRM: le navi che passano per Suez rappresentano l'8-10% del commercio marittimo mondiale; nei porti del Mediterraneo transitano merci per quasi due miliardi di tonnellate (il 32,7% è rappresentato da container, percentuale che sale al 48% se consideriamo solo i porti del West Med); i primi trenta porti del Mediterraneo hanno movimentato, nel 2015, circa 48 milioni di teu mentre nel 1995 erano 9,1 milioni, con un aumento del 425%; il traffico navale che transita nel Mediterraneo rappresenta il 19% del traffico mondiale in volume e il 25% di termini di rotte marittime.

Un altro elemento viene sottolineato giustamente dal rapporto SRM e che deve essere tenuto in primo piano: il crescente interesse della Cina per tutta l'area mediterranea. Un interesse che appare lampante alla luce di alcuni dati: l'import-export cinese verso il sud Mediterraneo è passato da 5,5 miliardi di euro nel 2001 a 56 miliardi



nel 2015, raddoppiando il valore ogni anno; se si considera il Mediterraneo allargato (sommando, quindi, ai paesi del nord Africa, Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi Uniti) l'interscambio commerciale della Cina verso quest'area è aumentato di 11 volte passando da 21,3 miliardi di euro del 2001 a 257,4 miliardi nel 2015. Oggi, la Cina è il secondo partner commerciale dell'area South Med (dopo gli Usa) ed è quello con il maggiore tasso di crescita. Se si esamina il Mediterraneo allargato la Cina occupa la posizione di leadership commerciale. L'interesse cinese non si è limitato ai dati elencati, che sottolineano la sua penetrazione commerciale: è andato oltre in termini strategici e di "posizionamento". Cosco - vettore cinese partecipato dal governo e recentemente fuso con l'altro mega operatore cinese China Shipping Container Lines-CSCL - ha acquistato il 67% del porto del Pireo ponendo una forte base marittima

nell'area mediterranea. La Cosco garantirà investimenti nel porto greco per 350 milioni di euro in dieci anni. Tutto ciò è avvenuto mentre l'Italia compiva la mossa suicida di "azzerare" il porto di Taranto. Sottolineiamo che la recente fusione tra le due compagnie armatoriali cinesi, "benedetta" dal governo, ha dato vita al più importante gruppo armatoriale mondiale per quantità di navi, tonnellaggio, valore e numero di proprietà, superando con un balzo la multinazionale dello shipping danese Maersk Line. Infatti, può contare su una flotta di 1.114 navi (830 di proprietà) pari a 85 milioni di tonnellate di portata e su 46 terminal portuali localizzati in tutto il mondo. C'è di più: la Cina possiede il 20% della Suez Canal Container Terminal che gestisce uno dei più grandi terminal di Port Said vicino al canale ed è recente la sottoscrizione del Memorandum che sancirà la nuova alleanza denominata "Ocean Alliance" tra Coscocs (Cina), CMA CGM (Francia),

Evergreen Line (Taiwan) e Orient Overseas Container Line (Hong Kong) che rafforzerà la sua presenza nelle rotte Asia-Europa e Asia-Mediterraneo, Asia-Medio Oriente.

Grazie al raddoppio, oggi il canale di Suez consente il passaggio di tutte le tipologie di navi, anche le megaship, e, unitamente alla maggiore rapidità di passaggio, aumenta la strategicità della direttrice Europa/Mediterraneo/Suez/Asia e viceversa. Anche l'inaugurazione dell'ampliamento del canale di Panama, che permette il passaggio di navi container da 14 mila teu, mentre in precedenza il limite era 4 mila, delinea un traffico marittimo sempre più

Sottolinea il rapporto SRM, volgendo lo sguardo al nostro paese: "I porti italiani sono sempre più stretti tra competitor agguerriti: non solo nord Europa ma anche sud Mediterraneo. Lo scenario di una nuova centralità del Mediterraneo è una sfida per l'Italia ma aumenta l'interesse anche per gli altri attori dell'area. Occorre agire sui fattori di competizione come l'intermodalità e con essa l'efficienza dei terminal". I nostri competitor nel Mediterraneo crescono rapidamente: ad esempio, Tanger Med (Marocco) si è portato da meno di un milione di teu nel 2008 ai quasi 3 milioni nel 2015 e Ambarli (Turchia) è passato da circa 1,2 milioni di teu nel

cedente (La Spezia è rimasta allo stesso livello con 1,3 milioni di teu, mentre Livorno con 780 mila ha visto un incremento del 35,2%). Occorre fare assai di più se si vuole competere nel nuovo scenario che si va delineando.

Non va dimenticato che il nostro paese, come sottolinea SRM, "sposta su nave, in valore, oltre un terzo delle merci complessivamente movimentate". In termini di interscambio totalizziamo via mare 226 miliardi di euro tra import ed export. Ciò significa che "la competitività del nostro interscambio commerciale dipende dall'efficienza del nostro sistema portuale". Abbiamo "punte" importanti: l'Italia è il primo paese dell'Unione per trasporto di merci in Short Sea Shipping nel Mediterraneo e nel Mar Nero con 240 milioni di tonnellate di merci trasportate (il 33,5% del totale). A sostegno di tali risultati, va portata a termine in fretta la riforma portuale e tradotte in pratica velocemente tutte le proposte per rivitalizzare l'intermodalità mare-strada-rotaia.

Come pone in evidenza lo studio di SRM, una particolare sottolineatura merita il Mezzogiorno che realizza il suo commercio internazionale via mare per i due terzi del totale: deve essere posto in una posizione di rilievo con "investimenti e strategie adeguate in termini di infrastrutture". Inoltre, i porti del Mezzogiorno movimentano il 41,4% del traffico container italiano (nonostante il disastro compiuto a Taranto) e il 45,3% del traffico complessivo di merci. Il Sud dell'Italia ha una posizione che lo vede in prossimità del canale di Suez e in linea con le principali rotte mondiali verso i mercati del nord Europa e verso il Medio ed Estremo Oriente. Una posizione che dovrebbe far seriamente riflettere circa il ruolo che può rivestire questo territorio in termini di crescita economica dell'intero paese. ■



Il traffico navale che transita nel Mediterraneo rappresenta il 19% del traffico mondiale in volume e il 25% di termini di rotte marittime

concentrato su navi di grandi dimensioni avendo come obiettivo la riduzione dei costi. Anche questo aspetto deve essere tenuto presente nel delineare e nel mettere in pratica la riforma portuale italiana: avremo a che fare, nell'ambito delle portacontainer, con navi grandi che richiedono pescaggi importanti (questione complicata in un paese come l'Italia che impiega anni per fare, quando lo fa, ossia raramente, un dragaggio).

2005 a 3,1 milioni nel 2015. Se guardiamo alle quote di mercato dell'area mediterranea, Tanger Med ha accresciuto la propria da 0 nel 2005 all'11% nel 2015, Port Said dal 10 al 14%, il Pireo dal 9 al 13% e Valencia dal 16 al 18%. La portualità italiana per quanto concerne i teu movimentati sta da anni oscillando intorno alla cifra di 10 milioni: nel 2015, Genova è cresciuta del 3,2% con 2,2 milioni di teu, mentre Gioia Tauro ha perso il 14% sull'anno pre-

Due proposte sul “lavoro agile”

Presentati progetti di legge da parte del governo e del senatore Maurizio Sacconi.

Ormai per milioni e milioni di lavoratori il “nine to five” in ufficio è un ricordo del passato e presto lo diventerà per molti altri. In questa ottica sono stati depositati due progetti di legge all’inizio dell’anno, volti a regolare quello che sta già accadendo in molte aziende su base negoziale. Ci riferiamo al progetto di legge governativo e a quello che vede come primo firmatario il senatore Sacconi sul lavoro agile o smart working.

Cos’è, in primo luogo, lo smart working? E’, in generale, l’organizzazione dell’attività lavorativa svolta senza un vincolo rigido di luogo e di tempo. Il concetto-base del “lavoro agile” è che per realizzare, ad esempio, un budget non devo stare necessariamente nel mio ufficio né che debbo realizzarlo negli orari d’ufficio. Posso, in altri

termini, benissimo realizzarlo a casa, in aeroporto o altrove, anche la sera tardi o la mattina presto. L’importante è che lo realizzi e lo faccia bene. In futuro sempre più attività saranno giudicate dalla sola delivery. Si è parlato di smart working il 16 giugno in un incontro presso lo studio legale Nctm con Stefano Passerini, capo delle relazioni sindacali di Assolombarda, Cristiano Redaelli, presidente di Anitec, Daniele Bailo del sindacato Uil, Stefano Salvadeo della Grant Thornton. Hanno partecipato anche

due aziende che lo hanno già applicato: la Banca Popolare di Milano, nella persona del suo direttore del personale Salvatore Poloni, e la Qui!Group, rappresentata dal responsabile del personale e dell’organizzazione Gianluca Caffaratti. Presente anche Assologistica. E’ emerso che, da un lato, la tecnologia ha reso per molte attività possibile ciò che non lo era sino a un decennio fa e, dall’altro, come senza un adeguato cambio di mentalità l’opportunità di

lance, ma permette anche allo stesso datore di lavoro di ottenere benefici. Il risparmio sulla superficie dedicata agli uffici è solo l’esempio più grezzo; il “lavoro agile” rende la prestazione più efficiente, crea maggior engagement e consente altri risparmi di varia natura (ad esempio, straordinari, trasferte, ticket restaurant, ecc.). Tutto facile, dunque? Non proprio: i nodi normativi non sono molti ma alcuni sono complessi. A cominciare

dalla responsabilità del datore di lavoro sulla sicurezza e salubrità dei luoghi di lavoro, concetto che entra evidentemente in crisi con un’organizzazione agile; è, perciò, necessario mutare gli attuali riferimenti normativi e fuggire da facili applicazioni analogiche. Si pensi alla tematica degli incidenti in itinere e a come è oggi ri-

solta in termini di giurisprudenza. Si potrebbero presentare abusi. Un altro tema delicato è quello del diritto alla disconnessione; a quel periodo, cioè, in cui il lavoratore può richiedere di non dovere rispondere a mail o a telefonate dei propri colleghi e clienti; materia assai delicata, in una società in cui la connessione continua e senza soste è sempre più all’ordine del giorno. Nei prossimi mesi vedremo come il legislatore avrà risolto questi temi. *(Michele Bignami, avvocato, partner studio legale Nctm)*

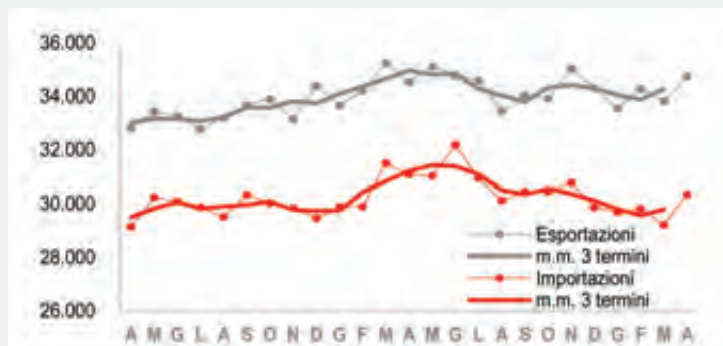


compiere un simile passo non potrebbe essere colta. Tutti gli intervenuti hanno sottolineato come sia il management e soprattutto il middle management a dover mutare mentalità: troppo spesso ancora il capo ufficio premia “chi si vede in ufficio sino a tarda sera”, solo perché così è stato abituato a fare da sempre e, forse, perché anche lui è stato promosso per tale circostanza. E’ stato, inoltre, sottolineato che il “lavoro agile” non solo viene incontro alle esigenze dei lavoratori e delle lavoratrici in un’ottica di miglior work-life ba-

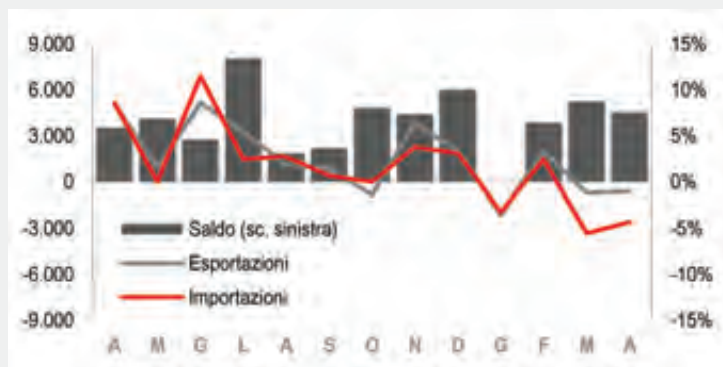
Italia: in aprile, aumentati sia l'export sia l'import

Ad aprile scorso sia le esportazioni (più 2,7%) sia le importazioni (più 3,9%) sono state in aumento rispetto al mese precedente. Il surplus commerciale si è attestato a 4,5 miliardi di euro, con un aumento di un miliardo rispetto ad aprile dello scorso anno. La crescita congiunturale dell'export è stata sostenuta da entrambe le principali aree di sbocco, con un incremento più accentuato verso i mercati extra Ue (più 3,9%). Tutti i principali raggruppamenti di beni sono stati in aumento, a eccezione dei prodotti energetici, che sono stati in flessione del 3,5%. Nel trimestre che va da febbraio ad aprile, rispetto ai tre mesi precedenti, le esportazioni sono rimaste stazionarie. Al netto dei prodotti energetici la crescita è più sostenuta (più 0,5%) e i beni strumentali registrano l'espansione più consistente (più 2,4%). Ad aprile, la flessione dell'export rispetto ad aprile 2015 è stata da ascrivere esclusivamente all'area extra Ue (meno 3,6%). Comunque la variazione tendenziale grezza al netto della correzione per giorni lavorativi (20 ad aprile 2016 contro i 21 di aprile 2015) è stata positiva per l'1,2%. Le vendite di prodotti petroliferi raffinati sono in forte calo (meno 29,7%), mentre le esportazioni di mezzi di trasporto, autoveicoli esclusi (più 15,6%), contrastano la diminuzione tendenziale dell'export. In particolare, rispetto all'anno scorso, sono cresciute le esportazioni verso la Germania (più 3,4%) e la Spagna (più 5,2%). Sul fronte delle importazioni il calo rispetto ad aprile 2015 (meno 4,3%) è stato determinato esclusivamente dall'area extra Ue (meno 13,0%) e dalla forte flessione degli acquisti di prodotti energetici (meno 39,7%) e di prodotti intermedi (meno 5,9%). Da notare, infine, che nei primi quattro mesi dell'anno l'avanzo commerciale ha raggiunto 13,6 miliardi (più 21,5 miliardi al netto dei prodotti energetici). Si è rilevato un calo tendenziale dei flussi in valore (meno 0,5% per l'export e meno 2,8% per l'import) ma non in volume (più 0,2% per l'export e più 3,8% per l'import). Inoltre, sempre nei primi quattro mesi del 2016, la quota dell'export italiano rispetto a quello dell'area euro è lievemente diminuita in confronto allo stesso periodo dell'anno precedente come risultato di una diminuzione del-

(apr. '14-apr. '16, dati destagionalizzati in milioni di euro)



(apr. '14-apr. '16, variazioni % sullo stesso mese dell'anno prec. e valori in milioni di euro)



la quota sulle esportazioni extra Ue (da 13,5% nei primi quattro mesi del 2015 a 13,3% nello stesso periodo del 2016) e di un aumento nell'Unione (da 9,5% nei primi quattro mesi del 2015 a 9,7% nello stesso periodo del 2016).



Continuano a calare sia le importazioni sia le esportazioni di prodotti energetici

Effetto Brexit: a Milano aumenti per uffici e case?



Veduta del Naviglio Grande nel capoluogo lombardo

Dopo il sondaggio tra cento gestori professionali immobiliari in Europa e in Italia per conoscere i possibili effetti della Brexit sul mercato immobiliare del vecchio continente, Scenari Immobiliari ha realizzato una simulazione sulle possibili ricadute sui mercati immobiliari di Milano. Dal precedente sondaggio era emersa un'opinione abbastanza concorde tra gli operatori nel ritenere che, nel medio termine, con la Brexit potranno essere avvantaggiate le principali capitali europee e il settore delle costruzioni: circa il 70% degli intervistati, infatti, si aspetta lo spostamento di una parte dell'interesse degli investitori europei ed extra-europei dal Regno Unito ad altri paesi europei. Secondo Scenari Immobiliari, è possibile che il comparto degli uffici a Milano subisca con la Brexit un incremento di 60 mila mq per lo scambiato in due anni (10 mila nel 2016, 50 mila nel 2017) rispetto alle stime pre-Brexit. Potrebbero arrivare in città tra 5.000 e 7.000 persone, tutte con reddito medio-alto. Tale incremento della popolazione comporterà, pertanto, un aumento della richiesta di abitazioni: più 1.100 abitazioni compravendute nel 2016, più 1.900 nel 2017 rispetto alla stima pre-Brexit. Ipotizzando che il 50% dei "nuovi milanesi" acquisti una abitazione in città, il resto in affitto o sparsi nell'area metropolitana. "L'effetto Brexit - ha commentato Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari - si avrà anche sulla variazione dei prezzi e dei canoni con una crescita di circa un punto percentuale in più rispetto alle stime pre Brexit".

Laguzzi ottimista sul futuro dell'intermodalità

Giancarlo Laguzzi, presidente di FerCargo, è intervenuto a Parigi al convegno sul futuro del trasporto ferroviario merci nel versante sud Europa tenutosi a seguito del vertice franco-italiano dello scorso 8 marzo. Laguzzi, unico rappresentante delle imprese ferroviarie italiane, partecipando nella sessione sul corridoio mediterraneo, ha segnalato la principale difficoltà del trasporto ferroviario merci, ovvero il vantaggio per il settore dell'autotrasporto determinato essenzialmente dal costo inferiore e competitivo verso le imprese clienti. Questo fattore, ha continuato Laguzzi, "è una delle principali cause che ha impedito l'aumento delle merci trasportate per ferrovia in Italia", tuttavia, è un fattore che sta per essere eliminato, "grazie alla serie di interventi infrastrutturali e alle politiche attuate dal ministero dei Trasporti nell'ultimo periodo. Politiche che possono considerarsi epocali, vista la portata e la visione di sistema che governa la strategia di rilancio del comparto". In particolare, occorre citare gli investi-



Giancarlo Laguzzi, presidente di Fercargo

menti sull'infrastruttura che permetteranno in un quadriennio alla modalità ferroviaria di aumentare competitività attraverso maggiore efficienza: gli interventi sulle linee ferroviarie permetteranno di effettuare treni lunghi 750 metri e in grado di trasportare 2.000 tonnellate, quelli sulle sagome delle gallerie faranno passare treni con contenitori del formato PC 80, infine, molto importanti gli interventi previsti nei porti e interporti per favorire "l'ingresso del treno" e gli incentivi per il trasporto intermodale. "Tutti questi interventi favoriscono l'interscambio Italia-Francia e creano le condizioni per un efficace utilizzo della nuova linea Lione-Torino. Spetta ora alle imprese ferroviarie, ai terminali e a tutti gli operatori intermodali di intercettare il traffico proveniente dal corridoio mediterraneo". ■



incas
supply chain automation

passione
competenza
risultati

SOFTWARE E AUTOMAZIONE PER LA LOGISTICA



A Panama, aperta la strada per le grandi portacontainer

A fine giugno inaugurato l'allargamento del canale. Un'opera costata sei miliardi di dollari che avrà un forte impatto sul commercio marittimo.

Domenica 26 giugno è stato inaugurato l'ampliamento del canale di Panama. La meganave portacontainer cinese Cosco Shipping Panama è stata la prima a tagliare il nastro di ingresso nelle chiuse dell'Atlantico, sottolineando un primo successo: oggi, attraverso il canale possono passare navi portacontainer della capacità di 13/14 mila teu, mentre in precedenza il limite era 4/5 mila. L'opera, che ha incontrato difficoltà nella realizzazione, dovute sia a problematiche geologiche sia alla complessità degli interventi, si stima sia costata oltre sei miliardi di dollari. I lavori sono durati più di sette anni dal momento che la realizzazione del progetto è stata affidata a un consorzio internazionale di imprese (denominato Grupo Unidos por el Canal) composto dall'azienda italiana Salini Impregilo, la società spagnola Sacyr Vallhermoso, la panamense Cusa e la belga Jan de Nul.

Il progetto prevedeva, a proposito della citata complessità, la realizzazione di due chiuse, una sull'oceano Atlantico e l'altra sul Pacifico, ciascuna composta da tre camere larghe 55 metri, lunghe 427 e profonde 18,3. Le chiuse sono state dotate di sistemi di paratie scorrevoli, in senso orizzontale, che consentono di superare il dislivello di 27 metri esistente tra i due oceani che il canale collega, il Pacifico e l'Atlantico, e il lago Gatun.



La "mano" italiana. Nella realizzazione di questa gigantesca opera, l'industria italiana ha avuto un ruolo di primo piano, non solo per quanto riguarda la Salini Impregilo, che ha svolto nel consorzio vincitore dell'appalto la funzione di capocordata, ma anche per la presenza di altre aziende che sono state in grado di fornire impianti e prodotti ad alta difficoltà tecnologica. Ad esempio, la società friulana Cimolai, nei suoi stabilimenti di Roveredo, Polcenigo, San Giorgio di Nogaro, ha realizzato le paratoie, sedici grandi "cancelli" scorrevoli che aprono e bloccano le chiuse. Sono stati realizzati (con un costo di 350 milioni di dollari) in lamine di alluminio, alti 10 metri, larghi 28, lunghi 58, pesanti

oltre 4 mila tonnellate. Sono stati testati per resistere 100 anni e per reggere scosse sismiche fino a 7,4 gradi Richter. Le paratoie sono dotate di un software di controllo messo a punto dalla Selex. Complicata e costosa (50 milioni di dollari) è stata anche la logistica per il trasferimento delle paratoie dal Friuli a Panama. Trasferimento gestito dalla Wilson Geodis Italia e avvenuto con la partenza dal porto di Trieste. Possiamo citare anche la Brevini di Reggio Emilia che ha fornito alla Cimolai i riduttori, trasmissioni meccaniche molto robuste e affidabili, che aprono e chiudono le paratoie e che dovranno durare 35 anni senza guasti per un totale di oltre 57 mila ore di lavoro. La Mapei ha fornito additivi di ul-

tima generazione per la fabbricazione di circa 5,5 milioni di metri cubi di calcestruzzo massivo e marino utilizzati rispettivamente nelle parti interne ed esterne dei getti di realizzazione delle chiuse. Due additivi sono stati studiati, progettati e messi a punto per essere impiegati nella realizzazione del canale: Dynamon XP2 e Dynamon XP2 Evolution1. Dynamon XP2 è stato impiegato nei primi sei mesi di attività del progetto sia nel lato Atlantico, dove è stato usato il cemento Panama, sia nel lato Pacifico, dove è stato utilizzato il cemento tipo Cemex. Successivamente, su richiesta della committenza, Mapei ha sviluppato l'evoluto Dynamon XP2 Evolution 1 migliore nel mantenimento dei tempi di lavorabilità e posa in opera del calcestruzzo.

Una sfida economica. L'opera può essere considerata una grande scommessa politica ed economica. Infatti, è stata portata a termine in un momento di stagnazione del commercio mondiale, che non pare più essere come in passato il motore centrale dello sviluppo. Lo stesso Fondo monetario internazionale sottolinea come gli scambi commerciali a livello mondiale crescano oggi meno del Pil, fatto mai avvenuto dalla fine della seconda guerra mondiale.

Certamente l'allargamento porterà importanti vantaggi. Intanto, come abbiamo sottolineato, permette il passaggio di navi più grandi e questo fatto, in un'epoca dove gli armatori mondiali puntano alle maganavi per contenere i costi, è un dato rilevante. Inoltre, come pone in evidenza un'analisi di Studi e Ricerche per il Mezzogiorno-SRM, consentirà il passaggio di una nuova tipologia di navi. Un nuovo segmento di mercato amplierà l'offerta di Panama: si tratta dell'LNG (Liqui-



fied Natural Gas) e dell'LPG (Liquified Petroleum Gas). L'allargamento, infine, aumenterà il numero dei transiti nel medio/lungo termine. Il passaggio consentirà potenzialmente il transito contemporaneo di tre navi: due di dimensioni più piccole nelle vecchie chiuse e una attraverso le nuove; sempre in via potenziale, sarà possibile il passaggio di ulteriori dodici navi giornaliere che andranno ad aggiungersi alle preesistenti 38 per un totale potenziale massimo di 50 transiti al giorno.

La competizione con Suez. L'espansione del Canale - sottolinea SRM - contribuirà ad ampliare la dimensione strategica di Panama consentendole di diventare un hub marittimo internazionale soprattutto per gli Usa. Gran parte del carico in transito avrà come destinazione i principali porti della costa orientale degli Stati Uniti; numerosi sono i progetti di ampliamento degli scali statunitensi che sono in corso di realizzazione: i porti di New York e del New Jersey hanno completato i dragaggi che consentiranno l'approdo di

navi più grandi, così come i porti di Savannah e Charleston. Panama, inoltre, aumenterà il suo potenziale come hub portuale e logistico di riferimento con l'America Latina e con i Caraibi.

L'ampliamento del Canale mira a non perdere quote di mercato, in primo luogo nella competizione con il canale di Suez. Un esempio di tale competizione è rappresentato dalla rotta Far East-costa est degli Usa, una della più percorse del mondo (7,4 milioni di teu annui): nel 2010, transitavano 15 navi a settimana via Panama e 4 via Suez, nel 2015, sono transitate 16 navi via Panama e 9 via Suez; un aumento per entrambi i canali, ma più elevato sulla via di Suez. Panama compete con Suez sia sulla rotta Shanghai-New York sia su quella Hong Kong-New York dove il costo del viaggio per teu è pari a 830 dollari contro gli 855 di Suez; sulle rotte Shanghai-Rotterdam e Yokohama-Rotterdam, invece, resta più competitivo il transito per Suez. Infine, si stima che i ricavi provenienti dalla gestione annua del canale a seguito dell'espansione potrebbero salire fino a quattro miliardi di dollari. ■

Zanardo inaugura il polo logistico di Treviso

La Zanardo spa ha inaugurato il polo logistico di Treviso, situato di fronte all'aeroporto. L'evento ha visto la partecipazione del presidente della Regione Veneto Luca Zaia, del viceministro Enrico Zanetti, del prefetto Laura Lega e del sindaco di Treviso Giovanni Manildo. Il polo sorge nell'area



Il taglio del nastro nella cerimonia dell'inaugurazione

che è stata fino agli inizi degli anni Duemila sede dello stabilimento Pagnossin, rinomata azienda del settore della ceramica. Con l'intervento di recupero attuato da Zanardo Group, ne diventano subito operativi 8.000 mq, mentre un prossimo, successivo intervento ne amplierà gli spazi di altri 3.000 mq. L'area, cablata con fibra ottica, sarà destinata principalmente alla logistica ospedaliera con il modello di gestione informatizzata LOG-OS e alla logistica per il settore beverage, con particolare specializzazione nel wine&spirits. "Abbiamo pensato che quest'area potesse essere la sorgente anche di un nuovo futuro. Proprio in questo luogo e per diverse ragioni", ha sottolineato Damaso Zanardo, presidente del Gruppo. "La nostra azienda produce servizi di logistica e guarda con forte interesse alle infrastrutture che attrezzano un territorio. Quindi, la prima ragione è proprio logistica. Siamo in una posizione geologicamente di riferimento per il Veneto. Anzi, siamo al centro di un'area che è uno dei polmoni della vitalità economica che continua poi nel nord est italiano. Il territorio è supportato da quattro accessi



Damaso Zanardo, a destra, con il presidente della Regione Veneto Luca Zaia

autostradali, dai vicini aeroporti e porti, rete ferroviaria, e lo abbiamo attrezzato con un'importante infrastruttura ICT, strutture cloud digitali ed è capace di competere con analoghi territori e cluster del nord Italia. Qui siamo nel luogo giusto per contribuire a dare un valore aggiunto e efficienza a un'economia produttiva locale in particolare nel mondo del wine&spirits e più genericamente del beverage dove siamo leader in Italia per marchi distribuiti giornalmente in oltre 50 mila punti. A questa prima ragione se ne aggiunge una seconda, riguardante la destinazione complessiva che, nelle nostre intenzioni, avrà questo sito, così ampio per superficie coperta e scoperta, persino ricco di suggestioni e articolato per differenti accostamenti architettonici. Ho cercato uno spazio così interessante per realizzare un'idea che ha la sua matrice nel servizio alla persona. La persona è un universo di dimensioni, di valori e di bisogni, a cui possiamo cercare di dare risposte anche con un'attività economica che amplifichi la sensibilità dei nostri sensi e ne dia soddisfazione. Per questo ci impegneremo ad ascoltare le idee che ci perverranno per realizzare in questo luogo un hub assolutamente originale: un hub Life&Wellness".

Fercam celebra i trent'anni della filiale spagnola

Nella splendida cornice di Barcellona, Fercam ha festeggiato i trent'anni dalla nascita della filiale spagnola. Erano presenti



Nella foto, da sinistra, Hannes Baumgartner, responsabile di Fercam Transport, Thomas Baumgartner, amministratore delegato, e Xavier Majem, country manager Fercam Spagna

i vertici dell'azienda al completo (in testa, l'amministratore delegato Thomas Baumgartner), riunendo per la ricorrenza anche maestranze, autorità cittadine e giornalisti nella sede di Castellbisbal (la cittadina contigua alla città catalana dove si trova la sede principale) in un momento di incontro che ha permesso a Xavier Majem - country manager di Fercam España - di ripercorrere le tappe di un connubio solido e connotato da successi e sviluppo. Successi ben testimoniati dal premio - solo a quattro anni dall'apertura della sede - conferito allo stesso Majem come "filiale dell'anno" da parte della casa madre: un riconoscimento che ha da subito fatto intendere come il connubio si sarebbe rivelato proficuo, in termini economici e di rapporti continentali capaci di consolidarsi in poco tempo. Negli anni il business è solo cresciuto, e le filiali sono diventate cinque: oltre a quella aperta a Irún, nel nord del paese, un anno dopo lo "sbarco" della Fercam in terra iberica, hanno aperto i battenti nel tempo anche quelle di Gijón, Coruña, Siviglia e Saragozza (l'ultima in ordine di tempo, inaugurata soltanto nel 2015); inoltre è già stata individuata un'altra vasta area per permettere un'ulteriore espansione atta a sopportare il "carico" che i clienti (sempre in aumento) chiedono di movimentare. Dipendente dalla filiale spagnola è anche la sede a Tangeri, in Marocco, che ha visto la luce nel 2008 e

che ha contribuito a fare del marchio italiano un'azienda leader a livello globale, non più circoscritta all'ambito europeo. A proposito di clienti, valga per tutti una citazione, riferita alla società catalana che si occupa della costruzione della Sagrada Família, monumento religioso simbolo di Barcellona. Da quando quattro anni fa Fercam ha stipulato un contratto per il trasporto del preziosissimo porfido rosso dall'Iran - indicato da Gaudì, architetto che la progettò e ne seguì i primi anni di costruzione, come unico materiale deputato al rivestimento della cattedrale - ne sono già stati consegnati tre milioni di chili, in perfetto stato di conservazione rispetto all'origine. Se si tiene conto che l'opera - dopo 200 anni dalla posa della prima pietra - dovrebbe essere finita in ogni sua parte entro il 2026, si può capire come questo rapporto di totale fiducia possa assicurare un respiro lungo, in termini di fatturato. Sempre che i tempi siano rispettati, perché la Sagrada è diventata famosa per il suo "fine mai"; se così fosse, per Fercam España, questo potrebbe non rivelarsi un problema, anzi... (T.M.)

Interporto di Bologna, prospettive di crescita

L'interporto di Bologna ha festeggiato il 45° compleanno con dati decisamente positivi. A fine maggio, infatti, l'assemblea dei soci ha approvato il bilancio 2015: l'anno si è >



chiuso con oltre 46 milioni di ricavi e un utile netto pari a 7,141 milioni di euro. Di questi ultimi, 6,7 milioni circa sono stati devoluti a riserva straordinaria, una scelta prudente, dettata soprattutto dalla necessità di portare a compimento il programma di investimenti previsti dal Piano strategico per i prossimi tre anni. L'espansione degli ultimi anni ha favorito la crescita dell'occupazione che a inizio 2016 si è attestata intorno ai 4.000 addetti, un numero che fa dell'interporto bolognese una piccola comunità di persone paragonabile alle tante realtà urbane che animano l'area metropolitana del capoluogo emiliano. Il 2015 rappresenta la conclusione di un periodo importante, a cui farà seguito un triennio, 2016-2018, le cui linee guida sono state tracciate dal Piano messo a punto dal nuovo consiglio di amministrazione ora di soli tre membri e in carica da luglio 2015. "L'anno scorso è stato un anno per noi ricco di cambiamenti - ha sottolineato il presidente Marco Spinedi - che corona un lungo periodo di sviluppo, che ha visto crescere il patrimonio immobiliare della struttura, fino al completamento del Primo piano particolareggiato e la prossima ultimazione del secondo. Tra il 2014 e il 2015, la società ha deciso di cedere una parte significativa del proprio patrimonio immobiliare e di 'cambiare pelle', passando da operatore/sviluppatore immobiliare a società di servizi che spaziano dall'immobiliare logistico, che resta comunque un elemento fortemente caratterizzante della società, all'ambito dell'intermodalità ferroviaria e dei servizi ad essa collegati. Un ambito nel quale l'interporto ha decisamente primeggiato in passato, che oggi presenta alcuni elementi di criticità, ma anche importanti opportunità. A questo scopo, una delle società del gruppo, Gestione Servizi Interporto, è stata incorporata in Interporto Bologna e nel corso del 2015 è stata costituita un'ATI per la costruzione e gestione della Piattaforma Logistica Trieste, all'interno del porto giuliano. Un'iniziativa rivolta all'internazionalizzazione della società".

XPO Logistics trasportatore ufficiale del Tour de France

XPO Logistics sarà ancora una volta il trasportatore ufficiale

del Tour de France, lavorando al fianco della società organizzatrice dell'evento Amaury Sport Organisation per il trasporto delle attrezzature di supporto durante le 21 tappe della più famosa corsa ciclistica del mondo. La 103ª edizione del Tour de France si svolgerà dal 2 al 24 luglio. Per il 36° anno con-



secutivo, il team specializzato negli eventi di XPO Logistics ha progettato una soluzione completa in grado di soddisfare tutti i requisiti logistici e di sicurezza del Tour. Durante le tre settimane della competizione, XPO Logistics sarà responsabile del trasporto di tutte le attrezzature richieste nei villaggi di partenza e di arrivo, delle operazioni di carico e scarico ad ogni tappa, dei check point intermedi e del trasporto del materiale per la carovana e lo shop del Tour de France. L'azienda ha dedicato al Tour di quest'anno 53 autisti e 44 autotreni, con un nutrito staff di supporto attivo dietro le quinte. Oltre al Tour de France, XPO Logistics fornisce soluzioni logistiche e di trasporto di eccellenza a molti altri eventi nazionali e internazionali, fra cui l'Arctic Race of Norway, la Maratona di Parigi, il Freeride World Tour, la Coppa di Francia e il Tour de France à la Voile. Adil Houem, responsabile di Event Transportation and Logistics della società, ha dichiarato: "I nostri dipendenti sono orgogliosi di rivestire ancora una volta un ruolo determinante per il successo del Tour. Con i nostri servizi abbiamo fornito una risposta su misura alle caratteristiche di questo evento unico, e stiamo lavorando per accertarci che tutto sia pronto. E' stato un lavoro duro: speriamo dia i brillanti risultati sempre ottenuti".

Nuova serie di sollevatori di Yale Europe MH



La nuova serie Yale MS10-16 di sollevatori con operatore a terra sostituisce l'attuale serie MS e introduce alcune caratteristiche avanzate, fra cui comandi ridisegnati e capacità di sollevamento e portata fino a un massimo di 1,6 tonnellate. Il responsabile Yale dei prodotti da magazzino, Ron Farr, ha dichiarato: "Il nostro

nuovo carrello persegue la filosofia Yale di progettazione in base alle esigenze dell'operatore. Il risultato è un sollevatore con operatore a terra estremamente controllabile e agile, adatto per operatori di qualsiasi altezza e livello di esperienza. In quello che è un settore veramente competitivo, i consolidati valori Yale di affidabilità, manutenibilità, ergonomia, produttività e bassi costi di gestione consentono alla nostra serie di sollevatori di distinguersi decisamente dalla concorrenza". In particolare, la nuova serie MS 10-16 è ideale per le attività che si svolgono in locali di piccole dimensioni, dove lo spazio di manovra è limitato.

I nuovi tool di Wtransnet: Cargo Plus e Doc&Data

Wtransnet è la piattaforma di networking leader nel settore dei trasporti e della logistica che dispone di un'ampia gamma di soluzioni pensate appositamente per rispondere alle esigenze

specifiche degli operatori nel trasporto merci, tra cui il software Cargo Plus e il sistema di documentazione Doc&Data. Nel corso degli anni, oltre al servizio di borsa carichi più sicuro d'Europa con possibilità di assicurare il pagamento, l'azienda di Barcellona ha sviluppato servizi che aiutano le aziende nella gestione della flotta e nella compilazione di tutti i documenti necessari alla cessione del carico. Cargo Plus permette a tutte le aziende di logistica di organizzare al meglio le proprie spedizioni, gestendo il parco vettoriale per individuare sempre l'opzione migliore e più affidabile, nel minor tempo possibile e senza sforzo. Con Cargo Plus è possibile visualizzare istantaneamente la disponibilità della propria flotta, quella dei partner e dei contatti con cui ci sono state collaborazioni in passato per quel tipo di merce/tratta, anche se non clienti Wtransnet. Funziona come una borsa carichi privata: inserendo nel sistema i dettagli della spedizione verranno mostrate le disponibilità dei vettori idonei per quei criteri, e la richiesta di collaborazione verrà inviata automaticamente, semplicemente cliccando sul contatto. Qualora non si riesca a trovare un camion disponibile nella propria cerchia di contatti, è possibile estendere l'offerta alla borsa carichi Wtransnet, che conta oltre 10 mila aziende selezionate e qualificate. Cargo Plus è consigliato in abbinamento al software di gestione Doc&Data,



Una sala operativa di Wtransnet

un sistema che permette di avere sempre sotto controllo, e in modo aggiornato, la documentazione dei vettori prima di cedere carichi. Gestire le certificazioni dei vettori con Doc&Data permette di uniformare i criteri di qualificazione e i singoli vettori possono aggiornare in autonomia le proprie certificazioni. ■

Il Business Plan è indispensabile?

di Franco De Renzo*

Ogni tanto bisogna fermarsi a riflettere per comprendere come davvero gira il mondo e considerare tante belle cose che magari ci sono sfuggite. Quando qualcuno mi propone una nuova attività, per cercare di aiutarlo al meglio, chiedo se ha preparato un business plan, quali siano i ricavi attesi, le spese necessarie e gli investimenti occorrenti. Già messe così le cose, lo sconforto aumenta e le belle idee incominciano a tentennare. Logicamente non si può partire con un nuovo affare, se non proprio con una nuova attività, senza aver considerato i benefici e i relativi costi per raggiungerli. La storia ci insegna che non sempre le cose sono andate così e, in alcuni casi, non davvero eccezionali, la volontà dell'imprenditore è stata superiore a tutte le avversità dei finanziamenti e dei business plan che altri avrebbero potuto chiedere.

L'invenzione della stampa. Partiamo dalla genialità di Johannes Gutenberg (circa 1400-1468), l'inventore dell'intero processo industriale relativo alla stampa, con i caratteri mobili (forgiati in metallo tenero e fondibile), ottenuti in rilievo da una matrice, utilizzando il punzone degli orefici per creare non il singolo carattere, ma la matrice di una serie di caratteri (secondo il principio della fondita a ripetizione). Dalla matrice si potevano ricavare, con apposite colature, i caratteri tipografici in quantità, grandezza e qualità desiderate. L'inchiostro per i caratteri mobili con qualità chimiche appropriate ai caratteri in metallo (non più ad acqua ma utilizzando l'olio). Il processo di composizione con le relative attrezzature. La principale è il torchio tipografico, modellato sul torchio da vino dei coltivatori renani. L'idea vincente di Gutenberg fu di sintetizzare strumenti e tecniche già esistenti e applicarle alla stampa. A parte il fatto che ebbe non pochi problemi con il socio Fust (che aveva creduto nelle sue idee), oggi, il funzionario di banca certamente gli farebbe notare:

- Caro Gutenberg a chi ti rivolgi con la tua innovazione? Hai considerato (siamo circa nel 1450) che solo il 7% della popolazione sa leggere?
- Sai che, arrivati a 50 anni, molti di quel 7% non riescono più a leggere per problemi alla vista (problemi che le lenti di allora non potevano correggere come avviene oggi)?
- Dove vai a comprare la carta occorrente e come fai a conservarla, vista la propensione delle case a prendere fuoco facilmente?
- Cosa ne fai se riesci a stampare le tue cose? Chi te le



Edison riuscì a produrre la lampadina grazie alla sua ricchezza. Chi gli avrebbe finanziato l'invenzione, quando ancora non c'era l'energia elettrica nelle case?

compra? Chi le vende? Non esiste una rete di distribuzione, non esiste un sistema di informazione e di pubblicità per far presente queste innovazioni.

Le novità "passeggere". Thomas Alva Edison sfruttò il suo genio e le sue ricchezze per ottenere nel 1875 la lampadina elettrica ancora prima che le case fossero dotate di energia elettrica. Nel 1880 fu in grado di portarla nelle case e negli uffici, con una produzione di massa di lampadine a lunga durata e ideando un sistema per la generazione e distribuzione dell'elettricità. Se non avesse avuto le sue disponibilità, quale banca avrebbe potuto finanziare le sue idee?

Il sindaco di New York intorno al 1923 temeva che l'aumento incontrollato delle carrozze trainate dai cavalli avrebbe ridotto la città a un immenso letamaio, ben difficile da trasportare altrove o da distruggere. Era quasi pronto a spendere una fortuna pur di trovare il sistema di porre rimedio a questo maleodorante problema. Il sindaco fu molto aiutato dai cavalli vapore delle automobili che nello stesso periodo sostituirono le carrozze trainate dai cavalli quadrupedi. Nonostante che, nel 1903, il presidente di una banca del Michigan, avesse sconsigliato Henry Ford ad investire nell'industria automobilistica perché "il cavallo è qui per restare, mentre l'automobile è soltanto una novità passeggera".

Cosa poi dire dei costruttori di cellulari che non sono entrati nel business degli smart phones, probabilmente per non aver creduto nell'affare. Qui non si tratta di piccoli investitori o di gente con una scarsa preparazione tecnica. Qui si >

parla di grossi investitori con una capacità di produrre reddito molto elevato, basta pensare che ormai il telefono cellulare è dato in mano anche ai bambini, cosa non certo raccomandabile. Eppure tutto sembrava limitato alla costruzione dei telefonini e non al grande business del smart phones che condizionano sempre più la nostra esistenza.

L'errore di Greenspan. La storia recente ci ricorda che nel maggio 2005 Alan Greenspan, presidente della Banca centrale Usa, a proposito dell'uso dei derivati diceva: "L'uso di una crescente varietà di derivati e la relativa applicazione di approcci più sofisticati per misurare e gestire i rischi sono fattori chiave che rafforzano la grande resistenza delle nostre maggiori istituzioni finanziarie". Il 17 maggio 2008, Hanks Paulson, ministro del Tesoro Usa, a proposito di Leman Brothers, aveva detto: "Il peggio è alle nostre spalle". Il 15 settembre è stato dichiarato il fallimento, seguito dai sette mesi più neri dell'ultima Grande Recessione, fino a marzo 2009 quando la borsa di New York ha toccato il minimo del decennio. A scatenare la crisi finanziaria erano



Agli inizi del 1900, New York era piena di carrozze a cavalli, poi giunse l'automobile, grazie a Henry Ford. Il direttore di una banca del Michigan, però, lo aveva sconsigliato di investire sull'auto, dicendo: "I cavalli resteranno, l'automobile è solo una novità passeggera"

Il "fenomeno" Tesla. Altro caso eclatante è senz'altro quello della Tesla, l'auto elettrica, che solo sulla carta, nel 2016 ha già venduto ben 200 mila automobili, senza sapere ancora nulla di come sarà. Il funzionario di banca aveva fatto notare all'inventore che:

- la gente vuol sentire il rombo del motore e non sa cosa farsene di un'auto che non lo produce;
- per arrivare a produrre un'auto sono necessari forti investimenti, mentre le relative vendite sarebbero state molto limitate;
- come è pensabile vendere un'auto senza un'assistenza specifica che non può essere quella dei rivenditori tradizionali;
- non esiste una rete di stazioni di rifornimento come per le auto a scoppio, per cui l'idea non può essere necessariamente finanziabile;
- la tecnologia elettrica diventerà vantaggiosa per il mercato di massa quando si scenderà sotto la soglia dei 250 dollari/Kwh, mentre attualmente, è sui 600 dollari.

Come dovrò comportarmi la prossima volta che un cliente mi sottoporrà la sua voglia di fare l'imprenditore? ■



Gutenberg inventò nel 1400 il processo industriale della stampa. Considerando che allora solo il 7% della popolazione sapeva leggere, quale banca lo avrebbe finanziato?

stati in particolare i derivati finanziari sempre più complessi. Definiti da Warren Buffet "Armi di distruzione finanziaria di massa". Alan Greenspan, nel 2005, aveva detto il contrario.

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

Ancora sul peso dei container...

di **Marco Lenti***

Come abbiamo visto nella rubrica del mese scorso, a partire dal 1° luglio 2016 sarà obbligatorio procedere alla pesatura di ogni container destinato all'esportazione via mare. Il Comando generale delle Capitanerie di Porto, con il decreto n. 447 del 5 maggio 2016 ha approvato le "Linee guida relative alla massa lorda verificata del contenitore" approvate dall'IMO con la risoluzione MSC.1/circ. 1475. Con la circolare n. 125/2016 il Comando generale delle Capitanerie di Porto ha fornito alcuni chiarimenti su come interpretare le disposizioni contenute in tali "linee guida". Qui di seguito esamineremo le più rilevanti.

In prima battuta, il Comando ha ribadito che l'obbligo di pesatura dei contenitori non si applica alle navi Ro.Ro. impiegate in brevi viaggi internazionali, qualora i container siano imbarcati su rotabili, nonché alle navi impiegate in viaggi nazionali. Inoltre, ha chiarito che sino al 1° ottobre 2016 è possibile imbarcare contenitori privi di VGM (Verified Gross Mass, ossia la verifica del peso del container), giunti in transito in porti nazionali, o sbarcati in attesa di transshipment, dopo il 1° luglio, qualora la relativa polizza di carico sia stata emessa prima del 1° luglio.

Con riguardo allo "shipping document" dove lo shipper deve riportare la VGM del contenitore, il Comando precisa che non vi è un modello specifico; pertanto ritiene che il VGM, espresso in chilogrammi o suoi multipli, deve essere contenuto in un documento/dichiarazione contenente i dati dello shipper ("azienda o persona fisica"), nome e cognome della persona autorizzata a firmare per conto dello shipper (ovvero il legale rappresentante o il procuratore della società), il numero di contenitore, luogo, data e firma. Rispetto alla firma, il Comando chiarisce che essa può essere digitale o autografa, e, in questo secondo caso, deve essere indicato in stampatello anche il nome e il cognome di chi firma, in modo che non vi siano equivoci.

In riferimento alla trasmissione del VGM, il Comando informa che:

- è lasciato alle parti il compito di concordare quanto prima il VGM debba essere trasmesso, tenendo conto che deve essere utilizzato per la predisposizione del piano di carico della nave;
- il VGM non va trasmesso all'autorità marittima, se non dietro sua richiesta;
- il dato del VGM va conservato quanto meno sino allo sbarco del contenitore e comunque per almeno 3 mesi successivi;
- nel caso in cui, a seguito di visite o controlli in dogana, parte del carico stivato in un contenitore già pesato venga rimosso, occorre procedere a una nuova pesatura;
- fermo il divieto di imbarco, è facoltà del terminalista, o,

nel caso di banchine pubbliche, dell'Autorità portuale, di accettare contenitori privi di VGM. Se però il terminalista rifiuta il contenitore privo di VGM, deve darne comunicazione all'Autorità portuale.

Il Comando generale ha poi preso posizione sulla definizione di shipper. Infatti, a fronte della definizione di shipper contenuta nelle Linee Guida dell'IMO (ovvero la persona giuridica o la persona fisica come tale indicata nella polizza di carico o nella sea waybill o documento di trasporto multimodale, ovvero il soggetto che stipula - o a nome o per conto del quale è stipulato - il contratto di trasporto con una compagnia di naviga-



Il Comando generale delle Capitanerie di Porto ha affermato che ogni irregolarità nello shipping document potrà essere considerato quale reato di falso ideologico in atto pubblico. "Si ritiene che tale ipotesi sia alquanto discutibile", sottolinea Lenti

zione), ha chiarito le ragioni per cui nel decreto dirigenziale ha fatto riferimento allo "spedizioniere", che non necessariamente coincide con lo shipper: secondo il Comando, si è utilizzato il termine spedizioniere tenendo conto della realtà commerciale nazionale (ove, a suo dire, nella maggioranza dei casi lo shipper nelle polizze di carico è lo spedizioniere), ma comunque, ai fini della norma, si deve fare riferimento alla definizione di shipper contenuta nelle citate Linee Guida.

Importanti sono i chiarimenti sui metodi di pesatura. Rispetto al metodo 1, il Comando fa presente che, a titolo esemplificativo, rientrano in tale categoria (pesatura del contenitore chiuso e sigillato) anche la pesatura del veicolo e del container (vuoto all'ingresso e carico in uscita con sottrazione della tara del contenitore derivabile dalla placca CSC apposta sul medesimo), oppure la pesatura di rottami o altri carichi alla rinfusa nel contenitore.

Rispetto al metodo 2, il Comando generale specifica che, fermo

il possesso di una sistema di gestione della qualità certificato, ovvero il possesso della certificazione AEO-Sicurezza o AEO-Semplificazioni Doganali/Sicurezza, è concesso un periodo transitorio sino al 1° gennaio 2017 durante il quale lo shipper potrà utilizzare tale metodo, a condizione che ponga sotto sorveglianza dell'organismo di certificazione anche il processo di pesatura, che, entro tale data, dovrà pure essere certificato.

Un discorso più articolato merita il riferimento alle sanzioni. Come accennato nella scorsa rubrica, le Linee Guida dell'IMO non prevedono sanzioni in caso di errato VGM, ovvero di imbarco di contenitori privi di tale dato. Il Comando generale, tuttavia, si è spinto ad affermare che ogni irregolarità nello shipping document potrà essere considerato quale reato di falso ideologico in atto pubblico (art. 483 c.p., reato punito con la reclusione fino a due anni): si ritiene che tale ipotesi sia alquanto discutibile, sia perché lo shipping document non è un atto pubblico destinato a pubblico

ufficiale sia perché il reato è punibile solo a titolo di dolo, e dunque presupporrebbe che taluno dichiari volontariamente un VGM diverso da quello reale.

Il Comando, poi, ipotizza che a carico del comandante che imbarca contenitori privi di VGM possa configurarsi la contravvenzione di partenza della nave in stato di innavigabilità (art. 1215 cod. nav.), punita con la ammenda da 516 a 1.032 euro, nonché, a carico del terminalista, la contravvenzione di inosservanza delle norme sulla sicurezza della navigazione (art. 1231 cod. nav.), punita con l'arresto sino a tre mesi e l'ammenda sino a 206 euro.

*** Studio legale Mordiglia**

20121 Milano – via Agnello 6/1

Tel. 02 36576390

16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17

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

XPOLogistics

Aggiungi valore
alla tua supply chain
per il settore
Fashion



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

VIENI A TROVARCI SU:
  it.xpo.com

#1
LEADER
della logistica
dell'e-commerce

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

XPOLogistics

Obbligo di custodia del terminal

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta*

Un profilo raramente preso in considerazione dagli operatori logistici e, parimenti, dalla nostra giurisprudenza, riguarda gli oneri di custodia che derivano dell'attività svolta nell'ambito degli interporti da parte degli operatori che gestiscono la piattaforma. Una

Interbrennero e parcheggiati in attesa che venissero ritirati. Prima che il legittimo titolare provvedesse al ritiro, però, i semirimorchi venivano trafugati da ignoti insieme al carico. Il proprietario del carico agiva dunque nei confronti di Interbrennero, quale società titolare della gestione dell'in-



Treni merci fermi in uno scalo

sentenza piuttosto recente del tribunale di Trento ha avuto il pregio di svolgere un'attenta analisi dell'argomento in esame, fornendone una descrizione che permette di delineare i contorni di una responsabilità troppo spesso sottovalutata.

Il giudizio in commento prende le mosse dal furto di due semirimorchi carichi di rotoli di rame avvenuto presso l'interporto di Trento. I due semirimorchi - all'esito di un trasporto intermodale internazionale - erano giunti via treno al terminal ferroviario di Trento e lì erano stati scaricati mediante servizio di gruaggio dall'operatore interportuale

terporto di Trento, chiedendo il risarcimento del valore delle merci trafugate in quanto non era stata in grado di garantire la sicurezza dei semirimorchi e, dunque, delle merci successivamente allo scarico dal treno. Interbrennero contestava la propria responsabilità, negando di aver assunto l'obbligo di custodire i semirimorchi e le merci, in quanto il contratto concluso con il committente era limitato all'attività di gruaggio, che non comprendeva la custodia dei semirimorchi successivamente allo scarico; attività in relazione alla quale non era stato peraltro pattuito alcun compenso. Sulla base di tale argomento Interbrennero riteneva insussistente una propria responsabilità non avendo assunto alcun obbligo di custodia suc-

interportuale ferroviario

cessiva allo scarico dei semirimorchi dal treno.

All'esito dell'istruttoria, il tribunale ha ritenuto fondata la domanda di risarcimento, chiarendo che le attività alle quali si era obbligata Interbrennero fossero cumulativamente da ritenersi alla stregua di un appalto di servizi e che l'esecuzione del servizio di gruaggio doveva necessariamente comprendere la presa in consegna dei semirimorchi nel terminal ferroviario e la loro riconsegna dopo il controllo e lo scarico dei mezzi.

Il tribunale ha, nello specifico, ritenuto pienamente applicabile alla fattispecie la previsione di cui all'articolo 1780 c.c. in materia di deposito, che recita: *“Se la detenzione della cosa è tolta al depositario in conseguenza di un fatto a lui non imputabile, egli è liberato dall'obbligazione di restituire la cosa, ma deve, sotto pena di risarcimento del danno, denunciare immediatamente al depositante il fatto per cui ha perduto la detenzione. Il depositante ha diritto di ricevere ciò che, in conseguenza del fatto stesso, il depositario abbia conseguito, e subentra nei diritti spettanti a quest'ultimo”*.

Secondo la costante giurisprudenza della Corte di Cassazione, la disposizione sopra richiamata trova integrale applicazione anche quando l'obbligazione di custodia e di riconsegna sia necessariamente compresa nel contenuto del contratto diverso dal deposito (come un contratto d'opera o di prestazione di servizi) e anche laddove tale obbligazione non sia espressamente richiamata dalle parti. Il principio trova applicazione anche nel caso di appalto e configura la custodia come l'oggetto di un obbligo accessorio funzionale all'adempimento dell'obbligazione principale. In altri termini, quindi, anche se la custodia non è espressamente parte del contratto concluso tra le parti, la stessa diviene un'obbligazione accessoria, laddove l'interpretazione complessiva del contratto permetta di ritenere “conseguenziale” una prestazione di deposito. Il tribunale ha poi evidenziato che la natura accessoria e strumentale dell'obbligo di custodia fino alla riconsegna esclude rilievo alle circostanze dedotte da Interbrennero, ossia la mancanza di un apposito corrispettivo per il servizio e la mancanza di un immediato ritiro dei beni da parte della committente dopo lo scarico poiché, ad avviso del tribunale, ciò non fa venir meno la detenzione in capo all'appaltatrice e il conseguente obbligo di custodia e assunzione della piena responsabilità per la perdita della cosa (che opera anche in caso di deposito a titolo gratuito o di cortesia). E' noto infatti che il depositario deve custo-

dire la cosa con la diligenza del buon padre di famiglia, e si libera da ogni responsabilità solo se prova che la cosa è stata restituita oppure se prova che la mancata restituzione o il ritardo sono dovuti a un fatto a lui non imputabile. La Cassazione da tempo ha chiarito che in caso di avaria, deterioramento o distruzione della cosa depositata il depositario non si libera della responsabilità ex recepto provando di aver usato nella custodia della res la diligenza del buon padre di famiglia prescritta dall'art. 1768 c.c., ma deve provare che l'inadempimento sia derivato da causa a lui non imputabile.

Al fine di sottrarsi alla responsabilità dunque non basta dimostrare il livello di diligenza osservato, ma occorre provare che la mancata esecuzione della prestazione derivi da causa non imputabile al debitore, perché estranea alla sua sfera organizzativa. Nel caso di perdita o di distruzione della cosa il depositario, per liberarsi dall'obbligo di risarcimento del danno, deve dunque provare che l'evento era imprevedibile o inevitabile o estraneo al comportamento da lui tenuto nell'esecuzione del contratto, e sono a carico del depositario le c.d. cause incognite. Alla stregua dei principi sopra esposti viene ormai costantemente risolta la questione della prevedibilità ed evitabilità del furto della cosa depositata. Se l'obbligazione di custodia è inerente all'esercizio di una attività professionale, il furto, non accompagnato da violenza o minaccia, costituisce sicuramente un evento prevedibile ed evitabile con gli opportuni accorgimenti. Viene dunque di regola affermata la responsabilità del depositario in conseguenza della mancata restituzione del bene, nel caso in cui non sia offerta alcuna prova di misure adeguate a evitare la sottrazione del bene affidato alla sua custodia, né che il furto specificamente perpetrato sia avvenuto con violenza o minaccia. In applicazione dei principi predetti il tribunale di Trento ha dunque ritenuto la responsabilità del gestore del terminal per l'omessa custodia delle merci successivamente allo scarico, così ampliando le obbligazioni espressamente previste dal contratto predisposto da Interbrennero anche al deposito delle merci successivamente alla scarico della merce dal treno. ■

* Studio Legale LS
Milano – Bologna - Roma
Tel. 051232495
e-mail: a.totaro@lslex.com
www.lslex.com

A un anno dal "via" ai fast

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Una tendenza da invertire. Attualmente il traffico di merci con l'estremo oriente viene assorbito per il 68,4 % dai porti del nord Europa, a fronte del 36,6 % dell'area mediterranea. I porti del Mediterraneo occidentale, nel tentativo di colmare il divario, stanno creando sistemi di collegamento intermodale che permettono di raggiungere nel modo più efficiente e veloce possibile i mercati europei: esempio, i porti di Barcellona e Marsiglia. In questo contesto gli scali marittimi nazionali nel tempo hanno perso competitività sia nei confronti del nord Europa sia nei confronti di altri scali mediterranei, a causa dei deficit di strutture intermodali, per superare i quali gli studi indicano la necessità di un vasto programma di investimenti, orientati allo sviluppo logistico e industriale dei porti, delle aree retroportuali e delle infrastrutture ferroviarie al servizio del trasporto merci, nel quadro della realizzazione dei corridoi europei (Rete Ten-T).

Le normative

UE. La commissione europea ha incoraggiato gli Stati membri a selezionare volontariamente dei corridoi merci adottando il regolamento UE 913/2010, relativo alla rete ferroviaria europea per il trasporto merci, recepito dall'Italia nel "Piano nazionale della logistica 2011-2020". Ha, inoltre, pubblicato nel 2011 il "libro bianco dei trasporti", un ruolino di marcia che porta a trasformare entro il 2050 il sistema europeo dei trasporti con l'obiettivo di migliorare competitività, mobilità e impatto ambientale, mediante la riduzione delle emissioni di anidride carbonica. Il regolamento UE 1315/2013 per lo sviluppo della Rete Ten-T unitamente a un indirizzo nazionale sui "sistemi intelligenti di trasporto" (decreto MIT, n. 44 del 12/2/2014) hanno auspicato e permesso il ricorso a servizi innovativi o nuove combinazioni di servizi esistenti per lo sviluppo di piattaforme integrate ed interoperabili a sostegno di una catena logistica multimodale e intermodale "senza soluzioni di

continuità" con processi basati sul tracciamento elettronico delle merci. I corridoi doganali controllati con tracciamento elettronico delle merci sono basati appunto su infrastrutture immateriali: le informazioni sono acquisite una sola volta e messe a disposizione di tutti gli enti che hanno titolo a utilizzarle, nell'obiettivo di unificare i controlli di competenza delle diverse amministrazioni, quindi semplificando processi import e decongestionando le banchine portuali.

A cosa mirano. I corridoi doganali devono migliorare l'intera catena logistica, in cui concorrono diversi soggetti per quanto riguarda la modalità di trasferimento sia stradale sia ferroviaria. L'importante lavoro che l'agenzia delle dogane sta portando avanti per semplificare le procedure verso una gestione

"full digital", automatizzata di procedure, documentazioni e autorizzazioni, e una maggiore celerità verso il trasferimento della merce lungo la catena logistica è indispensabile per superare criticità e limiti del nostro sistema logistico, che pesano sulle nostre possibili-



ità di ripresa e che frenano lo sviluppo del paese. Last but not least rischiano di distogliere investimenti stranieri di chi ancora, nonostante tutto, crede nell'Italia. I corridoi doganali sono una esigenza sentita dai clienti, coerenti con l'attenzione dell'Europa alle ferrovie, coerenti con l'attenzione sempre più concentrata su ambiente, uso delle risorse e riduzione delle emissioni: le maggiori shipping lines stanno rappresentando interesse da parte di consumer goods company che già fruiscono dei porti italiani ma anche di aziende che oggi non usano i porti italiani, o li usano in minima parte, e che vedono nei fast corridor un'opportunità di accesso al centro/sud Europa in maniera concorrenziale ed efficiente. Sono le merci che guidano rotte, corridoi, scelte logistiche e sono le stesse merci che chiedono scelte rapide e coraggiose per far

corridor ferroviari doganali

sfruttare all'Italia questa naturale propensione di grande banca marittima e logistica che la geografia le ha assegnato e che troppo spesso complessità infrastrutturali, inefficienze e procedure manuali rendono angusto sfruttare.

Come migliorare. Questa nuova modalità operativa deve costituire uno stimolo a cambiare il punto di vista sulla logistica in Italia. Gli operatori per proseguire sull'onda positiva di questa iniziale spinta propositiva ritengono che i corridoi doganali per poter essere compresi e sfruttati appieno dovrebbero essere inseriti fra i regimi doganali o quantomeno essere considerati come tali. Occorre sdoganare il pre-clearing ferroviario come è stato fatto per il marittimo, offrire agli operatori la possibilità di trasmettere le dichiarazioni di importazione, quando le merci sono ancora in viaggio, alla dogana, anti-

pare l'analisi dei rischi liberando immediatamente le merci per le quali non è necessario alcun controllo. Un'innovazione completa "immateriale" che rende il tempo di sdoganamento "negativo".

I fast corridor consentono l'immediato inoltro delle merci al luogo ritenuto più conveniente dal proprietario delle stesse per procedere allo sdoganamento. Le aziende importatrici beneficiano così sia di una drastica riduzione dei tempi di sdoganamento sia di una completa tracciabilità delle merci in arrivo, che consente loro di ottimizzare il ciclo aziendale integrando gli adempimenti doganali con le proprie procedure logistiche. La tracciabilità delle merci lungo tutto il percorso produce inoltre sostanziali riduzioni dei costi di gestione collegati al controllo della regolarità dell'operazione in capo all'amministrazione doganale e agli altri organi di controllo. ■



Dal 1975 nella logistica e nei trasporti

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

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

Formare per competere

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Si è concluso, con ottimi risultati quantitativi e qualitativi, il Piano formativo settoriale 'PLUS-Logistica Competitiva', finanziato da Fondimpresa. Il Piano è stato promosso da Assiterminal, Assologistica, Fise Uniport e i sindacati nazionali di settore Filt Cgil, Fit Cisl e Uil Trasporti ed è stato realizzato da Scuola Nazionale Trasporti e Logistica (capofila), in collaborazione con l'Istituto formazione operatori aziendali ed Enfap Marche. Le stesse parti che hanno collaborato al progetto hanno visto recentemente un nuovo Piano formativo interamente dedicato allo sviluppo delle risorse umane del settore logistica e trasporti ('Logos 2.0'), che, analogamente a quello precedente, si pone l'obiettivo



di assicurare strumenti utili allo sviluppo competitivo delle imprese del settore logistica e trasporti, inteso sia nella sua declinazione specificamente portuale sia nella declinazione più ampia legata al traffico di merci e persone, in un'ottica intermodale. Il Piano formativo 'PLUS - Logistica competitiva' si è concluso con la realizzazione di 1.800 ore di formazione, rivolte a 314 lavoratori provenienti da 51 imprese del settore, ubicate in 9 regioni. Tutte le aree tematiche dei percorsi formativi realizzati sono risultate funzionali allo sviluppo di competenze in un'ottica di competitività: 1.052 ore hanno riguardato l'innovazione tecnologica di prodotto o di processo; 532 ore la digitalizzazione dei processi aziendali; 216 ore l'internazionalizzazione, in coerenza con i risultati di un'approfondita analisi condotta presso le imprese beneficiarie dagli enti attuatori, in stretta sinergia con le parti sociali. Analoghi, e addirittura maggiori risultati, sono atte-

si dal Piano "Logos 2.0": 2.186 ore di formazione, rivolte a 537 lavoratori, provenienti da 64 imprese del settore, ubicate in 11 regioni. I temi su cui la formazione si concentrerà verteranno, ancora una volta, sugli aspetti di innovazione, digitalizzazione e internazionalizzazione, divenuti leva imprescindibile dello sviluppo competitivo. Si tratta di progetti che si pongono in linea di continuità con una lunga tradizione di progetti settoriali realizzati con il contributo di Fondimpresa. Tuttavia, l'evoluzione dei tempi comporta la necessità di un ulteriore passo verso nuove istanze non solo di ripresa economica, ma di innovazione per la competitività.

"Tutte le aziende coinvolte - spiega Genziana Giacomelli, direttore di Scuola Nazionale Trasporti e Logistica - hanno introdotto una piccola o grande innovazione all'interno della propria organizzazione o dei propri processi, da cui è disceso un gap di competenze nel personale coinvolto. L'analisi che normalmente si svolge a monte del progetto ha proprio lo scopo di approfondire queste dinamiche, così da poter predisporre strumenti realmente utili a rispondere alle esigenze dettate dal cambiamento. La preparazione delle risorse umane, per essere efficace, deve necessariamente seguire il passo dell'innovazione". Particolarmente significative, oltre alle attività di formazione, le attività non formative che hanno apportato un valore aggiunto alle prime: in questo ambito rientrano le attività svolte con gli istituti tecnici, le università partner e i referenti scientifici, nonché i numerosi tavoli di confronto realizzati con le parti sociali promotrici, realizzati nell'ottica di mettere a fattor comune e a disposizione di un sistema il valore generato dalle singole esperienze di formazione. "E' a partire dagli importanti risultati già raggiunti in questi anni, e di un osservatorio stabile ormai consolidato sui bisogni delle imprese, che desideriamo dare massima continuità a progetti che impattino la crescita delle risorse umane nel settore logistica e trasporti. Siamo già al lavoro per rispondere ad un nuovo avviso pubblicato da Fondimpresa (l'1/2016) e per presentare, nel prossimo ottobre, una proposta che aggiunga un nuovo 'mattoncino' alla crescita del settore in competitività. Stiamo sicuramente rafforzando la sinergia con le imprese che già hanno usufruito di analoghe opportunità, ma un importante obiettivo sarà sensibilizzare e coinvolgere nuove imprese, perché la rete sia sempre più ampia e la competitività, oltre che d'azienda, di un intero sistema."

Per informazioni sulle opportunità: catani@scuolatrasporti.com

Torino, il progetto Elise

di **Laura Boschis**
 Ceo di Trustech

Il nostro modo di utilizzare gli oggetti nei prossimi anni potrà essere completamente diverso. Stiamo per assistere a una vera e propria rivoluzione in cui tutti i dispositivi da noi utilizzati non saranno più discreti, ma interconnessi tra loro. L'Internet delle Cose (IOT) diventerà una realtà. C'è chi sostiene che anche i computer come li conosciamo ora, a breve, saranno sostituiti da semplici interfacce che tramite app ci collegheranno con tutti i nostri elettrodomestici per la casa o strumenti per il lavoro. In quanto tempo le auto non avranno più il conducente e le diverse incombenze quotidiane saranno effettuate completamente da robot non è facile a dirsi, ma la strada è tracciata. Perché questo avvenga è però necessario che, alla corsa informatica, si affianchi, anzi preceda, lo sviluppo di un infinito numero di sensori e dispositivi elettronici capaci di rilevare e registrare quanto ci circonda, per poi comunicarlo a centrali di gestione. Ecco quindi che con il crescente numero di informazioni due altri elementi essenziali saranno la gestione dei Big Data e la sicurezza informatica.

La casa del futuro, per esempio, avrà tutti gli elettrodomestici connessi. Se già ora il termostato "parla" con la centrale termica, potremo avere anche sensori che aprono o chiudono

finestre per cambiare l'aria e via così. Vi sono già in commercio aspirapolveri e tagliaerba che si muovono per casa da soli, ma in futuro questi si sposteranno e si attiveranno perché in grado di rilevare la necessità.

Tra le principali emergenze dei nostri tempi che potrebbero essere affrontate in questa ottica, sicuramente il problema della qualità dell'aria è tra queste. La maggior parte delle persone vive e vivrà sempre più nelle grandi aree urbane in cui l'aria è, purtroppo, sempre più inquinata specialmente a causa dei mezzi di trasporto. Per limitare o ridurre le emis-

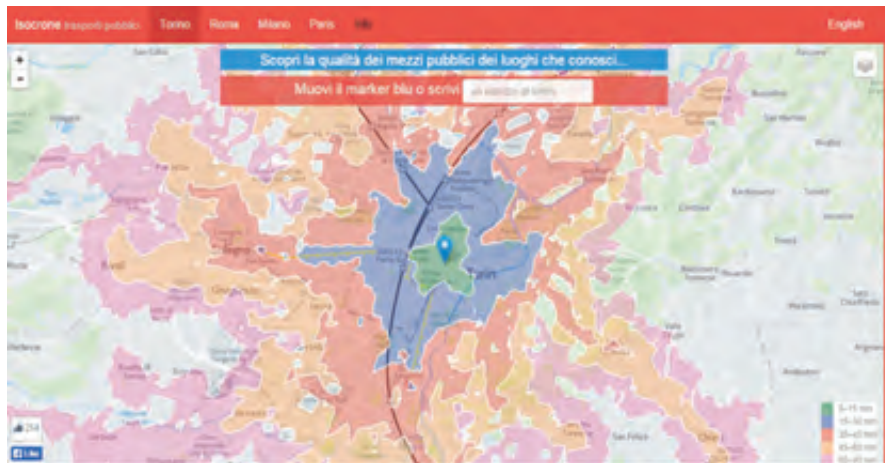


sito: www.sos-logistica.org email: segreteria@sos-logistica.org

sioni, oltre alla nascita di nuovi motori, sarà importante far crescere una nuova coscienza ecologica collettiva in cui il singolo si senta responsabile del bene comune che è l'aria.

In questo contesto è stato pensato e sviluppato il progetto Elise (Environmental Life Sensing), realizzato grazie a un finanziamento della Regione Piemonte, da un consorzio coordinato da aizoOn, azienda molto attiva nel mondo dell'ICT, Simularia, società che sviluppa modelli predittivi per la diffusione di specie gassose, Trustech, azienda in grado di progettare e sviluppare dispositivi micro e nanoelettronici quali

sensori, a cui si sono affiancati centri di ricerca di supporto come il Politecnico di Torino, la Fondazione ISI e il CSP. Il progetto ha coinvolto 150 studenti di tre diversi istituti superiori, che hanno collaborato port-



tando con sé ciascuno un dispositivo georeferenziato, per la valutazione di inquinanti. È stata creata appositamente una applicazione social in cui tutti i dati vengono caricati, attraverso lo smartphone e condivisi dalla ecomunity.

Elise è un dispositivo mobile grande come un cellulare capace di monitorare la qualità ambientale sia outdoor sia indoor. E' uno strumento capace di rispondere tecnicamente all'esigenza d'informazione e sensibilizzazione del problema ambientale e, allo stesso tempo, di coinvolgere in modo attivo la popolazione nella salvaguardia degli standard mini-

mi di vivibilità delle aree urbane con particolare riferimento proprio alla qualità dell'aria. Scopo principale del progetto è l'implementazione di un sistema ICT basato sulla tecnologia IOT (Internet-of-Things) e Big Data.

Più nello specifico, i dati relativi alla qualità dell'aria sono raccolti mediante una rete distribuita di sensori largamente diffusa grazie all'economicità degli stessi, quindi integrati in simulazioni numeriche che descrivono la diffusione di inquinanti in ambienti urbani e visualizzati in una dashboard messa a disposizione delle amministrazioni locali (o chi ha la concessione del servizio) e restituiti ai cittadini coinvolti nel progetto in modo da avere, quasi in tempo reale, un feedback della loro esposizione agli agenti inquinanti nella posizione in cui si trovano o nel tracciato che stanno percorrendo. Gli utenti sono incoraggiati a utilizzare social media con hashtag dedicati per interagire direttamente con i responsabili delle politiche ambientali. Tutti i dati raccolti con i sensori vengono messi in streaming e memorizzati sulla piattaforma Smart Data Net, sviluppata dalla Regione Piemonte.

Attualmente, il monitoraggio della qualità dell'aria è effettuato da enti pubblici con stazioni che forniscono misure ad alta risoluzione su svariate sostanze inquinanti, ma ingombranti e molto costose, quindi in numero limitato.

Il progetto Elise introduce un cambio di paradigma proponendo un'elaborazione della qualità dell'aria a partire dalla realizzazione di tre tipi di sensori a basso costo: sensori statici, per monitorare le qualità ambientali in-door (temperatura, umidità, luminosità, rumore, formaldeide, NO₂, CO₂); sensori mobili, per monitorare della qualità dell'aria out-door (temperatura, umidità, NO₂); sensori virtuali, per estendere le misure fisiche presso le scale micro-urbano attraverso simulazioni numeriche capaci di descrivere la diffusione di inquinanti. Le tecnologie e le competenze sviluppate nell'ambito del progetto potranno, un domani, es-



sere estese a ulteriori applicazioni come per esempio raccogliere i dati di mobilità di grandi quantità di persone; analizzare ed estrarre correlazioni tra i dati di mobilità dei cittadini e le variabili socio-demografiche; suggerire percorsi alternativi attraverso le zone meno inquinate per gli utenti; personalizzare KPI per aumentare la consapevolezza verso una mobilità più sostenibile o anche mappare il paesaggio urbano arricchito da dati contestuali in processi di realtà aumentata. Ciò che vale la pena di sottolineare è che i problemi futuri

potranno essere affrontati solo grazie a una simile integrazione di competenze.



Torino, scorcio di via Pietro Micca, una delle vie storiche del centro, costruita a fine '800

PROFILO TRUSTECH

Trustech è una Azienda che lavora sulla miniaturizzazione della sensoristica bio-tech con applicazioni in ambito agro-alimentare, sull'inquinamento ambientale e la manipolazione molecolare creando materiali intelligenti dalle caratteristiche innovative. www.trustech.it

Assemblea Anita: obiettivo un trasporto sostenibile

L'impegno degli associati per migliorare le prestazioni ambientali dei propri veicoli. Chiesti a proposito interventi di sostegno al governo. L'intervento del ministro Graziano Delrio.

A Mantova, si è svolta l'assemblea annuale dell'Anita, l'associazione che riunisce le aziende più strutturate dell'autotrasporto nazionale. Un'assemblea che ha dedicato molta attenzione ai temi della sostenibilità ambientale. Su due domande ha posto l'accento la relazione del presidente Thomas Baumgartner: quanto inquinano i trasporti? E quanto veramente il trasporto merci su strada? "Il settore - ha detto il presidente - troppo spesso accusato di inquinare e congestionare le strade, oggi, è divenuto attento alla sostenibilità e non si sottrae ai sempre maggiori sforzi che gli sono richiesti per rispondere alle esigenze ambientali. Occorre un approccio integrato ai trasporti sostenibili che includa anche l'auto-transporto, per realizzare una crescita sostenibile che sia allo stesso tempo efficiente". È questo, come abbiamo accennato, il fil

rouge che ha indirizzato i lavori assembleari, durante i quali l'associazione ha reso noti i dati dello studio condotto tra i propri associati, per i quali gli investimenti in beni e servizi volti alla moder-

nizzazione tecnologica ed ecologica e alla formazione in materia di sicurezza ed efficienza, sono indispensabili per rimanere competitivi. Dall'indagine, infatti, è emerso che più del 97% degli intervistati ha sostenuto investimenti apprezzabili in categorie attinenti alla sostenibilità e alla sicurezza. Oltre il 90% ha acquistato nuovi veicoli più efficienti e meno inquinanti. Circa il 33% ha previsto attività formative per il personale finalizzate al risparmio energetico; quasi il 30% ha migliorato

di tali tipi di investimenti sulla performance aziendale media del triennio di riferimento (2012-2014), con il 20% del campione che lo ha ritenuto "fortemente positivo". Infatti, la rilevazione ha evidenziato come la crescita media del volume d'affari sia stata del 13,5% rispetto alle imprese che non hanno realizzato tali investimenti le quali, al contrario, hanno registrato una contrazione dei ricavi pari all'8,4% e i risultati dello studio confermano che maggiore è stato l'investimento, più significativo

è stato il riflesso positivo sul fatturato. "Oggi, chiediamo alle istituzioni di continuare a sostenere il settore con misure che incentivino il rinnovo del parco veicolare, accelerando l'emanazione del decreto investimenti - altrimenti si rischia di frenare il contributo del settore al miglioramento dell'impatto ambientale -, e che disincentivino al tempo stesso l'utilizzo

dei veicoli di vecchia generazione" ha proseguito Baumgartner, che ha aggiunto: "Le aziende aderenti ad Anita sono da sempre favorevoli al trasporto intermodale e ne sono state pioniere. >



Un momento dell'assemblea Anita svoltasi a Mantova

le strutture aziendali in termini di efficienza energetica e il 27% ha realizzato un aumento di trasporti intermodali. In aggiunta, oltre l'86% delle imprese ha percepito come "positivo" l'impatto

Restiamo dell'idea, però, che la conversione modale verso il ferroviario sia economicamente sostenibile soltanto con il sistema non accompagnato, ossia caricando la sovrastruttura o il semirimorchio sui vagoni e non l'intero complesso veicolare e soltanto per percorrenze superiori ai 500 chilometri, e che si-

ano da evitare interventi dirigistici che forzano lo shift modale. Serve sì una cura del ferro, ma non deve provocare un'intolleranza alla gomma". Nella relazione è stata richiamata anche l'importanza del potenziamento dell'infrastruttura ferroviaria che permetta l'utilizzo di treni lunghi 750 metri e capacità di carico di 2.000 tonnellate con il rifacimento delle gallerie per permettere il trasporto di semirimorchi di altezza di 4 metri, nonché l'eliminazione del doppio macchinista. Per quanto riguarda l'internalizzazione dei costi esterni, Anita ha sostenuto che la congestione stradale debba essere esclusa poiché il vettore già subisce tale costo, spesso dovuto all'inefficienza dell'infrastruttura stradale e che "bisogna proseguire con l'ammodernamento e l'ampliamento della rete viaria per fronteggiare l'aumento del traffico, ma soprattutto per aumentare la sicurezza stradale considerando, inoltre, che non possiamo precluderci la sperimentazione di nuove tecnologie come il platooning o i gigaliner o i semirimorchi P18". Non solo attenzione all'ambiente e alla sicurezza, ma anche alla sostenibilità economica delle imprese: "Contiamo sul ministro Delrio affinché siano sciolti tutti i nodi rimasti ancora irrisolti come la decontribuzione per gli autisti impegnati nei trasporti internazionali, la sospensione del contributo per il Sistri, la



Thomas Baumgartner, presidente di Anita, a sinistra, e il ministro Graziano Delrio, al tavolo della presidenza

'barriera al Brennero' che deve essere evitata, così come deve essere evitato che le norme Solas sulla sicurezza marittima si traducano in un blocco delle esportazioni delle merci italiane, conseguenza che può essere scongiurata con l'installazione di pese dinamiche per i container all'interno dei porti". Baumgartner ha concluso la relazione sottolineando: "Quello che conta veramente è diffondere una 'cultura della sostenibilità' affinché ogni azienda e ciascuno di noi possa davvero contribuire a mantenere per le future generazioni un mondo intatto nel tempo". Il ministro Graziano Delrio ha raccolto l'invito del presidente Baumgartner e ha assicurato nel suo intervento che il ministero sta affrontando i temi sollevati dalla relazione. Il ministro ha, inoltre, sottolineato la proficua collaborazione portata avanti con Anita, ringraziando la numerosa platea di imprenditori associati che si distinguono per uno spirito quasi "visionario" e con i quali è stato possibile definire e sostenere politiche vincenti per il settore. Tra queste Delrio ha ricordato l'esclusione dei mezzi più inquinanti dal rimborso delle accise al fine di incentivare il rinnovo del parco circolante volto a rispondere alle esigenze di sostenibilità ambientale e la reintroduzione di misure come il marebonus e il ferrobonus per favorire lo shift modale poiché è il

futuro del trasporto delle merci in Europa. Delrio ha anche annunciato un duro confronto in ambito comunitario con i paesi dell'est Europa sul tema del cabotaggio, sostenendo che non è pensabile che vi siano regole diverse all'interno dell'Unione e che si perpetui nel tempo una palese violazione

delle norme. "Il mercato europeo non può assistere passivamente al fatto che imprese continuino a praticare il dumping sociale e a mettere in pericolo le nostre strade", ha osservato Delrio. Il ministro, infine, ha affrontato le problematiche aperte del nostro sistema logistico nazionale: "Sappiamo che il limite maggiore del passato è stata la mancanza di programmazione: non si è intervenuti su molti aspetti, anche amministrativi e burocratici, per rendere efficiente la logistica; è stata tralasciata colpevolmente l'intermodalità; non sono state realizzate quelle infrastrutture, anche di entità limitata, che potevano risolvere molti colli di bottiglia, molte strozzature anche a livello dell'ultimo miglio. Non si è capito che la logistica è un 'mezzo' importante per lo sviluppo. Non ha senso, ad esempio, investire su un porto se poi i suoi collegamenti ferroviari o stradali sono un inferno. Attualmente stiamo lavorando per uscire da questa situazione, sapendo, ad esempio, che la direzione verso la quale dobbiamo andare è il miglioramento dell'intermodalità con tutto quello che comporta". Rifacendosi al tema conduttore dell'assemblea, il ministro ha anche sottolineato: "L'attualità, quello che sta avvenendo anche in Europa ci fa capire con chiarezza che il nostro orizzonte è quello sostenibile". ■

A Pescara, la Fercam inaugura la nuova filiale

L'azienda altoatesina ha rinforzato la sua presenza in Abruzzo aprendo una struttura di oltre diecimila metri quadrati.

di **Stefano Pioli**

A San Giovanni Teatino, a due passi da Pescara, la Fercam ha inaugurato, con la partecipazione dei vertici aziendali, la nuova sede della filiale abruzzese. Il direttore della filiale Carlo di Censo, nel suo intervento di benvenuto, ha voluto brevemente ripercorrere le tappe della presenza di Fercam in Abruzzo, iniziata dieci anni fa con una strut-



Carlo di Censo, direttore della filiale, taglia il nastro

tura a Città Sant'Angelo e una decina di dipendenti: "Oggi, nella nuova struttura, a San Giovanni Teatino disponiamo di 10 mila metri quadrati che costituiscono un punto di riferimento per tutto l'Abruzzo, il Molise e la Puglia settentrionale. La zona di Pescara era stata inizialmente scelta per coprire la direttrice adriatica nella nostra ottica di essere il più possibile vicini ai nostri clienti produttori o commercianti di qualsiasi genere ma soprattutto specialisti nel settore agroalimentare. La scelta si è dimostrata giusta e ci ha dato ragione: ora operiamo in loco con una settantina di dipendenti e offriamo 22 collegamenti giornalieri, o meglio notturni, con i maggiori centri nazionali

e, grazie alla nostra rete euronazionale, anche europei".

La nuova struttura si colloca in una posizione geograficamente strategica, fra quelle aziendali già presenti ad Ancona, Bari, Roma e Perugia per migliorare ulteriormente l'erogazione dei servizi di distribuzione diretta in tutte le province dell'Abruzzo, intensificando anche i collegamenti diretti giornalieri con il Molise, la provincia di Foggia e il basso ascolano, oltre a fungere da hub di rilancio del traffico per le filiali del sud Italia. Inoltre, la struttura sorge in via Aterno, nel cuore dell'area industriale pescarese, vicinissima all'intersezione delle autostrade A25, la Torano-Pesca-

ra (collegata con l'A24 Roma -L'Aquila), e A14, la Bologna-Bari-Taranto. Quindi, ha collegamenti viari importanti ed efficienti. "Fercam crede nell'Abruzzo e vuole portare avanti e sviluppare la sua presenza a Pescara anche nell'ottica di creare lavoro. Questo è uno dei compiti principali di un'azienda. Inoltre, vogliamo essere vicini agli imprenditori dell'area e in particolare modo a coloro che esportano, in quanto

siamo convinti che la crescita economica in futuro sarà soprattutto basata sull'interscambio Italia-mondo, anche in una logica di sempre più ampia diffusione del made in Italy", ha affermato l'amministratore delegato Thomas Baumgartner nel suo intervento. Particolare attenzione viene attribuita dall'azienda alla qualità del servizio, che deve essere svolto in maniera da assicurare la massima sicurezza: "In un'ottica di qualità del servizio la sicurezza riveste un ruolo molto importante", ha affermato Marcello Corazzola, direttore Logistics&Distribution Network, sottolineando come l'azienda investa costantemente per garantire incolumità a merci e persone. Non >

per nulla, tutte le sedi Fercam in Italia e in Europa sono dotate di impianti di videosorveglianza oltre a essere sorvegliate da compagnie private che effettuano la ronda notturna.

Tornando alla filiale di Pescara, Giuseppe Rubini, direttore operativo della Fercam, ha sottolineato “il ruolo che l’azienda vuole svolgere per sostenere l’imprenditoria locale, che è formata principalmente da piccole e medie aziende. Questa è un’area che ha dimostrato, anche nel lungo periodo della crisi, voglia di ‘resistere’ e molta vivacità. Nella nostra struttura raccogliamo diversi generi di merci, anche se la quota più rilevante riguarda l’agroalimentare, seguito dall’abbigliamento. Abbiamo avuto successo perché abbiamo costantemente migliorato, grazie

LA “PRESENZA” DI FERCAM

Fercam, operatore logistico a gestione familiare, con sede a Bolzano, dove è nata nel 1949, ha concluso il 2015 con un fatturato di 633 milioni di euro e impiega attualmente 1.690 dipendenti diretti e oltre 1.800 collaboratori indiretti. Per le varie attività di trasporto dispone di 2.850 unità di carico di proprietà e di circa 900 mila metri quadrati di magazzini in 32 centri logistici di nuova generazione. Opera con 50 filiali in Italia, 22 nell’Unione europea e tre fuori dai confini europei: Tangeri/Marocco, Rades/Tunisia e Istanbul/Turchia. Si avvale, inoltre, a livello mondiale di una efficiente rete di corrispondenti e partner. Il costante investimento in formazione conferma l’importanza attribuita dall’azienda allo sviluppo delle competenze e alla crescita professionale dei collaboratori. Fercam è impegnata nei diversi settori del trasporto e della logistica con servizi specializzati: Fercam Transport per i carichi su strada e rotaia; Fercam Air&Ocean per i trasporti aerei e marittimi in import ed export da e per ogni porto o aeroporto; Fercam Logistics dedicata alla gestione dell’intera supply chain dei clienti compresi i servizi a valore aggiunto; Fercam Distribution per spedizioni e carichi parziali euronazionali con un unico standard di qualità a livello europeo nonché a marchio Gondrand per il settore traslochi, mostre e fiere con servizi altamente specialistici ad aziende e privati, fondazioni e musei.



Mezzi Fercam a San Giovanni Teatino



Particolare della nuova filiale

all’organizzazione e all’ampiezza della nostra rete, sia la qualità del servizio - che deve diventare sempre più la linea guida della logistica - sia la velocità dei collegamenti. Abbiamo registrato che il nostro impatto sul territorio è stato rilevante. Ciò significa che lavorare per costruire e offrire ai clienti una logistica efficiente dà risultati po-

sitivi. Per questo stiamo lavorando per ampliare ancora la nostra presenza a livello territoriale. Stiamo studiando e valutando start up in altre zone. Ha pagato il fatto che noi siamo in collegamento con i nostri mezzi quotidianamente con i nostri hub nazionali, in primo luogo con Bologna interporto, Milano, Padova e a sud Napoli, da

dove, ad esempio, rilanciamo la merce verso la Calabria e la Sicilia. In altre parole copriamo tutto il territorio nazionale, anche se ovviamente abbiamo problemi nel bilanciare nelle due direzioni, nord e sud, i trasporti. Purtroppo questo è un problema che nel nostro paese esiste da sempre. Ma la fiducia dei clienti è la nostra carta vincente”. ■

La logistica 4.0 non è un sogno

A Milano, un convegno sottolinea le potenzialità della tecnologia informatica e della velocizzazione dei flussi informativi per lo sviluppo della logistica.

di **Paolo Giordano**

Nell'intervento di apertura del convegno milanese "Supply Chain 4.0: sogno ... e sono desto", Pietro Pedone, consulente dell'associazione, ha sostenuto, e tale affermazione del resto era il titolo della sua relazione, che la "Supply chain 4.0 è già una rivoluzione in atto".

I lavori del convegno hanno dimostrato che la realtà è sicuramente questa. Ad esempio, è bastato ascoltare Carlo Rosa, direttore della logistica del gruppo Luxottica, per capire come ciò sia vero. Stiamo parlando di un'azienda assoluto leader nel mondo nel design, nella progettazione e realizzazione di occhiali, che gestisce 40 brand, 12 fabbriche, 80 mila dipendenti "sparsi" in 150 paesi, una produzione suddivisa per l'80% tra Italia e Cina e completata con impianti in India, Brasile e Usa (in quest'ultimo paese vengono prodotti occhiali sportivi). Non basta: i prodotti Luxottica sono presenti nel mondo in 150 mila punti vendita, dei quali 7 mila sono di proprietà. Bastano questi dati per capire come organizzare una logistica che sia in grado di rifornire quotidianamente just in time, perché di questo si tratta, virtualmente il mondo sia un'impresa titanica, considerando e aggiungendo anche che le consegne sono articolate su una multicanalità

che include retail, negozi specializzati, grossisti, eCommerce, e che i tempi di consegna sono compresi tra le 24 e le 48 ore in qualsiasi area. "La nostra logistica, aiutata anche dal fatto che trattiamo un prodotto 'agile', leggero, contenuto in una scatola che è sempre la stessa per dimensioni, si basa

vora su tre turni, ossia su tutte le 24 ore dal sabato al martedì per evadere gli ordini che generalmente si addensano durante il week end e che per la maggior parte rientrano nei canali di vendita retail ed eCommerce. Comunque spesso i prodotti destinati al mercato Usa provenienti dall'Italia o dalla

Cina, proprio per rispettare i tempi di consegna, saltano la "base" di Atlanta e vengono consegnati direttamente al cliente finale. "I nostri transit time sono molto veloci e controllati in maniera maniacale: la velocità con cui si muove un prodotto ovunque e per qualsiasi modalità o canale di consegna viene misurata in ore e deve rientrare nella nostra media di affidabilità nel muoversi che si attesta al 95%". Ovviamente, tut-



to ciò è reso possibile da applicazioni informatiche di massimo livello, dal fatto che le informazioni sono precise, indirizzate correttamente e in grado di intersecarsi e incrociarsi ininterrottamente. Informazioni trasformate in azioni con la medesima velocità, mentre viaggiano in tempo reale nell'etere, i prodotti, gli oggetti viaggiano a terra, in cielo o via mare, tendendo al medesimo risultato, il taglio dei tempi. Abbiamo preso ad esempio l'intervento di Rosa, ma avremmo potuto prenderne altri (vedere nel box i titoli e gli auto->

su una struttura semplice che conta su responsabili per regione. Alcune zone sono in questa organizzazione fondamentali, come l'Italia, la Cina e gli Usa, perché sono quelle dove si concentra la produzione e quindi da dove parte il prodotto". Ad esempio, i magazzini di Serico, in provincia di Belluno, sono il baricentro per lo smistamento della produzione italiana: garantiscono l'evasione di circa 400 mila ordini al giorno, con la capacità di gestire anche picchi superiori. Ad Atlanta, punto focale per il mercato americano, si la-

to ciò è reso possibile da applicazioni informatiche di massimo livello, dal fatto che le informazioni sono precise, indirizzate correttamente e in grado di intersecarsi e incrociarsi ininterrottamente. Informazioni trasformate in azioni con la medesima velocità, mentre viaggiano in tempo reale nell'etere, i prodotti, gli oggetti viaggiano a terra, in cielo o via mare, tendendo al medesimo risultato, il taglio dei tempi. Abbiamo preso ad esempio l'intervento di Rosa, ma avremmo potuto prenderne altri (vedere nel box i titoli e gli auto->

ri delle relazioni, che sono pubblicate sul sito www.euromerci.it, ndr) che dimostrano come la logistica 4.0 sia a portata di mano.

Mentre seguivamo i lavori, però, ci è tornata in mente una recente affermazione del ministro Delrio, che, più o meno, si esprimeva così: “Importanti investimenti tecnologici in un porto o in un interporto sono utili se velocizzano le operazioni, ma diventano poi inutili se come si esce da tali infrastrutture tutto si blocca e si ferma nella congestione del traffico o nel caos delle manovre ferroviarie”. In altri termini, tecnologia e realtà spesso nel nostro paese “abitano” in piani molto diversi. Ha detto Pedone in chiusura del suo intervento: “Come in ogni rivoluzione, cambiano ruoli e funzioni e sono necessari nuovi modelli di business e nuove discipline: il mondo del lavoro cambia profondamente e completamente. Elemento nuovo e irrinunciabile: c’è l’esigenza di una completa interconnettività e quindi bisogna fare sistema”. Quanto detto da Pedone è assolutamente corretto, si pone il problema però che il nostro paese, in termini industriali è sorretto da una struttura di aziende medio-piccole, che in tanti settori, anche importanti, del made in Italy, basti pensare al distretto delle piastrelle di Sassuolo, usano ancora in gran parte il “franco fabbrica”, ossia “rifiutano” di interessarsi di logistica. Fare “sistema” deve divenire anche sinonimo di “trascinare” sul cammino delle eccellenze tutto ciò che è restato indietro.

Un esempio di quanto ciò sia difficile e contemporaneamente determinante è venuto nel convegno dall’intervento di Teresa Alvaro dell’agenzia delle dogane. Dalle sue parole è emerso un servizio doganale italiano tecnologicamente molto avanzato: “E’ necessario

IL PROGRAMMA

Un convegno molto intenso quello organizzato a Milano da Assologistica Cultura e Formazione sul tema della Logistica 4.0. Come dimostra l’incalzante susseguirsi di relazioni che hanno affrontato l’argomento da più angolazioni. Di seguito pubblichiamo i titoli degli interventi inseriti nel programma e gli autori:

Pietro Pedone, consulente senior expert Assologistica Cultura e Formazione, “Supply chain 4.0: la rivoluzione è già in atto!”; Alessandro Perego, direttore Osservatori Digital Innovation, “Supply chain e digitalizzazione: lo stato dell’arte”; Giuseppe Luscia, responsabile Progetti supply chain GS1 Italy/Indicod-Ecr, “Standard GS1: un linguaggio comune per la logistica 4.0”; Teresa Alvaro, direttore centrale Tecnologie per l’innovazione dell’agenzia delle dogane, “Dogana 4.0: la sfida della trasformazione digitale”; Angelo Aulicino, Sales e Operator manager dell’interporto di Bologna, “I nuovi scenari della supply chain tra logistica collaborativa e physical internet: il ruolo degli hub”; Augusto Bandera, Head of Corporate Sales Vodafone, “Internet of Logistics”; Carlo Rosa, Group Logistics Director Luxottica, “L’evoluzione della logistica in un contesto globale, multicanale e sincronizzato”; Angelika Fischer, Finance Director Deufol Italia, “Tele factoring: dal disegno alla materializzazione a distanza del prodotto”; Marco Henry, Transport Director Ceva Logistics Italia, “Logistica 4.0: il trasporto di Ceva ... a portata di touch”; Nicola Borghi, Operation Director Due Torri spa, “Soluzioni tecnologiche per la tua logistica: just do it!”; Gianluca Godi, supply chain projects Logistica Uno Europe, “La sfida della multicanalità: l’eCommerce in full service di eOne”.



Il logo del convegno

che l’attività della dogana sia indirizzata alla creazione di valore nella catena logistica. In questa direzione vanno le innovazioni già introdotte a livello nazionale: sdoganamento in mare e in volo, fast corridor, sportello unico, emanifest. Innovazioni non ancora ricomprese nei piani di sviluppo della dogana elettronica transeuropea e che hanno consentito a costo zero di migliorare l’efficienza dei nostri scali mercantili anticipando le procedure di selezione del controllo rispetto al momento dell’approdo della nave o dell’arrivo dell’aereo”. Vero, ma ancora molto spesso lo sportello unico non è operativo perché non si riescono a superare vincoli imposti dalla burocrazia, da chi non vuole rinunciare a privilegi o a poteri antichi. Perfino il fast



corridor che garantisce grandi vantaggi agli operatori (Ikea insegna) ha trovato fieri oppositori. E’ il “sistema” che zoppica ancora vistosamente. ■

Il valore della logistica collaborativa

Come rendere più efficienti e fluidi i complessi rapporti tra produzione, trasporto, distribuzione e cliente finale.

a cura di **Paolo Giordano**

La supply chain del settore agroalimentare nel suo complesso, con differenziazioni per prodotti industriali, freschi e surgelati, è non solo complicata, ma presenta anche diverse articolazioni. Basti pensare a quanti “passaggi” molto spesso si verificano lungo una singola filiera, alla forte differenziazione dei canali di vendita, che vanno, specie per il fresco, dall’ipermercato al negozio di prossimità, al mercato rionale, all’ambulante. Questa ampia articolazione all’interno di tutte le fasi della “catena”, produzione, distribuzione, commercializzazione, ha come conseguenza una continua dinamica fra i diversi attori, tra fornitori e clienti, fra entrambi questi ultimi e i fornitori di servizi di trasporto e logistica. Una “triangolazione”, come dicevamo, molto complessa. Ne deriva che il

settore agroalimentare è uno dei più sensibili sui temi logistici, ma è anche uno di quelli dove, per le medesime ragioni elencate, la logistica ha più difficoltà ad essere efficiente. Ciò dipende anche da fattori esterni al settore, in altri termini l’agroalimentare “soffre” per le medesime ragioni per cui il sistema nazionale della distribuzione merci è in Italia spesso arretrato, in ritardo sulle esigenze del mercato. Ad esempio, gioca un ruolo negativo il fatto che forti aree produttive, pensiamo al sud del paese, siano lontane dalle principali aree di consumo, così come pesa fortemente in negativo un’eccessiva frantumazione sia delle imprese produttive agricole sia delle imprese di autotrasporto (la modalità “principe” nel settore) sia dei canali di vendita. Infine, nel conto delle difficoltà se ne possono aggiungere altre:

l’evolversi in continuazione della domanda dei consumatori (ad esempio, i prodotti biologici stanno crescendo al ritmo del 20% l’anno); la forte spinta all’internazionalizzazione; la riorganizzazione, specie negli anni della crisi, delle imprese, sia di produzione sia di commercializzazione e distribuzione sia di vendita.

Una ricerca dell’Ismea, l’Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare, sottolinea: “I prodotti freschi deperibili sono la vera cartina al tornasole di queste tendenze in atto e per essi la logistica è lo strumento irrinunciabile di controllo della variabile principale della loro azione economica: il fattore ‘tempo’. Per l’ortofrutta, soprattutto, ‘i tempi commerciali’ devono tener conto dei ‘tempi biologici’ dell’agricoltura, ma non possono prescindere sia dai ‘tempi logistici’, quindi, dai ‘tempi di >

consegna' delle merci, sia dall'esigenza di mantenere costanti le condizioni di qualità delle merci". In ragione di tutto ciò, il controllo e la razionalizzazione della funzione logistica hanno assunto negli ultimi anni un ruolo strategico anche per l'intero sistema agroalimentare e per i prodotti deperibili in particolare. Per essi, infatti, la logistica è qualcosa di più del semplice trasferimento di una merce da un luogo a un altro del territorio, ma rappresenta l'insieme di tutte quelle tecniche e funzioni organizzative - concentrazione dell'offerta in piattaforma, stoccaggio, rottura e manipolazione del carico, tecniche di magazzinaggio, preparazione degli ordini, gestione della catena del freddo, ecc. - che sono lo strumento essenziale per garantire la consegna del prodotto al cliente nei modi, nei tempi e ai costi che quest'ultimo desidera.

E' indubbio che negli ultimi tempi siano stati fatti notevoli passi avanti, ad esempio nel campo delle applicazioni informatiche nella gestione logistica, nel miglioramento dell'accesso ai Ce.Di della grande distribuzione organizzata, con il sistema delle prenotazioni, nella tracciabilità delle merci, ma restano ancora anche in tale ambito problematiche rilevanti, come quella della razionalizzazione delle scorte nelle fasi a valle della supply chain. Razionalizzazione che dovrebbe migliorare aspetti come quelli che s'incontrano in spedizioni groupage o di cross docking.

Nota ancora l'Ismea a proposito dell'ICT: "Dato che la gestione della supply chain e l'integrazione di tutti i suoi passaggi non sono solo questioni informatiche ma sono anche 'questioni' organizzative, ecco che si torna facilmente al punto di partenza, o alla questione base della logistica e del



Specialmente per i prodotti freschi i canali di vendita sono estremamente articolati, dall'ipermercato alla bancarella

supply chain management: è cresciuta o non è cresciuta la collaborazione fra aziende lungo la supply chain? La collaborazione (partnership, integrazione che dir si voglia) è la conditio sine qua non di ogni processo innovativo e quindi di crescita. Senza la collaborazione, le informazioni 'non passano' lungo gli anelli della supply chain al di là del livello tecnologico raggiunto. È questo il punto dolente dei sistemi organizzativi industriali che frena (o rallenta) la forza propulsiva di ogni innovazione e di ogni cambiamento. Non è facile uscire da questo impasse, un modo (indicato dalle analisi teoriche basate sugli studi di caso) potrebbe essere quello della condivisione degli obiettivi per tutti gli attori della supply chain e della conseguente suddivisione dei benefici fra di essi. Ancora una volta è la logistica che offre i migliori margini di realizzazione e di condivisione: riduzione dei livelli di scorta, miglioramento delle previsioni, gestione efficiente del lead time sono i tre elementi chiave attraverso i quali i vantaggi della raziona-

lizzazione sono più visibili, concreti, misurabili". Ed è verso queste tre direzioni che è necessario andare, ponendo in primo piano una questione centrale: la gestione delle piattaforme logistiche in una chiave "multicliente/multifornitore", specialmente per quanto riguarda il fondamentale tema dell'export. In questa logica, parlando di agroalimentare, è necessario porre una sottolineatura: le prassi collaborative possono essere più facilmente introdotte e sviluppate in condizioni di "pari dignità" fra clienti e fornitori. Questo, nell'agroalimentare, è un po' più difficile da raggiungere rispetto ad altri settori produttivi allorché il settore agricolo e agroindustriale risentono maggiormente del loro "nanismo" strutturale e dei più penalizzanti rapporti di forza nei confronti della distribuzione moderna, ormai l'interlocutore privilegiato di ogni supply chain. "Forse è per questo che il ruolo delle policies regolamentative ha ancora uno spazio strategico importante per l'intero sistema agroalimentare", nota a questo proposito l'Ismea. ■

IL SURGELATO, ANCHE PER L'EXPORT

Per la prima volta, dall'inizio della crisi, la quota di famiglie italiane che nell'ultimo anno ha aumentato la propria capacità di spesa risulta superiore a quella delle famiglie che l'hanno invece ridotta (25,6% contro 21,3%). Si tratta di un dato che segna una forte discontinuità, basti pensare che nel 2013 il 69,3% delle famiglie aveva dichiarato che la propria capacità di spesa si era ridotta. I consumi, anche quelli alimentari, stanno migliorando, anche se le famiglie italiane hanno lasciato sul piatto dal 2007 ad oggi 122 miliardi di euro (47 miliardi di minori risparmi e ben 75 di minori consumi). Sette anni di crisi hanno però lasciato cicatrici profonde nel tessuto sociale del nostro paese fornendo il quadro di un'Italia bipolare e un po' schizofrenica: per quanto riguarda l'alimentare, mangiamo la stessa quantità di cibo degli anni Settanta (2,8 kg al giorno) ma si è profondamente modificata la dieta e ancor più le tipologie di consumo. In tale cambiamento, un ruolo importante svolgono i prodotti surgelati. Vittorio Gagliardi, presidente dell'Istituto italiano alimenti surgelati, sottolinea a tale proposito: "Il mercato dei surgelati è oggi un segmento dell'alimentare di tutto rispetto: lo dimostrano il valore del mercato (retail e catering) che sviluppa una cifra tra i 4,2 e i 4,5 miliardi di euro e il numero delle famiglie acquirenti (oltre 24 milioni) che comporta una penetrazione prossima al 97%. L'acquisto medio annuo per famiglia si attesta intorno ai 13,60 chili per una spesa media annuale



In Italia sta crescendo il consumo di prodotti surgelati, in primo luogo nel settore catering

di oltre 79 euro. Dai nostri dati, risulta che nel 2015 il consumo di surgelati è stato in Italia in lieve progresso, di circa lo 0,4% tra retail e catering". I nostri "numeri", comunque, sono ancora distanti da quelli registrati nel resto d'Europa: in Gran Bretagna, Germania e Scandinavia le punte di consumo pro capite superano i 45 chili. Differenza che dipende, ovviamente, dalla nostra larga disponibilità di

prodotti alimentari freschi, nettamente maggiore rispetto a quella nordeuropea.

Nell'ambito del surgelato, per l'Italia un atout rilevante è rappresentata dall'export. Nota Gagliardi: "Il 60% delle aziende associate al nostro istituto esporta. Quello che viene esportato, anche 'sottozero' e che rappresenta un settore di sviluppo è soprattutto il Made in Italy: qualità, genuinità e tradizione del cibo, abbinate a tutto ciò che questo concetto evoca e per cui l'Italia è rinomata nel mondo". Sono tre i principali poli di destinazione dei prodotti surgelati: l'intera area dell'Unione europea, gli Stati Uniti e la Cina. In Europa vengono collocati i due terzi delle vendite all'estero, il Nordamerica rappresenta un mercato molto importante soprattutto per i beni a più alto valore aggiunto, l'importanza dell'area asiatica per l'export italiano, più che alle quote di mercato, è legata alle dinamiche molto sostenute degli ultimi anni che lo indicano come importante mercato emergente. Le prospettive future, almeno per il prossimo biennio, grazie anche al favorevole rapporto euro-dollaro e al volano esercitato da Expo,

sembrano essere molto favorevoli. Ed è evidente il ruolo fondamentale che in questa direzione deve svolgere la logistica. Logistica che deve anche puntare a contribuire al potenziamento del canale di vendita e-commerce: solo il 4% dei 132 miliardi di euro delle nostre esportazioni to-

tali di beni di consumo passa attualmente per il canale digitale. All'interno di questa percentuale l'alimentare ha ancora una quota decisamente bassa, circa il 15% del totale; si tratta, quindi, di cifre sotto il miliardo di euro sui 36 esportati nel 2015. Ovvero circa il 2,5% del totale del nostro export alimentare. ■

ACCORDO ASSOLOGISTICA-CONFAGRICOLTURA

Obiettivo: potenziare l'export

Migliorare le conoscenze dei mercati e delle logistiche è presupposto essenziale per permettere alle nostre imprese agricole più strutturate di affrontare la complessa sfida rappresentata dall'esportazione.

Assologistica e la Confagricoltura, che associa nel nostro paese le aziende agricole di maggiori dimensioni e, quindi, le più strutturate per affrontare i mercati internazionali, hanno recentemente sottoscritto un accordo che mira ad agevolare e potenziare le possibilità di esportare i prodotti dell'agricoltura italiana. L'intesa fra le due organizzazioni è stata firmata dal presidente della Confagricoltura Mario Guidi e dal vicepresidente di Assologistica con delega all'internazionalizzazione Massimiliano Montalti.

L'accordo sottolinea che le due organizzazioni "convengono di collaborare nell'individuazione, condivisione e attuazione di strategie e azioni comuni tese all'internazionalizzazione del nostro settore agricolo". Un punto dell'intesa raggiunta spiega le motivazioni di fondo che hanno portato all'"incontro" tra Assologistica e Confagricoltura: "Le due

Mario Guidi, presidente della Confagricoltura



parti sono consapevoli che una politica di internazionalizzazione per le imprese non può prescindere dalle fasi di consulenze iniziali e di ricerca dei fornitori di quei servizi indispensabili per affrontare con successo i vari aspetti che presenta un processo teso all'export". In altri termini, ciò vuol dire che l'esportazione non è un "qualcosa" che si improvvisa, ma che richiede conoscenze dei mercati, delle legislazioni e normative che vigono nei diversi paesi, delle procedure doganali e, infine, ma elemento non di poco conto, delle problematiche logistiche. Questa "consulenza" sarà fornita da Assologistica che ha nel tempo, come pone in evidenza anche l'accordo, sviluppato "una forte propensione all'internazionalizzazione, avendo creato un network di associati e di professionisti in grado di garantire la migliore assistenza alle

aziende che intendono estendere la propria rete di produzione, approvvigionamento e vendita all'esterno dei confini nazionali".

Un'indagine dell'Ismea, basata su interviste a operatori del settore agroalimentare,



Massimiliano Montalti, vicepresidente di Assologistica, con delega all'internazionalizzazione

ha sottolineato le differenze che esistono tra il nostro sistema logistico e quello di altri paesi europei, mettendo in evidenza l'opinione generalizzata che all'estero esiste una superiore qualità del trasporto a costi inferiori, accompagnata da una migliore pianificazione del territorio, con infrastrutture più sviluppate e sistema integrato dei trasporti. I Ce.Di. della grande distribuzione organizzata hanno personale in numero adeguato, sono meglio dislocati sul territorio e spesso in punti strategici; si registra, inoltre, una maggiore programmazione delle consegne e dei lead time. Inoltre, la burocrazia all'estero è meno pesante e le procedure amministrative sono più snelle. Il settore assomma in

Italia, quindi, un elevato numero di fattori negativi. In primo luogo, paga la forte frammentazione a ogni livello, dalla



Un vigneto in Toscana. La logistica del vino è un atout importante per affermare il nostro prodotto nel mondo

produzione al trasporto, alla distribuzione, alla vendita. In questo contesto torna l'attualità di usare maggiormente piattaforme logistiche multiproduttore o multicliente. Nel settore, come afferma anche l'indagine Ismea, ci sono pareri contrastanti: da un lato, questa scelta viene vista come una grande opportunità per diminuire i costi, creare massa critica, razionalizzare i trasporti, aumentare la capacità di stoccaggio, mentre, dall'altro, viene vista come un'utopia, dimostrata da vari tentativi falliti. Naturalmente, le condizioni indispensabili per rendere operativa tale possibilità stanno tutte nel fatto di poter contare sulla competenza logistica nel settore di riferimento, su processi e strutture logistiche idonee, su tariffe ragionevoli. Elementi che Assologistica può assicurare, anche nel tentativo di rinnovare e "modernizzare" la nostra filiera logistica del settore.

I "target" dell'accordo. Anche Guidi sottolinea l'assoluta importanza che ha nell'internazionalizzazione l'aspetto logistico: "Oltre alle difficoltà normative,

anche il trasporto e lo stoccaggio delle merci sono un elemento fondamentale. Va organizzato bene, rispettando il

rapporto costi-benefici. Occorre che le imprese possano contare sulla gestione e il controllo delle merci, sul magazzino e sulla corretta conservazione, nonché sulla distribuzione in tempi rapidi a costi accessibili. Importantissima, poi, è la disponibilità di

piattaforme logistiche attrezzate e organizzate nei punti nevralgici e intermedi, in particolare per i mercati più lontani. Questo vale soprattutto per i prodotti freschi, ortaggi e frutta, formaggi, carni e prodotti ittici, che pur trainando l'export italiano, sono penalizzati, paradossalmente, proprio dal loro miglior requisito: la freschezza". A questa affermazione fa eco Montalti: "In virtù dell'esperienza consolidata, la rete delle imprese di Assologistica è in grado di studiare soluzioni specifiche per le imprese agroalimentari, che consentano ai prodotti di arrivare a destino, nel rispetto della normativa vigente del paese, senza generare soste o rallentamenti. Il tutto preservando le caratteristiche delle merci che necessitano di cure e attenzioni particolari, come ad esempio quelle che viaggiano a temperatura controllata o quelle fragili. In pratica, l'alta qualità del prodotto italiano va accompagnata dall'alta qualità della logistica. Solo in questo modo potremo dare un corretto supporto al marketing del Made in Italy, che è necessario affinché sia competitivo sotto tutti gli aspetti sui mercati internazionali. Inoltre,

possiamo dire che più della metà delle aziende associate ad Assologistica già lavorano anche nel settore agroalimentare e sono di importante sostegno alle imprese nelle varie fasi: dallo stoccaggio di semilavorati o prodotti finiti alla distribuzione nazionale e internazionale via mare, via terra e via aria".

Infine, Guidi sintetizza così: "Lo scopo dell'accordo è di rendere più semplice agli imprenditori agricoli l'internazionalizzazione delle proprie imprese. La mancanza di coordinamento tra le diverse fasi (trasporto, stoccaggio e distribuzione) può creare, infatti, un allungamento dei tempi con aumento dei costi, accumulo di scorte o perdita del prodotto. Le strutture logistiche devono essere costituite da piattaforme e magazzini con celle frigorifere, in grado di fornire assistenza alle imprese che vi si rivolgono. Ogni paese del mondo ha proprie normative, applica spesso



Un aranceto in Sicilia

misure di protezione e presenta pratiche burocratiche e parametri sanitari e fitosanitari molte volte differenti dai nostri. Grazie alla sinergia delle competenze altamente specializzate maturate da Confagricoltura e da Assologistica, l'obiettivo è quello di facilitare l'export, anche attraverso la rete delle imprese e dei professionisti aderenti alle due realtà". ■

Bassa la temperatura, alta la qualità



Svat opera in tutti i settori del mercato agroalimentare europeo.

Una rete capillare su tutto il territorio nazionale e partnership internazionali per il trasporto da e verso l'estero. Una flotta costituita da 300 automezzi refrigerati, quattro piattaforme logistiche in Italia, per un totale di 40 mila posti pallet. Sono questi i numeri e i punti di forza di Svat, azienda specialista nella logistica a temperatura controllata, che da tre generazioni offre servizi di trasporto integrati con una completa gestione della supply-chain agroalimentare. Numeri in continua crescita: per il 2016, tra gli obiettivi di Svat vi sono l'incremento delle capacità di stoccaggio multi-temperatura (più spazio nei magazzini), l'implementazione di nuove soluzioni tecniche (track&tracing, documenti online e web-order), il completamento della centralizzazione delle attività di customer service e di organizzazione del trasporto e per finire l'incremento della flotta con nuovi veicoli multi-temperatura.

Svat S.p.A ha sede sociale a Nogarole Rocca (Verona), dove sono state centralizzate le varie attività di supporto per le filiali - le piattaforme logistiche di Montepandone (Ascoli Piceno), Paliano (Frosinone) e Massalengo (Lodi). Grazie alle due consociate estere, Svat Deutschland e Svat Hungary, ubicate in Germania e Ungheria, il gruppo Svat ha esteso il proprio raggio d'azione a livello internazionale, consentendo alle aziende

I NUMERI

Fondata nel 1945 per il trasporto delle carni e dell'ortofrutta, Svat ha iniziato a impegnarsi nel mercato dell'industria alimentare dal 1980. Da allora ha continuato nella sua specializzazione, in primo luogo nel settore del trasporto e della logistica dei prodotti surgelati. Oggi, presente su tutto il territorio nazionale e con un forte orientamento verso l'estero, può contare su:

- una capacità di stoccaggio di 40 mila posti pallet
- 13 piattaforme e punti di transito in Italia
- 300 automezzi multi-temperatura di cui oltre 70 di proprietà
- 70 mila viaggi nazionali e internazionali
- 500 mila pallet movimentati a magazzino
- 430 mila pallet movimentati in cross docking
- 5 milioni di colli allestiti in picking
- nel 2015, un fatturato di 51,5 milioni di euro

www.svatgroup.com

clienti di avere un unico interlocutore per il trasporto stradale in Europa. Svat opera a Genova per lo svolgimento di servizi



dedicati agli operatori del settore crocieristico e delle spedizioni marittime. Quello che più rende realmente unica la proposta di Svat è la capillarità del servizio in tutta Italia, che consente un presidio totale del territorio. Diffusione

raggiunta grazie a un efficace modello d'integrazione della flotta di proprietà con i sub-vettori e con i partner regionali che, grazie alla profonda conoscenza del rispettivo territorio, offrono un valore aggiunto al servizio. Ecco perché sono oltre mille le aziende che si appoggiano a Svat per risolvere le proprie esigenze di trasporto e logistica distributiva capillare nei canali retail, horeca, gastronomia, gelaterie, farmacie, senza dimenticare i servizi dedicati alla crocieristica e al catering per le compagnie aeree. Delle oltre mille imprese clienti, 700 operano nel settore dei surgelati. A garanzia di qualità ci sono anche le certificazioni, che per l'attività di logistica sono al massimo livello: Svat è certificata IFS Food Logistic "International Food Standard" dal 2008. ■

MWM Montalti World Moving, un'offerta logistica a tutto campo

L'azienda cesenate ha la competenze per soddisfare ogni esigenza dei clienti. L'impegno nel settore del vino e dei prodotti surgelati.

MWM Montalti World Moving, società con sede a Cesena, offre una vasta e articolata gamma di servizi che coprono diversi segmenti della filiera logistica, dal deposito doganale a quello fiscale Iva e accise, dal deposito e magazzino secco e frigorifero nazionale, comunitario ed estero al trasporto, spedizione e distribuzione delle merci, dalla preparazione ordini all'emissione di fedi di deposito, all'operatività doganale. Fornisce anche spazi per privati.

MWM ha, inoltre, sviluppato una logistica specializzata per l'eCommerce in conto terzi che si avvale della massima flessibilità nello stoccaggio dei più diversi generi merceologici, di una tecnologia in radio frequenza che minimizza in magazzino gli errori, di una formulazione delle tariffe che si sposa con la tipologia di business adottata dal cliente, di un'accurata selezione di corrieri per trasporti a livello nazionale, comunitario e internazionale. L'azienda cesenate opera nell'agroalimentare sia nel beverage sia nel fresco sia nel surgelato. Uno dei fiori all'occhiello di MWM è rappresentato dalla logistica del vino. Attività che viene svolta secondo le regole del progetto europeo EMCS (Excise Movement Control System), il quale prevede che la spedizione di vino su territorio comunitario possa avvenire esclusivamente tra soggetti titolari di codice accisa, abilitati a spedire o ricevere merce scortata da apposito documento di accompagnamento accise. MWM si occupa direttamente anche del pagamento dell'accisa del paese europeo di destino. L'azienda si pone al fian-

co degli operatori italiani per assicurare che "tutta la passione contenuta in una bottiglia non venga sprecata, ma possa essere valorizzata lungo tutta la catena logistica". È per questo che ha messo a punto un servizio logistico completo per la conservazione, spedizione, trasporto e distribuzione all'utente finale di vini, alcolici, birra e alcolici intermedi ad accisa assolta a destino, garantendo correttezza fiscale e ricevuta attestante la consegna delle merci. In questo ambito organizza spedizioni (anche online) in tutta Europa. Altre particolari specializzazioni riguardano le sementi (fra le quali spicca il coriandolo, per il quale l'Italia fornisce l'80% del fabbisogno asiatico), sia in import sia in export, e la frutta secca, questa in import. Per quanto riguarda i prodotti surgelati, opera nei settori delle verdure e delle carni, del pane e del pesce. Per le verdure è impegnata sia nei prodotti finiti da supermercato sia nei semilavorati. Importante è l'attività nel campo della carne, nelle importazioni sia dall'area Cee che extra-comunitaria, tutti prodotti attentamente controllati a garanzia del consumatore. Così come avviene per il pesce. Infine, l'attività nel settore dei prodotti da forno, piadine, pizze, panzarotti, che arrivano in azienda in gran parte già congelati. Prodotti di alta qualità, che richiamano la cucina emiliano romagnola, che spesso prendono la via dell'export, e assai spesso verso gli Stati Uniti.



I NUMERI

Montalti World Moving-MWM, evoluzione naturale degli storici Magazzini Generali Raccordati di Cesena, società nata nel 1967 a opera di Carlo Montalti. Oggi, è sempre la famiglia Montalti, alla sua terza generazione a guidare l'azienda. Situata in una posizione privilegiata, in prossimità di tutte le principali arterie stradali, dispone di un'area interamente di proprietà di più di 40 mila metri quadrati, su cui sono stati costruiti circa 20 mila metri di magazzini. Annualmente movimentata 6.000 tonnellate di merci congelate, 10.000 tonnellate di sementi ed evade 4.000 ordini di vino, dei quali 2.000 in eCommerce. La società è certificata AEO Full e Biologico. www.mwmitaly.com

Incas: WMS e TMS per un'efficiente logistica del fresco

Un sistema progettato per le imprese con logistiche a "flussi tesi", che devono produrre e spedire con tempi molto stretti.

I sistemi progettati da Incas sono pensati per aziende che devono **ottimizzare e velocizzare processi e operazioni**: gestione del magazzino, evasione ordini, picking con terminali RF, Voice o pick to light, monitoraggio linee, movimentazione interna e magazzini automatici, sistemi di smistamento, pianificazione viaggi, tracciabilità mezzi e consegne. Caratteristiche richieste specialmente da industrie che trattano prodotti caratterizzati da un breve ciclo di vita e/o durata a magazzino, in particolare i prodotti alimentari freschi. La velocità e l'accuratezza delle transazioni dei flussi informativi e dei processi distributivi sono fattori essenziali. Si tratta di aziende con logistiche a "flussi tesi": si produce e si deve spedire immediatamente. I prodotti ruotano con estrema rapidità, devono essere gestiti in tempo reale, le consegne puntuali e rapide sono un "must". Le spedizioni devono essere organizzate su base previsionale e "predittiva". Incas propone una integrazione tra WMS e TMS posti gerarchicamente sullo stesso piano. Il WMS inizia a processare ordini non ancora inseriti in un viaggio, dirottando in uscita gli ingressi in "cross-docking"; il TMS pianifica viaggi "virtuali" prima ancora di ricevere gli ordini effettivi e consolida i viaggi a ridosso del "cut-off", con ordini per lo più già evasi e disponibili in banchina. DelSy, il TMS di Incas, presenta un cruscotto completo e potente, dove con semplici operazioni di "drag&drop" si pianificano viaggi e mezzi.

Durante la sessione di pianificazione è possibile simulare differenti "scenari",

modificando una serie di parametri e vincoli. Il WMS permette di aggregare ordini in batch di lavoro, da associare a "giri", cioè viaggi virtuali non ancora consolidati. Il cruscotto EasyStor permette di monitorare l'avanzamento dell'attività di magazzino, connessa con il processo di consolidamento dei viaggi. Gli indicatori forniscono in real-time la lettura degli avanzamenti nelle varie attività/processi.

Il sistema INCAS di integrazione tra WMS e TMS garantisce:

- **incremento di produttività ed efficienza del magazzino**
- **riduzione dei costi di trasporto**
- **maggiore controllo sui processi e sulle informazioni**
- **incremento della flessibilità senza perdere in qualità e livello del servizio**

Oltre all'organizzazione ottenuta con strumenti SW Incas è in grado di allestire impianti automatici per migliorare l'efficacia del magazzino riducendo tempi, errori e fatica degli addetti. Per i magazzini a freddo profondo Incas ha maturato importanti esperienze sia nella realizzazione di strutture con macchine automatiche o sistemi compattabili, sia nei sistemi di gestione dell'operatività con applicazioni voice particolarmente adatte per operatori che devono necessariamente muoversi con indumenti pesanti e guanti.



UN PARTNER AFFIDABILE

Incas riveste un ruolo di primo piano nel settore degli impianti per la logistica industriale e distributiva. E' una realtà italiana, in grado di proporre, all'interno di un'unica azienda, **soluzioni complete, integrate ed innovative** in tutta la Supply Chain. Rappresenta un **partner affidabile e altamente qualificato** per ogni esigenza di informatizzazione logistica ed automazione del material handling in qualsiasi settore industriale. I sistemi Incas sono adottati da aziende leader nel proprio settore: Stroili Oro, Gucci, Golden Lady, Salov, Walcor, Vimar, Sacchi, Messaggerie Libri, Feltrinelli, L'Erbolario, Divella, Bormioli, Beretta, Rovagnati...

www.incagroup.com

Svat, una storia veneta di successo

Nata oltre 70 anni fa, da azienda locale di trasporto per la carne e l'ortofrutta, si è sempre più specializzata nel settore dei surgelati ed è oggi un leader nel settore, con una presenza italiana ed europea.

di **Valerio Di Velo**

La Svat spa: una bella storia veneta, o meglio italiana. Un'azienda a carattere familiare, oggi alla terza generazione, fondata, nel 1945, a Tombolo, in provincia di Padova, per il trasporto della carne e dell'ortofrutta. Da allora, un lungo e proficuo cammino. Nel 1980, viene aperta a Cesena la prima filiale per la gestione di servizi di trasporto nel settore alimentare e ortofrutticolo, in particolare. Nel 1994, la decisione di aprirsi al mercato dell'industria alimentare e due anni dopo la società inizia a specializzarsi nella logistica delle merci a bassa temperatura. Proseguirà con successo su questa strada. La prima piattaforma logistica viene allestita a Verona, presso i magazzini generali (resterà operativa fino al 2003). Poi l'espansione sul territorio nazionale e in ambito europeo: oggi, la società è presente a Monteprandone, in provincia di Ascoli Piceno, a Burago di Molgora, in provincia di Monza Brianza, a Nogarole Rocca, Verona (magazzino realizzato nel 2003 e poi ampliato per divenire la centrale operativa della società con un'attuale capacità



Mezzi Svat riforniscono navi da crociera in porto

di 11.500 pallet), a Tavazzano, Lodi, a Paliano, Frosinone, a Jesi, a Massalengo, Lodi. Contemporaneamente, come detto, si "apre" il fronte europeo: già nel 2001, la società costituisce in Baviera la Svat Deutschland, che opera su tutto il continente. Nel 2011, si aggiunge una sede in Ungheria, vicino a Budapest, che conta su 40 automezzi per i trasporti internazionali. Altra data importante, il 2015. Anno in cui si fon-

dono nella Svat spa i due "rami" dell'azienda, quello del trasporto e quello della logistica. "Una data che, dopo 70 anni di storia, riunisce insieme il passato, il presente e il futuro dell'azienda", come sottolinea il vicepresidente Stefano Tomasi. Con lui approfondiamo l'attività della Svat e le sue strategie.

AVETE UNA LUNGA STORIA. QUAL È LA SUA SENSAZIONE RISPETTO AL MO- >





MENTO CHE IL MERCATO ALIMENTARE, E QUELLO DEL SURGELATO IN PARTICOLARE, STA ATTUALMENTE ATTRAVERSANDO? LA VOSTRA ATTIVITÀ HA RISENTITO DELLA CRISI?

Parto dalla seconda domanda. Posso dire che anche negli ultimi anni, quelli più difficili per l'economia del paese, noi siamo andati controtendenza. Il nostro fatturato è andato sempre crescendo, così è avvenuto ad esempio nel 2013, nel 2014 e nel 2015. Negli ultimi due anni siamo cresciuti in media del 15% e l'andamento per l'anno in corso appare in linea con tale progresso: stiamo rifacendo il budget. Per quanto riguarda il mercato del surgelato, dal nostro punto di osservazione, posso dire che è in crescita. Non raggiungiamo ovviamente i dati segnati nei paesi del nord Europa specialmente nel settore retail perché la possibilità di trovare prodotti freschi da noi, come in tutti i paesi mediterranei, è assai più ampia, ma il consumo è comunque sostenuto ed è, invece, in buon aumento per quanto riguarda il catering. Oggi, tutta questa catena si rivolge sempre più al surgelato perché così ha maggiori sicurezze sulla qualità dei cibi, che è alta - infatti, se il prodotto è mantenuto bene mantiene tutte le sue caratteristiche naturali -, abbassa i costi e limita gli scarti e gli sprechi. Se si guarda al mercato complessivo del surgelato, sommando retail e catering, si può affermare che è in aumento. Positiva è anche la tendenza all'export: la qualità del made in Italy per i piatti pronti è una carta vincente.

QUAL È, SE PENSA CHE ESISTA, LA RAGIONE DI FONDO CHE SECONDO LEI POTREBBE SPIEGARE IL SUCCESSO DELLA VOSTRA ATTIVITÀ?

Penso sia stata la specializzazione. Specializzazione assolutamente necessaria in un mercato particolare come quello in cui ci muoviamo: le aziende fanno sempre meno scorte, non vogliono tenere fermi capitali, e si moltiplicano le spedizioni. In questo modo la logistica si complica. Aggiungiamo che noi serviamo una vastissima gamma di clienti che va dal supermercato, al grossista, al negozio, ad esempio le gelaterie, alla farmacia per i prodotti che devono viaggiare a temperatura controllata, al circuito horeca. In altre parole, in sintesi e per semplificare, possiamo dire che copriamo tutto il "cerchio" del surgelato. Inoltre, serviamo tutto il territorio nazionale e non solo, perché attraverso le nostre sedi estere, curiamo anche il mercato europeo. Aggiungo che a Genova riforniamo, per conto di nostri clienti fornitori di catering, anche le navi da crociera, così come facciamo in diversi aeroporti per le linee aeree. E' evidente che senza una precisa specializzazione e un'organizzazione capillare, tali complessità non si superano...

ED ENTRANDO PIÙ NEI PARTICOLARI?

Abbiamo costruito il nostro sviluppo lungo due principali linee guida: il costante ampliamento della nostra presenza sul territorio e il miglioramento continuo della qualità dei servizi logistici messi a disposizione dei clienti

in grado di garantire loro un valore aggiunto. A proposito delle coperture del territorio in Italia e in Europa, se si osserva la mappa dei nostri servizi, si vede che attraverso le nostre sei sedi, quattro in Italia e due in Europa, e i nostri partner siamo presenti nel Mezzogiorno in Sardegna, Sicilia, Calabria, Puglia, Campania e in tutto il resto del paese, mentre in Europa andiamo dal Portogallo alla Spagna, Gran Bretagna, Francia, Paesi Bassi, Svizzera, Germania e i paesi dell'est. Le due linee guida che ho citato, anche per richiamare quanto dicevo prima, rappresentano in sostanza la nostra storia e la nostra ragione d'essere e che nel 2015 abbiamo fatto confluire nel Svat spa.

I SISTEMI INFORMATICI QUANTO HANNO INCISO NELLA VOSTRA CRESCITA?

Parliamo principalmente di spostare merce a temperatura controllata, che va da meno 30 gradi a più 30. Già questo chiama fortemente in causa la tecnologia, in quanto i prodotti vanno sempre controllati per garantire la continuità della catena del freddo, così il carico e lo scarico degli automezzi avviene attraverso dock shelter collegati con le celle frigorifere dei magazzini, che sono tutti automatizzati, onde evitare sbalzi di temperatura. Inoltre, ci interfacciamo con i sistemi informatici dei clienti, che sanno sempre dove si trova la propria merce. Oggi la tecnologia è determinante, specialmente nel nostro settore, per garantire una logistica efficiente. Su questo elemento continuiamo a investire. ■



Amore per la semplicità

La logistica da un diverso punto di vista

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

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

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

Altre informazioni su come trasformare la tua supply chain all'indirizzo
www.cevalogistics.com



Making business flow

Be inspired



Entrate nella nostra idea di logistica.

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

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

think
Future

think
Toyota

Scoprite le nostre idee www.toyota-forklifts.it

TOYOTA

MATERIAL HANDLING